

«ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ “ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ
ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ” »

Πράξη: « **ΑΙΘΗΚΟΣ** - Δημιουργία Μηχανισμού
Υποστήριξης για την Ανάπτυξη και Προώθηση
της Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας σε
Πληθυσμούς Ορεινών Περιοχών (ΕΟΧ GR07 /
3580)»

Επιστημονικός Υπεύθυνος:

Δρ. Μάριος Τρίγκας, Επίκουρος Καθηγητής Α.Π.Θ.

ΔΡΑΣΗ Π.Ε.4 « Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις »

**ΠΑΡΑΔΟΤΕΟ 4.2 « Reports και κείμενα
εργασιών B2B και B2C συναντήσεων »**

Δεκέμβριος 2016

ΑΙΘΗΚΟΣ - Δημιουργία Μηχανισμού Υποστήριξης για την Ανάπτυξη και Προώθηση της Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας σε Πληθυσμούς Ορεινών Περιοχών

Τίτλος Παραδοτέου	Π. 4.2 «Reports και κείμενα εργασιών B2B και B2C συναντήσεων»
Σχετικό Π.Ε.	Π.Ε. 4: Τίτλος: «Δικτύωση – Διμερείς σχέσεις»
Συγγραφείς	<ul style="list-style-type: none">• Δρ. ΤΡΙΓΚΑΣ ΜΑΡΙΟΣ, Επίκουρος Καθηγητής Α.Π.Θ.• Δρ. ΑΝΔΡΕΟΠΟΥΛΟΥ ΖΑΧΑΡΟΥΛΑ, Αναπληρώτρια Καθηγήτρια Α.Π.Θ.• Δρ. ΚΑΡΑΜΑΝΩΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, Καθηγητής Α.Π.Θ.• Δρ. ΠΑΡΤΑΛΙΔΟΥ ΜΑΡΙΑ, Επίκουρη Καθηγήτρια Α.Π.Θ.• Δρ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλίας• Δρ. ΚΑΝΤΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλίας• Δρ. ΚΑΡΑΓΚΟΥΝΗ ΓΛΥΚΕΡΙΑ, Καθηγήτρια Εφαρμογών ΤΕΙ Θεσσαλίας• Δρ. ΜΑΛΙΣΣΙΟΒΑ ΕΛΕΝΗ, Καθηγήτρια Εφαρμογών ΤΕΙ Θεσσαλίας• Δρ. ΜΑΝΟΥΡΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, Αναπληρωτής Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλίας• Δρ. ΝΤΑΛΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλίας• Δρ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΣΕΡΑΦΕΙΜ, Επίκουρος Καθηγητής ΤΕΙ Θεσσαλίας• Δρ. ΔΙΑΓΩΜΑ ΒΑΝΑ, στέλεχος Δήμου Πύλης• ΝΑΚΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, Δασοπόνος, Δημοτικός Σύμβουλος Δήμου Πύλης• ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ ΣΠΥΡΟΣ, στέλεχος Δήμου Πύλης• ΓΩΓΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, στέλεχος Δήμου Πύλης• Dr. ANDERS NYRUD, Head of department Engineering and Markets TRETEKNISK• KARLOS MYRABOE, Researcher TRETEKNISK• KNUT AMUND SKATVET, Head of department Material and Processes, TRETEKNISK• KRISTIAN BYSHEIM, Researcher TRETEKNISK
Επίπεδο διάχυσης	Ομάδα έργου, δημόσια
Ημερομηνία υποβολής	31/12/2016
Ημερομηνία εκκίνησης έργου	10/10/2015
Συνολική Διάρκεια	15 μήνες

Περίληψη

Στο πλαίσιο της δράσης αυτής πραγματοποιήθηκαν επιμέρους συναντήσεις μεταξύ επαγγελματιών της περιοχής αλλά και κατοίκων/πελατών καθόλη τη διάρκεια του έργου. Το μέρος αυτό αφορά τη στοχευμένη προσέγγιση της Κ.Ε. στην περιοχή με τη συμμετοχή επιχειρηματιών, κατοίκων και φορέων που πλέον άμεσα στοχεύουν στην ανάπτυξη συγκεκριμένων μορφών Κ.Ε. και δραστηριοτήτων στην περιοχή. Η σύνθεση αυτών των συναντήσεων καταλήγει σε μια ανάλυση SWOT για τους κλάδους που επιλέχθηκαν όπως η Κτηνοτροφία, ο Τουρισμός, η Δασοπονία και ο κλάδος Τροφίμων,

Επιπλέον περιγράφεται με τη μορφή έκθεσης και η ανάπτυξη διμερών σχέσεων με τη Νορβηγία και τα πεπραγμένα τις ανταλλαγής επισκέψεων μελών της ερευνητικής ομάδας μεταξύ των δύο χωρών.

Απαιτούνται ξεκάθαρες στρατηγικές για όλους τους κλάδους που αναδείχθηκαν, που να αξιοποιούν τα δυνατά σημεία των της περιοχής και των επιχειρήσεων και τις ευκαιρίες που τους παρέχονται και να αντιμετωπίζουν τις αδυναμίες και τις απειλές. Πρέπει να γίνουν επιπλέον σημαντικές όμως προσπάθειες όσον αφορά την εδραίωση της κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας ως ένα εναλλακτικό μοντέλο στην περιοχή που μπορεί να λειτουργήσει θετικά για τις επιχειρήσεις και τις τοπικές κοινωνίες και άρση της υπάρχουσας δυσπιστίας

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Το συγκεκριμένο πακέτο εργασίας αποτελεί επίσης, μέρος του πυρήνα δόμησης του μηχανισμού και ενίσχυσης τη ευαισθητοποίησης όλων των ενδιαφερομένων για την Κ.Ε. στην περιοχή καθώς στοχεύει σε:

- Οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης και συνεργασίας μεταξύ των ενδιαφερομένων και προσέλκυση νέων συμμετεχόντων
- Διαμόρφωση στρατηγικής και οράματος για την Κ.Ε. στην περιοχή
- Ανάπτυξη συνεργειών και περαιτέρω ενίσχυση του συλλογικού επιχειρηματικού πνεύματος και κουλτούρας
- Εντατικοποίηση του όγκου συναλλαγών μεταξύ των επιχειρήσεων και των κατοίκων της περιοχής
- Συντονισμό των παραγωγικών, κοινωνικών, διοικητικών και ερευνητικών δυνάμεων στην περιοχή στο πλαίσιο του υπό ανάπτυξη μηχανισμού
- Εξασφάλιση της συμμετοχικότητας και της συνδυαστικής στήριξης που παρέχει ο μηχανισμός

Στο πλαίσιο της δράσης αυτής πραγματοποιήθηκαν επιμέρους συναντήσεις μεταξύ επαγγελματιών της περιοχής αλλά και κατοίκων/πελατών καθόλη τη διάρκεια του έργου. Το μέρος αυτό αφορά τη στοχευμένη προσέγγιση της Κ.Ε. στην περιοχή με τη συμμετοχή επιχειρηματιών, κατοίκων και φορέων που πλέον άμεσα στοχεύουν στην ανάπτυξη συγκεκριμένων μορφών Κ.Ε. και δραστηριοτήτων στην περιοχή. Η σύνθεση αυτών των συναντήσεων καταλήγει σε μια ανάλυση SWOT για τους κλάδους που επιλέχθηκαν όπως η Κτηνοτροφία, ο Τουρισμός, η Δασοπονία και ο κλάδος Τροφίμων, καθώς και με βάση την επίσκεψη στη Νορβηγία.

Τα αναμενόμενα αποτελέσματα των δράσεων δικτύωσης και πληροφόρησης είναι:

- Προώθηση συμφωνιών συνεργασίας σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο μεταξύ των Κοινωνικών επιχειρήσεων και ιδιωτικών επιχειρήσεων, φορέων κ.λ.π.
- Εντοπισμός επιχειρηματικών ευκαιριών και δυνατότητα συμμετοχής σε όλους τους stakeholders
- Εντοπισμός ωφελειών από καινοτομίες στη διάρθρωση των αγορών προϊόντων και υπηρεσιών της περιοχής, στην προσφορά ή στις αγορές
- Δημιουργία δικτύου R&D για την κοινωνική οικονομία της περιοχής.

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

- Προώθηση συγκεκριμένων ιδεών και projects για την Κ.Ε. στην περιοχή που μπορεί ήδη να υπάρχουν
- Αξιοποίηση ήδη υφιστάμενων συνεργασιών, ανάπτυξη νέων και προώθηση της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων
- Δημιουργία win 2 win συνθηκών για όλους τους ενδιαφερομένους

Περιεχόμενα

1. REPORTS B2B ΚΑΙ B2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ	σελ 1
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ	σελ 1
1.2 ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ - ΕΣΤΙΑΣΗ	σελ 2
1.2.1 Χαρακτηριστικά του τουριστικού προϊόντος	σελ 2
1.2.2 Δυνατά σημεία	σελ 2
1.2.3 Αδύνατα σημεία	σελ 4
1.2.4 Απειλές	σελ 5
1.2.5 Ευκαιρίες	σελ 7
1.2.6 Ανάλυση SWOT του τομέα ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ	σελ 8
1.3 ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ	σελ 10
1.3.1 Η κτηνοτροφία στην περιοχή Δήμου Πύλης	σελ 10
1.3.2 Αρνητικά σημεία	σελ 12
1.3.3 Θετικά σημεία	σελ 13
1.3.4 Προτάσεις	σελ 13
1.3.5 Ίδρυση Κτηνοτροφικού Πάρκου	σελ 14
1.3.6 Δημιουργία θεματικών πάρκων	σελ 17
1.3.7 Ανάπτυξη Αγροτουρισμού	σελ 17
1.3.8 Νέο είδος τουρισμού	σελ 17
1.3.9 Ανάλυση SWOT του τομέα ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ	σελ 18
1.4 ΤΡΟΦΙΜΑ	σελ 21
1.4.1 Προτεινόμενη στρατηγική για τον κλάδο τροφίμων	σελ 21
1.4.2 Δυνατά σημεία - ευκαιρίες για τον κλάδο τροφίμων	σελ 22
1.4.3 Αδυναμίες - απειλές για τον κλάδο τροφίμων	σελ 23
1.4.4 Ανάλυση SWOT του τομέα ΤΡΟΦΙΜΑ	σελ 25
1.5 ΔΑΣΗ	σελ 27
1.5.1 Γενικές επισημάνσεις για τον τομέα των δασών	σελ 27
1.5.2 Προβλήματα και προοπτικές του τομέα των δασών	σελ 28
1.5.3 Ανάλυση SWOT για τον τομέα ΔΑΣΗ	σελ 31
1.6 ΔΙΜΕΡΕΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ	σελ 34
1.6.1 Ελληνική αποστολή στη Νορβηγία	σελ 34
1.6.2 Νορβηγική αποστολή στην Ελλάδα	σελ 39
2 ΚΕΙΜΕΝΑ B2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ	σελ 41
2.1 Τουρισμός - τρόφιμα	σελ 41
2.2 Κτηνοτροφία	σελ 65
3 ΚΕΙΜΕΝΑ B2B ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ	σελ 81
3.1 Τουρισμός	σελ 81
3.2 Τρόφιμα	σελ 89
3.3 Κτηνοτροφία	σελ 96
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	σελ 116

1.REPORTS B2B ΚΑΙ B2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο πλαίσιο της δράσης αυτής πραγματοποιήθηκαν επιμέρους συναντήσεις μεταξύ επαγγελματιών της περιοχής αλλά και κατοίκων/πελατών καθόλη τη διάρκεια του έργου. Το μέρος αυτό αφορά τη στοχευμένη προσέγγιση της Κ.Ε. στην περιοχή με τη συμμετοχή επιχειρηματιών, κατοίκων και φορέων που πλέον άμεσα στοχεύουν στην ανάπτυξη συγκεκριμένων μορφών Κ.Ε. και δραστηριοτήτων στην περιοχή. Σημειώνεται ότι οι αναφορές που περιέχονται στο εν λόγω Παραδοτέο καταλήγουν με μία ανάλυση SWOT για τον κάθε κλάδο, όπως αυτή προκύπτει από τις καταγραφές των συναντήσεων που έγιναν στο πλαίσιο του συγκεκριμένου Πακέτου Εργασίας **Π.Ε. 4 «Δικτύωση – διμερείς σχέσεις»**. Αναλυτικές και ολοκληρωμένες αναλύσεις SWOT και επιστημονικές για το επιχειρηματικό περιβάλλον συνολικά του Δήμου Πύλης αλλά και της κοινωνικής οικονομίας στην περιοχή παρουσιάζονται στα Παραδοτέα **Π1.1 «Έκθεση καταγραφής επιχειρηματικού και λοιπού δυναμικού της περιοχής»**, **Π 1.2 «Έρευνα αγοράς για την κοινωνική οικονομία στην περιοχή»**, **Π 1.3 «Μελέτη σκοπιμότητας για ανάπτυξη συγκεκριμένων μορφών Κ.Ε.»** και **« Π.Ε. 5.1 «Business plan ανάπτυξης δομής θερμοκοιτίδας και υπηρεσιών μιας στάσης»**

Επιπλέον περιγράφεται με τη μορφή έκθεσης και η ανάπτυξη διμερών σχέσεων με τη Νορβηγία και τα πεπραγμένα τις ανταλλαγής επισκέψεων μελών της ερευνητικής ομάδας μεταξύ των δύο χωρών.

Οι ορεινές περιοχές του Δήμου Πύλης, παρουσιάζουν πληθώρα δυνατών σημείων και ευκαιριών καθώς και ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων που μπορούν να αξιοποιηθούν με θετικό τρόπο για τους κατοίκους και επιχειρηματίες της περιοχής υπό το πρίσμα και της κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας, ωστόσο απαιτούνται οργανωμένες, στοχευμένες και συστηματικές προσπάθειες, όπως και οι ίδιοι οι επιχειρηματίες δηλώνουν.

Οι κλάδοι για τους οποίους παρουσιάζονται οι σχετικές εκθέσεις και προέκυψαν μέσα από την έρευνα που προηγήθηκε στα προηγούμενα πακέτα εργασία είναι ο τουρισμός, η κτηνοτροφία, τα δάση και ο κλάδος τροφίμων.

1.2 ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ – ΕΣΤΙΑΣΗ

1.2.1 Χαρακτηριστικά του τουριστικού προϊόντος

Το τουριστικό προϊόν της περιοχής είναι άρρηκτα συνδεδεμένο με το ιδιαίτερο φυσικό και πολιτιστικό περιβάλλον που επικρατεί σε ολόκληρο τον ορεινό όγκο του Δήμου Πύλης. Οι ιδιαίτερης ομορφιάς, περιβαλλοντικοί πόροι της περιοχής, σε συνδυασμό με την πλούσια πολιτισμική κληρονομιά, δημιουργούν ένα ξεχωριστό πλέον οπτικό πόρο, ο οποίος αποτελεί και την κινητήρια δύναμη για την τουριστική ανάπτυξη της περιοχής. Ο τουρισμό επίσης, συνδυάζεται ως προϊόν με την παροχή υπηρεσιών εστίασης από τις τοπικές επιχειρήσεις, οι οποίες αποτελούν και ένα πολύ σημαντικό ποσοστό της συνολικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στην ευρύτερη περιοχή. Το σύνολο του τουριστικού προϊόντος, ολοκληρώνει και η δραστηριότητα επιμέρους επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε συμπληρωματικούς κλάδους (π.χ. παραγωγή τοπικών προϊόντων και τροφίμων), καθώς επίσης και ο συνδυασμός με δράσεις που αναπτύσσονται από φορείς, συλλογικότητες αλλά και την Τοπική Αυτοδιοίκηση τόσο στον Δήμο Πύλης, όσο και ευρύτερα στο Νομό Τρικάλων.

Από τις συνεντεύξεις που έγιναν στο πλαίσιο των B2B και B2C συναντήσεων, για τον κλάδο του τουρισμού, προέκυψαν τα παρακάτω στοιχεία.

1.2.2 Δυνατά σημεία

Οι πελάτες των τουριστικών επιχειρήσεων διαφέρουν ανάλογα με την εποχή αλλά και με βάση τα ίδια τους δημογραφικά χαρακτηριστικά (π.χ. ηλικία, εισοδήματα, επίπεδο εκπαίδευσης κ.λπ.). Υπάρχει μια συνεχής ροή επισκεπτών στην περιοχή καθ'όλη τη διάρκεια του χρόνου, ωστόσο αυτή παρατηρείται ότι είναι ιδιαίτερα αυξημένη σε περιόδους όπου υλοποιούνται επιμέρους δράσεις στην ευρύτερη περιοχή του νομού Τρικάλων. Πιο συγκεκριμένα, ιδιαίτερα θετική είναι η συμβολή του θεματικού πάρκου που λειτουργεί στην πόλη των Τρικάλων την περίοδο των Χριστουγέννων, αλλά και άλλων εκδηλώσεων που διοργανώνει ο Δήμος Πύλης και άλλοι δήμοι της περιοχής.

Υφίσταται οργανωμένος τουρισμός με τη μορφή τουριστικών πακέτων από πολλές περιοχές της Ελλάδας και το εξωτερικό. Μάλιστα, η μορφή αυτή τουρισμού ενισχύεται διαρκώς τα τελευταία χρόνια.

Είναι αρκετά διαδεδομένες οι εναλλακτικές μορφές τουρισμού, ωστόσο όχι πολύ καλά οργανωμένες. Οι ιδιαιτερότητες που παρουσιάζει το φυσικό περιβάλλον της περιοχής και το ανάγλυφο, αποτελούν δυνατά σημεία για την ανάπτυξη αρκετών μορφών εναλλακτικών δραστηριοτήτων αναψυχής, όπως, ορειβασία, πεζοπορία, trekking, κανόε

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

καγιάκ, αιωροπτερισμός, ιππασία, τοξοβολία, extreme sports, ποδηλασία, μηχανοκίνητος αθλητισμός κ.λπ. Όπως αναφέρθηκε, θα πρέπει να υπάρξουν περισσότερες προσπάθειες από τις επιχειρήσεις της περιοχής αλλά και την τοπική αυτοδιοίκηση για καλύτερη οργάνωση και προβολή αυτών των εναλλακτικών, κάτι το οποίο δε γίνεται με συστηματικό τρόπο σήμερα.

Οι τουριστικές επιχειρήσεις και οι επιχειρήσεις εστίασης στην περιοχή, λειτουργούν με βάση πιστούς και αφοσιωμένους πελάτες. Το στοιχείο αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τη βιωσιμότητα οποιασδήποτε επιχείρησης, ειδικά στην παρούσα περίοδο της οικονομικής δυσπραγίας και ύφεσης! Οι επαγγελματίες του τουρισμού στην περιοχή, έχουν καταφέρει να αναπτύξουν μια πολύ καλή σχέση με τους πελάτες τους, οι οποίοι τους προτιμούν επανειλημμένα για τις διακοπές τους αλλά και την αναψυχή τους γενικότερα. Έτσι, παρατηρείται το γεγονός ότι ο ίδιος πελάτης μπορεί να επισκέπτεται μία σχετική επιχείρηση, ή την περιοχή γενικότερα περισσότερες από μία φορές το χρόνο ή τουλάχιστον μία φορά κάθε χρόνο. Το ίδιο φαινόμενο ισχύει και στα καταστήματα εστίασης τα οποία λειτουργούν με σταθερό πελατολόγιο αρκετές φορές. Η σχέση αυτή εμπιστοσύνης, σύμφωνα με τα όσα δήλωσαν οι επαγγελματίες αλλά και οι πελάτες τους βασίζεται στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και προϊόντων και τη φιλική εξυπηρέτηση. Τα στοιχεία αυτά, συνηγορούν, όπως οι ίδιοι αναφέρουν στην ανάπτυξη συνεργειών και συνεργασιών και με τη μορφή κοινωνικών επιχειρήσεων, παρέχοντας ένα ολοκληρωμένο προϊόν προς όφελος της περιοχής και της τοπικής κοινωνίας, ωστόσο απαιτείται περισσότερη και καλύτερη ενημέρωση και ευαισθητοποίηση όλων των εμπλεκόμενων πάνω σε ζητήματα κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας.

Όπως αναφέρθηκε, η ικανοποίηση των πελατών βασίζεται στην παροχή ποιοτικών, ανταγωνιστικών υπηρεσιών και προϊόντων που ως αποτέλεσμα έχουν στο να κερδίζουν διαρκώς νέους πελάτες και μάλιστα από μακρινές περιοχές της χώρας. Βέβαια, αυτό καταγράφεται με βάση τις συνεντεύξεις που έγιναν κατά τη διάρκεια των συναντήσεων, ωστόσο δεν υπάρχει κάποια επίσημη διαδικασία, τουλάχιστον σε αρκετές από τις επιχειρήσεις του κλάδου, που να πιστοποιεί την ποιότητα αυτή με βάση αντικειμενικά και διεθνώς αναγνωρίσιμα κριτήρια.

Η περιοχή δίνει σημαντικές εναλλακτικές για τους μόνιμους κατοίκους προκειμένου να παραμείνουν στην περιοχή και να μην την εγκαταλείψουν, με αποτέλεσμα να δραστηριοποιούνται στον τουριστικό κλάδο, αλλά και να αποτελούν το πελατολόγιο σχετικών επιχειρήσεων, όπως αυτές της εστίασης. Ειδικά είναι σημαντικός ο αριθμός των κατοίκων που απασχολούνται στον πρωτογενή τομέα, με αποτέλεσμα να μην

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

υπάρχει εγκατάλειψη και να δίνεται η δυνατότητα για ανάπτυξη και άλλων τομέων όπως αυτός της παροχής υπηρεσιών και στον τουρισμό και την αναψυχή.

Σύμφωνα με τις καταγραφές των συναντήσεων, ο τουρισμός της περιοχής βρίσκεται σε «ντόπια χέρια και όχι σε ξένους επενδυτές, όπως συμβαίνει σε άλλες ανταγωνιστικές περιοχές, προσδίδοντας ένα πιο φιλικό, αυθεντικό πρόσωπο, στοιχεία που τον διαφοροποιούν ως προϊόν σε σχέση με άλλες ομοειδής περιοχές. Επιπλέον, το στοιχείο αυτό έχει ως αποτέλεσμα να μην υπάρχει μεγάλη έκθεση, σύμφωνα πάντα με τα όσα αναφέρθηκαν, των τοπικών επιχειρηματιών σε τραπεζικό δανεισμό που επιβαρύνει σημαντικότερα τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων στην παρούσα περίοδο της οικονομικής ύφεσης και της έλλειψης ρευστότητας.

Τέλος, η ύπαρξη του χιονοδρομικού κέντρου στην περιοχή, θεωρείται ένα από τα πλέον δυνατά σημεία για την υποστήριξη και ανάπτυξη του τουριστικού προϊόντος. Ειδικά τους χειμερινούς μήνες αποτελεί πόλο έλξης χιλιάδων επισκεπτών από την περιοχή αλλά και ολόκληρη την Ελλάδα και δίνει ζωή και κίνηση σε ολόκληρη την ευρύτερη περιοχή.

1.2.3 Αδύνατα σημεία

Μία από τις χαρακτηριστικές αδυναμίες που παρουσιάζει η περιοχή με σημαντικές και εμφανείς επιπτώσεις και στον τουριστικό τομέα, είναι ότι, βρίσκεται μακριά από μεγάλα αστικά κέντρα και ειδικά αυτά της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης. Για το σκοπό αυτό κρίνεται σκόπιμη η οργανωμένη προβολή της περιοχής στα κέντρα αυτά αλλά και η στοχευμένη προώθηση του τουριστικού προϊόντος σε πελάτες στόχους άλλων περιοχών της χώρας που είναι ευκολότερο να βρεθούν στην περιοχή. Η βελτίωση των υποδομών επίσης, αποτελεί ένα πάγιο αίτημα των επαγγελματιών του τουριστικού κλάδου, κυρίως όσον αφορά την πρόσβαση.

Ακόμη μία αδυναμία του κλάδου στην περιοχή είναι η έλλειψη στελέχωσης των μονάδων από εξειδικευμένο προσωπικό, με αποτέλεσμα να παρατηρούνται εκπτώσεις στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών. Το στοιχείο αυτό μπορεί να συνδυαστεί και με την εποχικότητα στις προσλήψεις προσωπικού, κάτι που επίσης παρατηρείται έντονα στην περιοχή. Για το σκοπό αυτό κρίνεται απαραίτητη η εκπαίδευση του προσωπικού σε ζητήματα που αφορούν τον κλάδο συνολικά προκειμένου να υπάρξει αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών και ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας.

Επίσης, ένα πολύ σημαντικό στοιχείο που αναδείχθηκε μέσα από τις επιμέρους συναντήσεις ήταν αυτό της υπαρκτής ανάγκης για πιστοποιημένα προϊόντα στις επιχειρήσεις του τουρισμού και της εστίασης, ειδικά σε προϊόντα τροφίμων. Τα οποία να

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

είναι εύκολα αναγνωρίσιμα και να δηλώνουν ξεκάθαρα την προστιθέμενη αξία που παρέχουν, μέσα από αναγνωρισμένους φορείς πιστοποίησης. Το ζήτημα της πιστοποίησης, αναδείχθηκε ως κυρίαρχο θέμα σε όλους τους κλάδους, σε όλες τις συναντήσεις αλλά και δράσεις και εκδηλώσεις του προγράμματος ΑΙΘΗΚΟΣ στην περιοχή, το οποίο θα μπορούσε να αποτελέσει ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και για τις κοινωνικές επιχειρήσεις που θα μπορούσαν να δραστηριοποιηθούν στην περιοχή. Είναι ένα ζήτημα που διατρέχει προς όλες τις κατευθύνσεις ολόκληρες τις αλυσίδες αξίας της οικονομικής δραστηριότητας όλων των τομέων παραγωγής και το οποίο προτάθηκε να αποτελέσει σημείο εκκίνησης για μελλοντικές δράσεις στην περιοχή. Προς την κατεύθυνση αυτή διατυπώθηκε η άποψη πως τα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα, όπως το Α.Π.Θ., το ΤΕΙ Θεσσαλίας και το Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας, με τα Εργαστήριά τους μπορούν να βοηθήσουν τα μέγιστα.

1.2.4 Απειλές

Φυσικά, ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο τουρισμός της περιοχής, δεν είναι άλλος από αυτό της οικονομικής δυσπραγίας και ύφεσης που επικρατεί σε ολόκληρη την ελληνική οικονομία τα τελευταία επτά χρόνια. Ως άμεση συνέπεια έχει την έλλειψη ρευστότητας και το δυσμενές οικονομικό κλίμα που επικρατεί στους πελάτες των επιχειρήσεων του τουρισμού και της εστίασης στην περιοχή. Μάλιστα, σύμφωνα με τα όσα καταγράφηκαν στις επιμέρους συναντήσεις, τα τελευταία χρόνια παρατηρείται έντονα το φαινόμενο της εξαιρετικά μειωμένης κατανάλωσης έξτρα παροχών (πέραν κόστος δωματίου και πρωινού) που προσφέρουν τα ξενοδοχεία της περιοχής και ειδικά οι μικρές ξενοδοχειακές μονάδες και οι οικογενειακές επιχειρήσεις. Ορισμένοι δήλωσαν ότι είναι σχεδόν ανύπαρκτη!

Επίσης, ένα ακόμη σημαντικό ζήτημα που ανέδειξαν οι συναντήσεις στο πλαίσιο του ΑΙΘΗΚΟΣ, είναι αυτό της εσωστρέφειας και της έλλειψης ανταγωνιστικού πνεύματος σε εθνικό και διεθνές επίπεδο, της έλλειψης καινοτόμου στρατηγικής και πρότασης αξίας στους πελάτες του τουρισμού. Επίσης και εδώ, διατυπώθηκε η άποψη πως τα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα, μπορούν να συμβάλλουν προς αυτή την κατεύθυνση και να υπάρξει ένας ολοκληρωμένος στρατηγικός σχεδιασμός, σε συνεργασία με την Τοπική Αυτοδιοίκηση και τους επαγγελματικούς φορείς αλλά και επιχειρηματίες της περιοχής.

Το παραπάνω στοιχείο είναι άρρηκτα συνδεδεμένο με το γεγονός της ύπαρξης πληθώρας άλλων ανταγωνιστικών περιοχών στην Ελλάδα, με ομοειδή χαρακτηριστικά και παροχή παρόμοιου προϊόντος. Χαρακτηριστικά στις συναντήσεις αναφέρονται τα Ζαγοροχώρια του γειτονικού Νομού Ιωαννίνων. Ωστόσο, στο πλαίσιο ενός ερευνητικού

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

προγράμματος, όπως ο ΑΙΘΗΚΟΣ, τονίζεται η αναγκαιότητα για τη διαμόρφωση και υλοποίηση εξωστρεφούς και καινοτόμου στρατηγικής στον συγκεκριμένο τομέα για το σύνολο των ορεινών περιοχών της χώρας, στηριζόμενη αυτή και διαφοροποιούμενη κατά περίπτωση, ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της κάθε περιοχής.

Μία ακόμη απειλή η οποία διαπιστώθηκε στις επιμέρους συναντήσεις σε όλη τη διάρκεια του προγράμματος είναι αυτή που αναφέρεται στη μη συνολική προβολή του ορεινού όγκου και των δυνατοτήτων του, παρά μόνο η προβολή και προώθηση ορισμένων περιοχών, με αποτέλεσμα την ελλιπή ενημέρωση των καταναλωτών για τις συνολικές δυνατότητες και ευκαιρίες αναψυχής που υπάρχουν στην περιοχή. Η συνολική προσέγγιση αγγίζει όλες τις πτυχές του τουριστικού προϊόντος μαζί με τις δυνατότητες για εναλλακτικές δράσεις. Η προβολή αυτή θα πρέπει σύμφωνα με τους επαγγελματίες, να οργανωθεί με τη συμβολή της Τοπικής Αυτοδιοίκησης και της Περιφέρειας, χρησιμοποιώντας σύγχρονους τρόπους όπως τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και διαφημιστικά βίντεο.

Μια ακόμη σημαντικότερη απειλή είναι η έλλειψη χρηματοδοτικής στήριξης για τον κλάδο του ορεινού τουρισμού στην περιοχή. Οι επαγγελματίες θεωρούν ότι η Τοπική Αυτοδιοίκηση μπορεί να συμβάλλει θετικά προς αυτή την κατεύθυνση. Ωστόσο, απαιτείται δραστηριοποίηση και των ιδίων σε συνεργασία με όλους τους εμπλεκόμενους φορείς του τουρισμού για την αξιοποίηση ευρωπαϊκών και εθνικών κονδυλίων σε συνδυασμό με ιδιωτικά κεφάλαια. Η στήριξη από την Τοπική Αυτοδιοίκηση θα πρέπει επίσης να εστιάζει σε θέματα έργων υποδομής που χρειάζεται η περιοχή.

Αναφορικά με τις προοπτικές ανάπτυξης της κοινωνικής οικονομίας στον κλάδο του τουρισμού και της εστίασης, διαπιστώθηκε ότι, υπάρχει διαδεδομένο το συνεργατικό πνεύμα, ωστόσο αυτό δεν είναι οργανωμένο και η όποια μορφή συνεργασίας υπάρχει προς όφελος της περιοχής, βρίσκεται ακόμη σε πολύ αρχικά στάδια. Κυρίαρχο ρόλο σε αυτό παίζουν η ανεπάρκεια των επιχειρήσεων της περιοχής του πρωτογενή και δευτερογενή τομέα για παροχή σταθερής ποιότητας προϊόντων, σε συγκεκριμένες ποσότητες και χρονικές περιόδους προς τις τουριστικές επιχειρήσεις της ευρύτερης περιοχής. Οι επαγγελματίες του τουρισμού και οι πελάτες τους, ανάμεσα στα άλλα ανέδειξαν ως πεδία ανάπτυξης κοινωνικών επιχειρήσεων τον πολιτισμό, το περιβάλλον, τον αγροτουρισμό και τη διοργάνωση εκδηλώσεων. Τέλος, απαιτείται ενημέρωση των κατοίκων και των επαγγελματιών σε θέματα κοινωνικής οικονομίας.

1.2.5 Ευκαιρίες

Μία σημαντική ευκαιρία που αναδείχθηκε είναι η είσοδος αρκετών νέων στο επάγγελμα και ύπαρξη διάδοξης κατάστασης. Πολλοί είναι οι νέοι επαγγελματίες του τουρισμού, ορισμένοι εξ αυτών οι οποίοι δεν προέρχονται καν από την ευρύτερη περιοχή αλλά έχουν επιλέξει τον συγκεκριμένο τόπο να δραστηριοποιηθούν για τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που αυτός παρουσιάζει. Προφανώς και η είσοδος αυτή των νέων επαγγελματιών «κουβαλάει» μαζί της και καινοτόμες ιδέες και πρακτικές που πλέον προτείνονται, νέα γνώση σχετικά με τον κλάδο και πάνω από όλα ενθουσιασμό! Προς την κατεύθυνση της υποστήριξης των νέων εγχειρημάτων στην περιοχή μπορούν να βοηθήσουν, όπως καταγράφηκε και τα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα.

Η χρήση ΤΠΕ και των μέσων κοινωνικής δικτύωσης διαπιστώθηκε ότι συμβάλλει με θετικό τρόπο στην προβολή της περιοχής με στοχευμένο τρόπο και σε ένα πολύ πιο ευρύ κοινό. Επιπλέον, νέες τεχνικές marketing αρχίζουν να υιοθετούνται από τους νέους επαγγελματίες, κυρίως μέσω βιωματικής παροχής τουριστικών υπηρεσιών.

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, είναι διαδεδομένη η συνεργατική κουλτούρα ανάμεσα στους νέους επαγγελματίες του τουρισμού ειδικά, ωστόσο απαιτείται περισσότερη υποστήριξη και ευαισθητοποίηση.

Σύμφωνα με τις δηλώσεις των επαγγελματιών, υπάρχει στήριξη από τις τοπικές αρχές, ειδικά όσον αφορά τη διοργάνωση εκδηλώσεων που ενισχύουν το τουριστικό ρεύμα στην ευρύτερη περιοχή, μέσα από την προβολή και προσέλκυση επισκεπτών σε διαφορετικές χρονικές περιόδους, αρκετά κρίσιμες για τις ξενοδοχειακές μονάδες και τα καταστήματα εστίασης της περιοχής. Ωστόσο αυτή η στήριξη θα πρέπει να ενισχυθεί περαιτέρω και να εμπλουτιστεί με νέες μορφές όπως ο εκσυγχρονισμός των υποδομών και η κατασκευή νέων, η απλοποίηση των αδειοδοτήσεων, η ενημέρωση και ευαισθητοποίηση των εμπλεκόμενων. Ειδικά στον τομέα της κοινωνικής οικονομίας η στήριξη αυτή μπορεί να υπάρξει και ως αποτέλεσμα του ίδιου του προγράμματος του ΑΙΘΗΚΟΥ με τη δημιουργία πλέον ενός ολοκληρωμένου μηχανισμού. Παρ' ολ' αυτά μεταξύ των επαγγελματιών και των πελατών του τουρισμού δεν καταγράφηκε κάποια κοινωνική επιχείρηση που να λειτουργεί στον κλάδο αυτό στην περιοχή.

Η ανάπτυξη της κοινωνικής οικονομίας θεωρείται ένα πολλά υποσχόμενο μοντέλο για την ανάπτυξη του τουρισμού γενικότερα στην περιοχή με πολλαπλά οφέλη και για τον κλάδο αλλά και την ίδια την περιοχή, καθώς ειδικότερα στη δύσκολη οικονομική συγκυρία μπορεί να αντιμετωπίσει μέρος των εμποδίων και των δυσκολιών που

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

καλούνται να χειριστούν οι σημερινοί επαγγελματίες του τουρισμού. Με την παροχή κατάλληλης εκπαίδευσης και ενημέρωσης για την ενίσχυση της εμπιστοσύνης μεταξύ των μελών, θεωρούν πως είναι μια εναλλακτική πρόταση για ενίσχυση του κλάδου.

1.2.6 Ανάλυση SWOT του τομέα ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

Δυνατά σημεία	Αδυναμίες
Υπάρχει μια συνεχής ροή επισκεπτών στην περιοχή καθ'όλη τη διάρκεια του χρόνου, ωστόσο αυτή παρατηρείται ότι είναι ιδιαίτερα αυξημένη σε περιόδους όπου υλοποιούνται επιμέρους δράσεις στην ευρύτερη περιοχή του νομού Τρικάλων.	Η περιοχή βρίσκεται μακριά από μεγάλα αστικά κέντρα και ειδικά αυτά της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης.
Υφίσταται οργανωμένος τουρισμός με τη μορφή τουριστικών πακέτων από πολλές περιοχές της Ελλάδας και το εξωτερικό.	Έλλειψη στελέχωσης των μονάδων από εξειδικευμένο προσωπικό, με αποτέλεσμα να παρατηρούνται εκπτώσεις στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και εποχικότητα στις προσλήψεις
Οι τουριστικές επιχειρήσεις και οι επιχειρήσεις εστίασης στην περιοχή, λειτουργούν με βάση πιστούς και αφοσιωμένους πελάτες.	Υπαρκτή ανάγκη για πιστοποιημένα προϊόντα στις επιχειρήσεις του τουρισμού και της εστίασης, ειδικά σε προϊόντα τροφίμων.
Είναι αρκετά διαδεδομένες οι εναλλακτικές μορφές τουρισμού, ωστόσο όχι πολύ καλά οργανωμένες. Οι ιδιαιτερότητες που παρουσιάζει το φυσικό περιβάλλον της περιοχής και το ανάγλυφο, αποτελούν δυνατά σημεία για την ανάπτυξη αρκετών μορφών εναλλακτικών δραστηριοτήτων αναψυχής	Ο συνεργατισμός στον κλάδο βρίσκεται σε πολύ αρχικά στάδια και δεν είναι κατάλληλα οργανωμένος
Υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και προϊόντων και τη φιλική εξυπηρέτηση.	Δεν υπάρχει η δυνατότητα για ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας σε συνδυασμό με τον πρωτογενή και δευτερογενή τομέα για προμήθεια σταθερής ποιότητας και ποσότητας προϊόντων σε συγκεκριμένες χρονικές περιόδους
Η περιοχή δίνει σημαντικές εναλλακτικές για τους μόνιμους κατοίκους προκειμένου να παραμείνουν στην περιοχή και να μην την εγκαταλείψουν, με αποτέλεσμα να δραστηριοποιούνται στον τουριστικό κλάδο, αλλά και να αποτελούν το πελατολόγιο σχετικών επιχειρήσεων	

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Ο τουρισμός βρίσκεται σε ντόπια χέρια και όχι σε ξένους επενδυτές προσδίδοντας ένα πιο φιλικό, αυθεντικό πρόσωπο	
Δεν υπάρχει έκθεση των επιχειρήσεων σε τραπεζικό δανεισμό	
Υπαρξη χιονοδρομικού κέντρου	

Ευκαιρίες	Απειλές
Υπαρξη συνεργατικού πνεύματος σε ορισμένα κυρίως θέματα όπως ο πολιτισμός, το περιβάλλον σε συνδυασμό με τον τουρισμό	Έλλειψη ρευστότητας και το δυσμενές οικονομικό κλίμα
Είσοδος αρκετών νέων επαγγελματιών και ύπαρξη διάδοχης κατάστασης με καινοτομική κουλτούρα και διάθεση δικτύωσης και ανάπτυξης συνεργειών.	Εσωστρέφεια και της έλλειψη ανταγωνιστικού πνεύματος σε εθνικό και διεθνές επίπεδο, έλλειψη καινοτόμου στρατηγικής και πρότασης αξίας στους πελάτες του τουρισμού.
Χρήση ΤΠΕ και μέσων κοινωνικής δικτύωσης στην προβολή της περιοχής σε ένα ευρύ καταναλωτικό κοινό.	Υπαρξη ανταγωνιστικών περιοχών σε κοντινή απόσταση και παροχή ομοειδούς τουριστικού προϊόντος
Υπαρξη συνεργατικού πνεύματος και κουλτούρας ανάμεσα στους νέους επαγγελματίες του τουρισμού	Αποσπασματική προβολή ορισμένων περιοχών και δυνατοτήτων αναφορικά με το τουριστικό προϊόν. Δεν υπάρχει μια οργανωμένη εκστρατεία προβολής και ειδικά με σύγχρονα μέσα όπως τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
Υπαρξη στήριξης από τις τοπικές αρχές ειδικά στη διοργάνωση εκδηλώσεων σε κρίσιμες για τον τουρισμό της περιοχής περιόδους	Απουσία χρηματοδοτικής στήριξης για επενδύσεις στον τομέα του τουρισμού.
Η υλοποίηση του ΑΙΘΗΚΟΥ ως ενός καινοτόμου και ολοκληρωμένου μηχανισμού υποστήριξης της κοινωνικής οικονομίας και στον τουρισμό	Έλλιπής ενημέρωση κατοίκων και επαγγελματιών σε θέματα κοινωνικής οικονομίας
Η ανάπτυξη της κοινωνικής οικονομίας θεωρείται ένα πολλά υποσχόμενο μοντέλο με την παροχή κατάλληλης εκπαίδευσης και ενημέρωσης για την ενίσχυση της εμπιστοσύνης μεταξύ των μελών.	

1.3 ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ

Ο τομέας της ζωικής παραγωγής αποτελεί βασικό πυλώνα της εθνικής οικονομίας, παράγοντας τρόφιμα υψηλής θρεπτικής και βιολογικής αξίας, συμβάλλοντας έτσι σημαντικά στο εθνικό προϊόν της χώρας. Η ζωική παραγωγή είναι ιδιαίτερης οικονομικής, κοινωνικής και περιβαλλοντικής αξίας, καθώς αποτελεί μια πολυλειτουργική δραστηριότητα που αξιοποιεί ορεινές και μειονεκτικές περιοχές της χώρας, οι οποίες είναι ακατάλληλες για άλλες χρήσεις. Η σημασία της ζωικής παραγωγής στην ανάπτυξη της χώρας υποδεικνύεται και από το γεγονός ότι συνεισφέρει το 29,7% της συνολικής ακαθάριστης αξίας της αγροτικής παραγωγής. Η σχέση μεταξύ φυτικής και ζωικής παραγωγής, ως προς την αξία των παραγόμενων προϊόντων, παραμένει στο 70/30, στα ίδια ακριβώς επίπεδα με τη δεκαετία του '80, σε αντίθεση με την αντίστοιχη μέση αξία στην Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ), όπου η σχέση αυτή είναι αρκετά διαφορετική, καθώς ανέρχεται στο 45,0% της συνολικής αγροτικής παραγωγής. Η αξία των παραγόμενων ζωικών προϊόντων στην Ελλάδα αποτελεί μόλις το 1,6% της συνολικής αξίας της αγροτικής παραγωγής στην ΕΕ των 28. Η χώρα χαρακτηρίζεται από ένα μόνιμο έλλειμμα στην παραγωγή προϊόντων ζωικής παραγωγής το οποίο καλύπτεται από αυξημένες εισαγωγές, οι οποίες διαχρονικά αποτελούν περίπου το 30% των εισαγωγών των αγροτικών προϊόντων και τροφίμων και βαρύνουν το εμπορικό ισοζύγιο της χώρας σε αυτό τον τομέα, με περίπου 2 δις ευρώ.

1.3.1 Η κτηνοτροφία στην περιοχή Δήμου Πύλης

Στα πλαίσια του προγράμματος «Αίθηκος», πέρα από τις εκπαιδευτικές – ενημερωτικές συναντήσεις, πραγματοποιήθηκαν συναντήσεις με κτηνοτρόφους, τόσο των πεδινών όσο και των ορεινών περιοχών του Δήμου.

Ο βασικός κλάδος κτηνοτροφικής παραγωγής είναι η αιγοπροβατοτροφία, ακολουθούμενη από την βοοτροφία. Η χοιροτροφία αποτελεί έναν μικρότερης σημασίας κλάδο για τις πεδινές περιοχές. Η τελευταία παρουσιάζει το καλύτερο επίπεδο οργάνωσης.

Από τις συνεντεύξεις και την καταγραφή ερωτηματολογίων προέκυψαν τα παρακάτω προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι παραγωγοί:

- Έλλειψη έργων υποδομής. Τα προβλήματα αφορούν την έλλειψη οδοποιίας ιδίως στις ορεινές περιοχές, που καθιστούν αδύνατη σε ορισμένες περιόδους του έτους την επικοινωνία και ανεφοδιασμό των κτηνοτροφικών μονάδων. Η

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

ρευματοδότηση είναι ανύπαρκτη, ενώ πολλοί κτηνοτρόφοι αντιμετωπίζουν ακόμη και πρόβλημα με την ύδρευση των ζώων τους.

- Εκτατική μορφή παραγωγής, ιδίως για την αιγοπροβατοτροφία στις ορεινές περιοχές. Οι σταβλικές εγκαταστάσεις αποτελούνται από απλά καταλύματα-φτωχές κατασκευές, οι οποίες δεν προσφέρουν καμία προστασία στο ζωικό κεφάλαιο σε εποχές με αντίξοες καιρικές συνθήκες. Πολλές παραδοσιακές εκμεταλλεύσεις χωρίς τις κατάλληλες συνθήκες υγιεινής.
- Πολύπλοκη νομοθεσία - Γραφειοκρατία - Εμπλοκή πολλών διαφορετικών υπηρεσιών στη λήψη μίας απόφασης.
- Έλλειψη στρατηγικού σχεδιασμού για την κτηνοτροφία από την πολιτεία
- Δυσχερές οικονομικό κλίμα. Αυτί έχει ως αποτέλεσμα την έλλειψη ρευστότητας, την υπερχρέωση των κτηνοτρόφων, το υψηλό κόστος παραγωγής και πλέον σε αυτά προστίθεται και η υπερφορολόγηση. Σε αυτό προστίθενται και οι απλήρωτοι παραγωγοί από εταιρείες γάλακτος
- Το μη βελτιωμένο γενετικό υλικό και οι χαμηλές αποδόσεις του, που αυξάνουν το κόστος παραγωγής ανά μονάδα παραγόμενου προϊόντος.
- Η ελλιπής οργάνωση των κτηνοτρόφων. Είναι παντελής η έλλειψη συνεταιρισμών και ομάδων παραγωγών. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την ανυπαρξία οικονομικών κλίμακας τόσο στην αγορά εφοδίων όσο και στη διάθεση των προϊόντων.
- Χαμηλές τιμές των κτηνοτροφικών προϊόντων και ως συνέπεια της ελλιπούς οργάνωσης.
- Νοθείες προϊόντων με εισαγόμενα (ελληνοποιήσεις)
- Ελλειμματική παραγωγή εγχώριων ζωοτροφών και η μη οργανωμένη εμπορία τους. Η έλλειψη ζωοτροφών, οι υψηλές τιμές αγοράς, η ελλιπής οργάνωση των κτηνοτρόφων και η έλλειψη κεφαλαίου κίνησης, οδηγεί σε μεμονωμένες αγορές μικρών ποσοτήτων με τελικό αποτέλεσμα την αύξηση του κόστους παραγωγής.
- Η υποβάθμιση των βοσκοτόπων και η έλλειψη στρατηγικής από την πολιτεία στον τομέα αυτό δυσχεραίνει ακόμη περισσότερο το πρόβλημα της διατροφής των ζώων. Οι αυστηρά υποβαθμισμένοι βοσκότοποι λόγω της συνεχούς, παρατεταμένης χρήσης τους από δυσανάλογο αριθμό ζώων σημαίνει απλά πολύ περπάτημα (15-20 χιλ) για να ικανοποιήσουν τις διατροφικές ανάγκες τους. Η

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

περίοδος βόσκησης είναι αυστηρά συρρικνωμένη, στην καλύτερη περίπτωση 5-5,5 μήνες και από εκεί και πέρα ταΐζουν τα ζώα τους με τροφές που αγοράζουν.

- Η διαρκής και συνεχής υποστήριξη από επιστημονικό προσωπικό.
- Οι δύσκολες συνθήκες διαβίωσης και παραγωγής, που οδηγούν στην εγκατάλειψη των περιοχών και του επαγγέλματος. Είναι απόλυτα κατανοητό, πως για να υπάρχει μια ολοκληρωμένη ανάπτυξη της ορεινής κτηνοτροφίας και να έχουμε επιτυχή εφαρμογή κάθε μέτρου, βασική προϋπόθεση είναι η ύπαρξη των νέων, του ενεργού εργατικού δυναμικού. Για να γίνει αυτό όμως, ο νέος σήμερα πρέπει να έχει μια σειρά από πράγματα που βελτιώνουν το επίπεδο ζωής και έχουν άμεση σχέση με την ανάπτυξη ενός τόπου, π.χ. υποδομές, πρόσβαση στην εκπαίδευση, την υγεία, τις επικοινωνίες, τις συγκοινωνίες, δηλαδή μια πολύπλευρη ανάπτυξη (πολιτισμό, τεχνολογία, παιδιά, οικονομία κλπ).
- Οι αδειοδοτήσεις των κτηνοτροφικών εκμεταλλεύσεων και τα προβλήματα που προκύπτουν από την μη σύννομη λειτουργία τους.
- Γενικά το υψηλό κόστος διατροφής, το οποίο αυξήθηκε ακόμη παραπάνω από την αύξηση του ΦΠΑ στις μεταποιημένες ζωοτροφές. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η πλειονότητα των κτηνοτρόφων, ιδίως στις ορεινές περιοχές, δεν έχει τη δυνατότητα να παράξει σιτηρέσια στην μονάδα και είναι αναγκασμένο να αγοράζει έτοιμα σιτηρέσια, άρα να καταβάλει αυξημένο ΦΠΑ για την αγορά τους. Προβλήματα δημιουργεί και η αύξηση του ΦΠΑ στην πώληση ζώων ζώντων, ενώ το ΦΠΑ στην πώληση κρέατος παραμένει στο 13%, δημιουργώντας ακόμη και συνθήκες αθέμιτου ανταγωνισμού με το εισαγόμενο κρέας.

1.3.2 Αρνητικά σημεία

Το οικονομικό κλίμα με την έλλειψη ρευστότητας, της υπερφορολόγηση και του υψηλού κόστους παραγωγής αποτελεί σημαντικό παράγοντα βιωσιμότητας των εκμεταλλεύσεων.

Το υψηλό κόστος διατροφής (70% χοιροτροφία, 64% κρεοπαραγωγός αγελαδοτροφία, 54% γαλακτοπαραγωγός αγελαδοτροφία, 37% αιγοπροβατοτροφία) των εκτρεφόμενων ζώων συμβάλλει σημαντικά στην αύξηση του κόστους παραγωγής.

Έλλειψη έργων υποδομής όπως αγροτικοί δρόμοι, ηλεκτρικού ρεύματος και υδροδότησης.

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Στην περιοχή δεν δραστηριοποιούνται ομάδες παραγωγών λόγω έλλειψης εμπιστοσύνης μεταξύ των κτηνοτρόφων και πρωτοβουλιών.

Σε πολλές κτηνοτροφικές εκμεταλλεύσεις υπάρχει η ανάγκη για εκσυγχρονισμό των εκμεταλλεύσεων σε μηχανολογικό εξοπλισμό και σε υποδομές.

Υπαρξη υποβαθμισμένων βοσκότοπων λόγω της συνεχούς, παρατεταμένης χρήσης

1.3.3 Θετικά σημεία

Εξαιτίας των ιδιαίτερων κλιματολογικών συνθηκών, υπερέχουμε σε ποιότητα κτηνοτροφικών προϊόντων λόγω της τεράστια ποικιλότητας στη χλωρίδα. Μοναδικά αρωματικά φυτά δίνουν ξεχωριστό άρωμα στα γαλακτοκομικά προϊόντα και εξαιρετική γεύση στα κρέατα.

1.3.4 Προτάσεις

- ✓ Η εκπαίδευση των κτηνοτρόφων για βιώσιμη και οργανωμένη κτηνοτροφία.
- ✓ Η παραγωγική χρήση, καθώς και η ορθολογική χρησιμοποίησή του μονίμου κεφαλαίου θα οδηγήσει στην μείωση της συνιστώσας αυτής του κόστους.
- ✓ Προτείνεται η ορθολογική χρήση και ποιοτική βελτίωση των χρησιμοποιούμενων ζωοτροφών.
- ✓ Επίλυση του ιδιοκτησιακού καθεστώσ των βοσκοτόπων, η οριοθέτηση τους και η απόδοση τους στους πραγματικούς κτηνοτρόφους.
- ✓ Η βελτίωση των ημιορεινών και των ορεινών βοσκοτόπων και η αύξηση της βοσκοικανότητας τους (υδροπονικές καλλιέργειες ζωοτροφών όπου απαιτείται).
- ✓ Η συστηματική αξιοποίηση της οικογενειακής εργασίας, η εκμηχάνιση της παραγωγής (π.χ. εγκατάσταση αμελκτικών συστημάτων), ο εκσυγχρονισμός των εγκαταστάσεων με σκοπό την εργονομία.
- ✓ Η εφαρμογή ενός «ορθολογικού» σχήματος ανανέωσης του υπάρχοντος γενετικού υλικού.
- ✓ Η εφαρμογή προγράμματος γενετικής βελτίωσης.
- ✓ Ενίσχυση της καθετοποίησής των εκμεταλλεύσεων ως προς την παραγωγή ζωοτροφών.
- ✓ Αξιοποίηση του πλεονεκτήματος της εκτατικής κτηνοτροφίας.
- ✓ Σύνδεση των παραδοσιακών ζωοκομικών προϊόντων με τις τουριστικές

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

μονάδες της περιοχής.

- ✓ Παραγωγή ψυχανθών για αντικατάσταση του σογιαλεύρου.
- ✓ Στήριξη του αγροτικού εισοδήματος σε όλη την παραγωγική διαδικασία.
- ✓ Προγράμματα γεωργικών εφαρμογών, ώστε ο κτηνοτρόφος να προσαρμόσει την παραγωγή σύμφωνα με τα σύγχρονα καταναλωτικά και διατροφικά πρότυπα.
- ✓ Προϊόντα ποιοτικά και πιστοποιημένα.
- ✓ Καθετοποίηση της παραγωγής.
- ✓ Στήριξη συλλογικών οργανώσεων των κτηνοτρόφων (ομάδων παραγωγών κτηνοτρόφων) λόγω των μικρών εκμεταλλεύσεων αλλά και των στρεβλώσεων της αγοράς.
- ✓ Εκσυγχρονισμός της υποδομής και οργάνωση της τυποποίησης, εμπορίας και μεταποίησης των ζωικών προϊόντων.
- ✓ Δημιουργία κτηνοτροφικών πάρκων.

1.3.5 Ίδρυση Κτηνοτροφικού Πάρκου

Τα οφέλη της δημιουργίας Κτηνοτροφικών Πάρκων, σύμφωνα με τη σχετική μελέτη του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών (ΕΚΚΕ), περιλαμβάνουν την αύξηση των εισοδημάτων των κτηνοτρόφων, την προστασία του περιβάλλοντος, την αναβαθμισμένη ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων, την καλύτερη υγεία και ελεγχόμενη διατροφή των ζώων, την εξασφάλιση καλύτερων συνθηκών διαβίωσης ζώων και εργαζόμενων, την καλύτερη διαχείριση και αξιοποίηση του δυναμικού των βοσκοτόπων, την αισθητική αναβάθμιση του αγροτικού τοπίου και άλλα. Να σημειωθεί ότι το ύψος της χρηματοδότησης ανέρχεται στο 100% της συνολικής επιλέξιμης δαπάνης και πως κόστος για τον παραγωγό-κτηνοτρόφο ανέρχεται σε 540-820 ευρώ ανά εκμετάλλευση. Με το μικρό αυτό κόστος ανά κτηνοτροφική εκμετάλλευση, οι παραγωγοί θα μπορέσουν να ρίξουν το κόστος παραγωγής τους μέσω των καλύτερων τιμών που θα πετύχουν στην αγορά ζωοτροφών, η οποία αποτελεί το μεγαλύτερο κόστος συντήρησης των ζώων, λόγω της μαζικής αγοράς. Επίσης οι κτηνοτρόφοι δύναται να πετύχουν υψηλότερη τιμή, όσον αφορά τη πώληση των προϊόντων, λόγω της ανώτερης ποιότητάς τους. Ταυτόχρονα, με τη δημιουργία Κτηνοτροφικών Πάρκων προκύπτουν πολλά παράλληλα οφέλη, όπως η δυνατότητα αντιμετώπισης προβλημάτων ασθενειών (καταρροϊκός πυρετός, βρουκέλλωση κ.α.) και γενικότερα

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

εισέρχεται η κτηνοτροφία σε μια περισσότερο οργανωμένη βάση. Πρέπει να καταλάβουν οι κτηνοτρόφοι ότι απαιτούνται συνέργειες, συλλογικές προσπάθειες για να αλλάξει η εικόνα. Δεν έχει νόημα να αξιοποιήσει κάποιος το πρόγραμμα εγκατάστασης νέων αγροτών, για παράδειγμα, για να φτιάξει κάπου ένα πρόχειρο κατάλυμα και να βάλει 50 πρόβατα. Δεν θα είναι βιώσιμος. Μια Ομάδα, όμως, 50 κτηνοτρόφων με 50 πρόβατα ο καθένας, θα είναι. Κι αν η εκμετάλλευση είναι σε οργανωμένο Κτηνοτροφικό Πάρκο, ακόμη καλύτερα.

Το κτηνοτροφικό πάρκο είναι μία κοινόχρηστη περιοχή σε μια κτηνοτροφική ζώνη για την οργάνωση της οποίας έχει προηγηθεί μία χωροταξική μελέτη, προκειμένου να υπάρξουν οι κατάλληλες υποδομές, δρόμοι, εγκαταστάσεις, δίκτυα ηλεκτρισμού, δίκτυα ύδρευσης, δίκτυα διαχείρισης των απορριμμάτων και των αποβλήτων, με σκοπό οι κτηνοτρόφοι οικειοθελώς και αυτοβούλως να εγκατασταθούν σ' αυτό το πάρκο ώστε να επιτευχθεί το τελικό ζητούμενο που είναι βεβαίως οι οικονομίες κλίμακας. Σύμφωνα με το θεσμικό πλαίσιο, (ΚΥΑ για τα Κτηνοτροφικά πάρκα 487/12-7-2002), μόνο η Τοπική Αυτοδιοίκηση μπορεί να συστήσει αυτό τον αρμόδιο Φορέα που χρηματοδοτείται για να δημιουργήσει, να οργανώσει και να λειτουργήσει το Κτηνοτροφικό Πάρκο, σε κατάλληλη διαθέσιμη δημοτική ή δημόσια έκταση, με την υποχρέωση διατήρησης της λειτουργίας του χώρου για τουλάχιστον 10 χρόνια.

Η δημιουργία Κτηνοτροφικών πάρκων μπορεί να εξασφαλίσει:

- Δυνατότητα ενιαίας χωροθέτησης
- Δυνατότητα ενιαίας διαχείρισης λυμάτων (δυνατότητα πράσινης αξιοποίησης)
- Δυνατότητα ενιαία διαχείριση ζωικών υποπροϊόντων
- Ευκολία και αριστοποίηση στη δημιουργία υποδομών (Ηλεκτροδότηση, υδροδότηση, κá)
- Ενιαία διαχείριση Συνεργασιών (αγορά πρώτων υλών, ζωοτροφών, ζωοτεχνική, κτηνιατρική, γεωπονική, δασική παρακολούθηση κλπ, πώληση προϊόντων)
- Συνεργασία, σύνδεση με μεταποιητικές μονάδες (γάλα, κρέας αβγά, ζωοτροφές, κá)
- Συνεργασία, σύνδεση με εμπορικές επιχειρήσεις

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Στα οφέλη της δημιουργίας Κτηνοτροφικών Πάρκων περιλαμβάνονται:

- ο η αύξηση των εισοδημάτων των κτηνοτρόφων
- ο η προστασία του περιβάλλοντος
- ο η αναβαθμισμένη ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων
- ο η καλύτερη υγεία και ελεγχόμενη διατροφή των ζώων
- ο η εξασφάλιση καλύτερων συνθηκών διαβίωσης ζώων και εργαζόμενων
- ο η καλύτερη διαχείριση και αξιοποίηση του δυναμικού των βοσκοτόπων

Τα Κτηνοτροφικό πάρκο θα μπορούσε να είναι η ένωση και η οργάνωση της συνεργασίας των κτηνοτροφικών εκμεταλλεύσεων όπου:

- Οι ημιορεινοί και ορεινοί βοσκότοποι θα είναι ο χώρος εκτροφής των ζώων
- Οι χώροι σταβλισμού και διαχείρισης των ζώων θα είναι κατανομημένοι σε όλη την περιοχή των βοσκοτόπων χωρίς να είναι υποχρεωτική η συγκέντρωσή τους σε ένα συγκεκριμένο χώρο-οικόπεδο.
- Σε συγκεκριμένο χώρο θα δημιουργηθούν οι υποστηρικτικές υποδομές, (αποθήκευση, παρασκευή ζωοτροφών, συγκέντρωση γάλακτος, τυροκομείο κλπ) για την λειτουργία του πάρκου
- Η αξιοποίηση και η εκμετάλλευση των βοσκοτόπων θα γίνεται με την ελεύθερη βοσκή των ζώων και την εφαρμογή συστημάτων περιτροπικής βόσκησης σε συνδυασμό με την καλλιέργεια κτηνοτροφικών φυτών, όπου είναι εφικτό
- Οι βοσκότοποι θα πρέπει να είναι στην ίδια περιοχή.
- Κατασκευή Μονάδων διανομής, πώλησης των παραγόμενων προϊόντων.
- Δημιουργία ομάδας προβολής και προώθησης των προϊόντων. Στα προϊόντα των πάρκων αυτών μπορεί να εξασφαλιστεί η πιστοποίηση τους για διάφορα χαρακτηριστικά ποιότητας.
- Κατασκευή εκθετηρίων - πωλητηρίων για τα προϊόντα που παράγονται.
- Διαμόρφωση μονάδων εκτροφής, μεταποίησης και τυποποίησης που θα καθιστούν εύκολη και αποτελεσματική την επίσκεψη από επισκέπτες (σχολεία, σύλλογοι, τουρίστες εσωτερικού και εξωτερικού).

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

- Διαμόρφωση χώρων για επίδειξη δραστηριοτήτων ηθών και εθίμων που σχετίζονται με την κτηνοτροφική δραστηριότητα και τον παραδοσιακό η σύγχρονο τρόπο παραγωγής των προϊόντων, επεξεργασίας και τυποποίησης των κτηνοτροφικών προϊόντων.

1.3.6 Δημιουργία θεματικών πάρκων

Μια άλλη πρόταση αποτελεί η δημιουργία θεματικών πάρκων στο Δήμο, στα πλαίσια της πράσινης επιχειρηματικότητας. Μπορούν να δημιουργηθούν, ανάλογα με τους διαθέσιμους πόρους, πάρκα θηραμάτων, πάρκα νερού, πάρκα βιολογικής γεωργίας και κτηνοτροφίας, πάρκα αγροτουρισμού κ.ο.κ. Σημαντικό στοιχείο για τη θερμή υποδοχή του προγράμματος από την τοπική κοινωνία και την πλήρη αναστροφή της φθίνουσας πορείας της απασχόλησης και της παραγωγής στις περιοχές μιας τέτοιας παρέμβασης, είναι ακριβώς η τουριστική και πολιτιστική αναβάθμιση της περιοχής. Με αυτή τη δομή, το σχέδιο αξιοποιεί το κοινωνικό κεφάλαιο της περιοχής και διευκολύνει την εισροή οικονομικού κεφαλαίου και τη βιωσιμότητα της επένδυσης στη συνέχεια.

1.3.7 Ανάπτυξη Αγροτουρισμού

Τέλος, όπως αρκετοί παραγωγοί πρότειναν μέσα από τις απαντήσεις των ερωτηματολογίων, θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν οι τομείς της τοπικής οικονομίας τουρισμός και κτηνοτροφία για την διαφοροποίηση της οικονομίας του Δήμου, με την προώθηση του αγροτουρισμού. Πολλοί από τους ερωτηθέντες βλέπουν θετικά μια τέτοια εξέλιξη. Για παράδειγμα, να εξεταστεί η δυνατότητα της δημιουργίας κοινωνικών συνεταιριστικών επιχειρήσεων σαπωνοποιίας για την τροφοδοσία ξενοδοχείων. Να διερευνηθούν οι δυνατότητες για επιχειρήσεις όπως ο Κορρές, η Arivita, ο Παπουτσάνης, ή άλλοι να προσφέρουν τεχνογνωσία σε ανέργους για την παραγωγή αφρόλουτρων και σαμπουάν, κατά προτίμηση με τοπικά προϊόντα και συσκευαστήρια στα οποία θα απασχολούνται τοπικές ευάλωτες ομάδες πληθυσμού. Η παραγωγή θα διατίθεται και αυτή στον τουριστικό τομέα. Παράλληλα, το πρωϊνό που παρέχεται σε όλο το σύστημα του τουρισμού να βασίζεται στην τοπική παραγωγή και στην ανάπτυξη συνεταιρισμών που θα αναλαμβάνουν δράσεις μεταποίησης όπως συσκευασία βουτύρου, μερίδες γάλακτος, μαρμελάδες, εκτροφή γαλοπούλας, δημιουργία αλλαντικών από ντόπια κτηνοτροφία.

1.3.8 Νέο είδος τουρισμού

Ακόμα, στον ίδιο τον τομέα του τουρισμού, θα μπορούσαν να γίνουν κινήσεις προσέλκυσης νέου τύπου τουριστών, όπως τα άτομα ΑμεΑ, με κοινωνικές τουριστικές

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

συνεταιριστικές επιχειρήσεις που να απαρτίζονται και αυτές από ντόπια άτομα με αναπηρία. Μια τέτοια δράση, για παράδειγμα, απαιτεί συνολικότερη κινητοποίηση και σχεδιασμό, αφού θα πρέπει να διασφαλίσει την προσβασιμότητα του Δήμου, την δημιουργία κατάλληλων εγκαταστάσεων και μεταφορικά μεταφορικά μέσα.

Κλείνοντας, τονίζεται ότι τα περιθώρια ανάπτυξης της κτηνοτροφίας είναι αρκετά μεγάλα, με την προϋπόθεση βέβαια ότι πρέπει να εφαρμοστούν τεχνικοοικονομικές αναλύσεις των κτηνοτροφικών εκμεταλλεύσεων, ώστε να επισημανθεί αφενός μεν η βιωσιμότητά τους ή μη, και αφετέρου οι προϋποθέσεις κάτω από τις οποίες μπορούν να καταστούν ανταγωνιστικές.

Τόσο το ελληνικό κράτος και η Ε.Ε., όσο και οι ίδιοι οι Έλληνες κτηνοτρόφοι πρέπει να παλέψουν ούτως ώστε να καταστεί η κτηνοτροφία ένας από τους δυνατότερους κλάδους και να πάρει τη θέση που τις αξίζει στις αγορές.

1.3.9 Ανάλυση SWOT του τομέα ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ

Δυνατά σημεία	Αδυναμίες
Η κτηνοτροφία παράγει υψηλής βιολογικής αξίας τρόφιμα και έχει μεγάλη οικονομική σημασία για την οικονομία της περιοχής	Έλλειψη έργων υποδομής. Τα προβλήματα αφορούν την έλλειψη οδοποιίας ιδίως στις ορεινές περιοχές, που καθιστούν αδύνατη σε ορισμένες περιόδους του έτους την επικοινωνία και ανεφοδιασμό των κτηνοτροφικών μονάδων.
Η κτηνοτροφία μπορεί να αποτελέσει διέξοδο για την ανεργία σε κλάδους με χαμηλό κόστος εκκίνησης (π.χ. αιγοπροβατοτροφία)	Η πλειονότητα των κτηνοτρόφων δεν ενημερώνεται για της σύγχρονες πρακτικές. Λείπει η μεθοδικότητα, το συνεργατικό και επιχειρηματικό πνεύμα
Εξαιτίας των ιδιαίτερων κλιματολογικών συνθηκών, υπερέχουμε σε ποιότητα κτηνοτροφικών προϊόντων λόγω της τεράστια ποικιλότητας στη χλωρίδα. Μοναδικά αρωματικά φυτά δίνουν ξεχωριστό άρωμα στα γαλακτοκομικά προϊόντα και εξαιρετική γεύση στα κρέατα.	Εκτατική μορφή παραγωγής, ιδίως για την αιγοπροβατοτροφία στις ορεινές περιοχές.
Σταδιακή είσοδος νέας γενιάς κτηνοτρόφων στην παραγωγή, με επιχειρηματική νοοτροπία και δυνατότητες εφαρμογής σύγχρονων πρωτοκόλλων ολοκληρωμένης διαχείρισης των εκτροφών	Χαμηλή παραγωγικότητα, αυξημένο κόστος παραγωγής και μειωμένο περιθώριο κέρδους. Διαχρονική αδυναμία αξιοποίησης υποπροϊόντων για ζωοτροφές - απουσία σύνδεσης κτηνοτροφίας και φυτικής παραγωγής. Απουσία οριοθέτησης βοσκοτόπων

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Η εκτροφή των μικρών μηρυκαστικών αξιοποιεί βοσκοτόπους σε μειονεκτικές περιοχές και συμβάλει στη διατήρηση του πληθυσμού στην ύπαιθρο	Ελλιπής εκσυγχρονισμός σταβλικών εγκαταστάσεων και ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών και εξοπλισμού
Πολυλειτουργικότητα της κτηνοτροφίας, με θετικές επιδράσεις στην προστασία του αγροτικού τοπίου, της πολιτιστικής κληρονομιάς και της περιβαλλοντικής ποιότητας	Υστέρηση στην ενσωμάτωση καινοτομίας στην παραγωγή, ταυτοποίηση, μεταποίηση, συσκευασία και εμπορία των προϊόντων της κτηνοτροφίας. Δεν υπάρχει τυποποίηση και σωστή εμπορική εκμετάλλευση του αιγοπρόβειου κρέατος, με αποτέλεσμα να χάνεται η προστιθέμενη αξία
	Εισαγωγή ξένου ζωικού κεφαλαίου που συνεπάγεται υψηλό κόστος και ταυτόχρονη απουσία εγχώριου πιστοποιημένου γενετικού υλικού
	Χαμηλές τιμές των κτηνοτροφικών προϊόντων και ως συνέπεια της ελλιπούς οργάνωσης
	Νοθείες προϊόντων με εισαγόμενα (ελληνοποιήσεις)
	Οι δύσκολες συνθήκες διαβίωσης και παραγωγής, που οδηγούν στην εγκατάλειψη των περιοχών και του επαγγέλματος.
	Οι αδειοδοτήσεις των κτηνοτροφικών εκμεταλλεύσεων και τα προβλήματα που προκύπτουν από την μη σύννομη λειτουργία τους.

Ευκαιρίες	Απειλές
Είσοδος νέων ηλικιακά, με διάθεση για προσαρμογή στα σύγχρονα δεδομένα, με επιχειρηματικό πνεύμα και ανοικτών σε νέες ιδέες κτηνοτρόφων στη βοοτροφία	Περιορισμένη πιστοποίηση της παραγωγής, αθρόες εισαγωγές φθηνού γάλακτος και κρέατος από την ΕΕ
Η σημερινή κρίση, μέσω της ελάττωσης του αριθμού των βοοτροφικών εκμεταλλεύσεων και της κατά πολύ μικρότερης ελάττωσης του ζωικού πληθυσμού, θα βοηθήσει στην ποιοτική αναβάθμιση των εκτροφών	Ισχυρός ανταγωνισμός από άλλες χώρες της ΕΕ, στον οποίο οι εγχώριες επιχειρήσεις δεν θα μπορέσουν εύκολα να ανταποκριθούν, λόγω υψηλού κόστους παραγωγής

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Ανάδειξη της ελληνικής ταυτότητας των παραγόμενων προϊόντων και πιστοποίηση της ποιότητάς τους	Πολύπλοκη νομοθεσία – Γραφειοκρατία – Εμπλοκή πολλών διαφορετικών υπηρεσιών στη λήψη μίας απόφασης.
Ανάδειξη αυτόχθονων φυλών παραγωγικών ζώων που είναι ανθεκτικά και προσαρμοσμένα στις επικρατούσες μορφολογικές και κλιματικές συνθήκες και παραγωγή προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας από ζώα αυτόχθονων φυλών	Έλλειψη στρατηγικού σχεδιασμού για την κτηνοτροφία από την πολιτεία
Συνδυασμός κτηνοτροφίας και τουρισμού μέσω αγροτουριστικών μονάδων και θεματικών πάρκων	Δυσχερές οικονομικό κλίμα. Αυτή έχει ως αποτέλεσμα την έλλειψη ρευστότητας, την υπερχρέωση των κτηνοτρόφων, το υψηλό κόστος παραγωγής και πλέον σε αυτά προστίθεται και η υπερφορολόγηση. Σε αυτό προστίθενται και οι απλήρωτοι παραγωγοί από εταιρείες γάλακτος
Δημιουργία κτηνοτροφικού πάρκου ως η ένωση και η οργάνωση της συνεργασίας των κτηνοτροφικών εκμεταλλεύσεων, στο πλαίσιο άσκησης κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας	Μη βελτιωμένο γενετικό υλικό και οι χαμηλές αποδόσεις του
	Έλλειμματική παραγωγή εγχώριων ζωοτροφών και η μη οργανωμένη εμπορία τους.
	Η υποβάθμιση των βοσκοτόπων και η έλλειψη στρατηγικής από την πολιτεία στον τομέα αυτό
	Γενικά το υψηλό κόστος διατροφής, το οποίο αυξήθηκε ακόμη παραπάνω από την αύξηση του ΦΠΑ στις μεταποιημένες ζωοτροφές.

1.4 ΤΡΟΦΙΜΑ

1.4.1 Προτεινόμενη στρατηγική για τον κλάδο τροφίμων

Ο επόμενος κλάδος για τον οποίο πραγματοποιήθηκαν σχετικές συναντήσεις επιχειρηματιών και καταναλωτών, είναι αυτός των τροφίμων, που κατά κοινή ομολογία αποτελεί ένα από τους πιο δυναμικούς κλάδους της τοπικής οικονομίας αλλά και γενικότερα της οικονομίας της χώρας. Σύμφωνα με τα όσα συζητήθηκαν, το γενικότερο συμπέρασμα το οποίο προέκυψε αναφορικά με το συγκεκριμένο κλάδο στην περιοχή και υπό το πρίσμα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, είναι ότι, για να αναπτυχθεί θα πρέπει να βασιστεί στο τρίπτυχο:

1. **Αγροτικά Προϊόντα Ποιότητας -Αναγνωρίσιμα και Πιστοποιημένα** μέσω εθελοντικών συστημάτων.
2. **Νέα Σχήματα Παραγωγής & Πιστοποίησης στον Αγροδιατροφικό Τομέα** μέσω Οργάνωσης -δικτύωσης & καινοτόμων ενεργειών και
3. **Σύνδεση με Τοπική Ανάπτυξη και Στήριξη του Κοινωνικού και Παραγωγικού ιστού** της περιφέρειας και του Νομού (Η γεωργία και η κτηνοτροφία συναντούν τον αγροτουριστικό και τις τοπικές κοινωνίες).

Επεκτείνοντας το παραπάνω τρίπτυχο σε θέματα κοινωνικής οικονομίας και μεγιστοποίησης των ωφελειών για τον τοπικό πληθυσμό αλλά και το περιβάλλον, διαπιστώθηκε η ανάγκη για τη διαμόρφωση μιας νέας στρατηγικής για τον κλάδο στην περιοχή, η οποία να βασίζεται σε ένα επίσης νέο μοντέλο αγροτικής παραγωγής, αυτό της έξυπνης συμμετοχικής και ποιοτικής γεωργίας, που να διασφαλίζει το εισόδημα των παραγωγών (ανταμοιβή της προσπάθειας-ανταγωνιστική γεωργία), την προστασία των καταναλωτών (ασφάλεια-διαφάνεια) και την προστασία του περιβάλλοντος-αιεφορική χρήση γης-δημόσια αγαθά.

Τέλος, το βασικότερο ζήτημα που τέθηκε από όλους τους συμμετέχοντες στις σχετικές επαφές προς την ερευνητική ομάδα, όσο και μεταξύ των ενδιαφερομένων ήταν αυτό της πιστοποίησης των τοπικών προϊόντων τροφίμων και η δυνατότητα που δίνει αυτή για ανάπτυξη συνεργειών με τον τουριστικό κλάδο, την εξωστρέφεια της περιοχής και της περιβαλλοντικής προστασίας.

Στη συνέχεια της παρούσας έκθεσης, ακολουθεί η καταγραφή των δυνατών σημείων και ευκαιριών του κλάδου, αλλά και των αδυναμιών και απειλών, όπως αυτές προκύπτουν μέσα από την ανταλλαγή απόψεων στις σχετικές συναντήσεις που

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

πραγματοποιήθηκαν

1.4.2 Δυνατά σημεία – ευκαιρίες για τον κλάδο τροφίμων

Το αρχικό στοιχείο το οποίο καταγράφεται για τον κλάδο στην περιοχή είναι αυτό της επιχειρηματικής δραστηριότητας που ασχολείται με την παραγωγή και εμπορία τροφίμων που βασίζονται στην τοπική πρωτογενή παραγωγή, γεωργία και κτηνοτροφία. Ανάμεσα στα άλλα ξεχωρίζουν τα γαλακτοκομικά προϊόντα, τα κρέατα της περιοχής και ειδικά ορισμένες κατηγορίες όπως τα λουκάνικα κ.α. η παραγωγή κρασιών και ροφημάτων από βότανα, το μέλι, φυσικοί χυμοί και αναψυκτικά, γλυκά κουταλιού και μαρμελάδες, κάστανα, καρύδια κ.λ.π. Εκτιμήθηκε πως η ανάπτυξη κοινωνικών επιχειρήσεων με βάση τα παραπάνω αναφερόμενα προϊόντα θα μπορούσε να συμβάλει προς τη θετική κατεύθυνση ανάπτυξης συνεργειών μεταξύ των επιμέρους παραγωγικών κλάδων, με σημαντικό όφελος για την περιβαλλοντική προστασία της περιοχής και τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης. Είναι ένα δυνατό σημείο το γεγονός ότι η περιοχή είναι ιδιαίτερα πούσια σε παραγωγή πρώτων υλών και υλικών απαραίτητα για την παραγωγή ποιοτικών τροφίμων.

Η ποιότητα είναι το αμέσως επόμενο θετικό χαρακτηριστικό το οποίο καταγράφεται μέσα από τις απόψεις των συμμετεχόντων στις συναντήσεις. Πραγματικά, τα τρόφιμα της περιοχής είναι πολύ υψηλής ποιότητας, κυρίως υψηλής διατροφικής αξίας και με μοναδικά χαρακτηριστικά. Ωστόσο, στο θέμα της ποιότητας αυτό το οποίο διαπιστώνεται ως αρνητικό σημείο και αδυναμία, είναι η έλλειψη πιστοποίησης και τυποποίησης των τροφίμων, προκειμένου και ο καταναλωτής να είναι βέβαιος για την ποιότητα του τοπικού τρόφιμου που καταναλώνει και να το αναγνωρίζει. Επίσης, είναι ένα ζήτημα το οποίο προβληματίζει ιδιαίτερα τους παραγωγούς και εμπόρους των τοπικών τροφίμων προκειμένου να μπορέσουν τα τρόφιμα αυτά να εισαχθούν στην τοπική αλυσίδα αξίας του τουρισμού αλλά και να υπάρξει εξωστρέφεια για τις τοπικές επιχειρήσεις, με προώθησή τους και σε άλλες περιοχές. Φυσικά, η πιστοποίηση αυτή είναι και το κλειδί για την επίτευξη εξαγωγών τροφίμων από την περιοχή.

Θετικό είναι επίσης, όπως δηλώθηκε στις συναντήσεις το γεγονός ότι, οι σχέσεις που αναπτύσσουν οι επιχειρήσεις τροφίμων στην περιοχή με τους πελάτες τους, είτε είναι ο τελικός καταναλωτής είτε μια άλλη ενδιάμεση επιχείρηση, είναι πολύ καλές και βασίζονται σε προσωπικές επαφές που υπάρχουν. Αυτό θεωρούν ότι, συνηγορεί θετικά προς την κατεύθυνση εδραίωσης ενός κλίματος εμπιστοσύνης μεταξύ επιχειρήσεων – καταναλωτών, στοιχείο που είναι πολύ σημαντικό, αν δει κανείς την επιχειρηματική δραστηριότητα στον κλάδο υπό το πρίσμα και του μοντέλου της κοινωνικής

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

οικονομίας. Εδώ για ακόμη μια φορά τονίζεται η πολύ καλή σχέση που υπάρχει, η οποία ωστόσο έχει πολύ μεγάλα περιθώρια βελτίωσης, με τον κλάδο του τουρισμού, είτε με τις επιχειρήσεις ή τους ίδιους τους τουρίστες. Διατυπώθηκε λοιπόν η άποψη, πως η σχέση αυτή θα πρέπει να ενισχυθεί ώστε να υπάρξουν win – win καταστάσεις για όλους και αυτό είναι ένα δομικό στοιχείο το οποίο θα μπορούσε να οδηγήσει και στην εδραίωση κάποιων κοινωνικών επιχειρήσεων στην περιοχή.

Ένα ακόμη θετικό στοιχείο, το οποίο προκύπτει από τις συναντήσεις, και το οποίο έχει στοιχεία έκπληξης είναι αυτό των επενδύσεων! Αρκετές είναι οι τοπικές επιχειρήσεις του κλάδου οι οποίες μέσα στην κρίση προχώρησαν σε επενδύσεις (εκσυγχρονισμό, επέκταση παραγωγικών μονάδων, βελτίωση ποιότητας) ως μία επιθετική στρατηγική να αντιμετωπίσουν την πτώση του τζίρου και των πωλήσεών τους και να επιβιώσουν. Αρκετές από τις τοπικές επιχειρήσεις, δραστηριοποιούνται και σε άλλες περιοχές του Νομού Τρικάλων και της Ελλάδας και οι επενδύσεις εξετάζονται συνολικά.

Στο σημείο αυτό και σε σχέση με την επιλογή στρατηγικής των επιχειρήσεων του κλάδου τροφίμων στην περιοχή, μπορούμε να πούμε ότι καταγράφονται τρεις διαφορετικές στρατηγικές, οι οποίες καταγράφονται στα θετικά σημεία, καθώς αποτελούν ξεκάθαρες επιλογές των επιχειρήσεων μέσα στην περίοδο της κρίσης και οδηγό στον τρόπο λειτουργίας τους. Αυτές είναι η επιθετική στρατηγική που αναφέρθηκε παραπάνω, η εξωστρέφεια που όπως διατυπώθηκε σχετίζεται άμεσα με την πιστοποίηση και τυποποίηση και τέλος, η στρατηγική της επιβίωσης, όπου εδώ, οι τοπικές επιχειρήσεις τροφίμων προσπαθούν να ισοσκελίσουν εισροές και εκροές χωρίς ανάληψη ιδιαίτερου ρίσκου και να επιβιώσουν έχοντας βλέψεις μόνο στην τοπική αγορά και τη δημιουργία ενός μικρού εισοδήματος για τους εργαζομένους τους και τους ιδιοκτήτες – επιχειρηματίες.

1.4.3 Αδυναμίες – απειλές για τον κλάδο τροφίμων

Περνώντας στο τμήμα των προβλημάτων που καταγράφηκαν στις συναντήσεις, και μέρος των οποίων αναλύθηκε και παραπάνω, το βασικότερο πρόβλημα φαίνεται πως είναι αυτό της έλλειψης πιστοποίησης – τυποποίησης στα περισσότερα προϊόντα τροφίμων που παράγονται στην περιοχή. Το γεγονός αυτό, όπως αναφέρθηκε, λειτουργεί ως τροχοπέδη για τις τοπικές επιχειρήσεις οι οποίες περιορίζονται μόνο στο τοπικό καταναλωτικό κοινό και κάποιους επισκέπτες της περιοχής, χωρίς να έχουν τη δυνατότητα διεξόδου και σε άλλες αγορές πέρα από την περιοχή και αύξηση του μεριδίου αγοράς με εισόδο σε επιμέρους αλυσίδες όπως αυτή του τουρισμού ή των υπεραγορών.

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Για το παραπάνω βασικό πρόβλημα, ως κυριότεροι παράγοντες αναγνωρίζονται επιμέρους προβλήματα που παρουσιάζει ο κλάδος στην περιοχή, όπως αυτό της έλλειψης εκπαίδευσης και ενημέρωσης πάνω σε θέματα πιστοποιήσεων – τυποποίησης, ισχύουσας νομοθεσίας κ.λπ. καθώς επίσης και η έλλειψη του σχετικού μηχανολογικού εξοπλισμού και η επιβάρυνση του κόστους που απαιτεί η προμήθεια του εξοπλισμού αυτού. Τα παραπάνω ζητήματα θα πρέπει λοιπόν, να αντιμετωπισθούν συνολικά για τον κλάδο στην περιοχή και προτάθηκε πως η οργάνωση κοινωνικών επιχειρήσεων θα μπορούσε ως ένα βαθμό να αντιμετωπίσει τα προβλήματα αυτά.

Ωστόσο, μία απειλή για την ανάπτυξη κοινωνικών επιχειρήσεων είναι ότι, σύμφωνα με τη διατύπωση απόψεων που υπήρξε στις συναντήσεις, δεν υπάρχει η πρόθεση προς το παρόν στον κλάδο για ίδρυση και λειτουργία τέτοιων μορφών επιχειρήσεων και γενικότερα υπάρχει δυσπιστία ως προς συλλογικές μορφές οργάνωσης και συνεταιρισμούς. Και εδώ η ευαισθητοποίηση των εμπλεκομένων και η εκπαίδευση μπορεί να αμβλύνει αυτά τα φαινόμενα και να λειτουργήσει προς τη θετική κατεύθυνση, στοιχείο που ως ένα μικρό βαθμό πέτυχε και το ερευνητικό πρόγραμμα του ΑΙΘΗΚΟΥ.

Φυσικά, στα προβλήματα που αντιμετωπίζει και ο κλάδος των τροφίμων στις ορεινές περιοχές του Δήμου Πύλης ανήκει η έλλειψη ρευστότητας και η οικονομική ύφεση η οποία μειώνει αισθητά την κατανάλωση και τον τζίρο από την πλευρά των καταναλωτών και φυσικά τις όποιες επενδύσεις και «ανοίγματα» από την πλευρά των επιχειρήσεων. Στο σημείο αυτό διαπιστώθηκε η ανάγκη αξιοποίησης όλων των δυνατοτήτων που δίνονται μέσα από αναπτυξιακά χρηματοδοτικά προγράμματα και εργαλεία που μπορούν να αξιοποιηθούν και πως θα πρέπει οι προσπάθειες αυτές να γίνουν στη βάση ενός ολοκληρωμένου επιχειρησιακού σχεδιασμού και στρατηγικής μετά από λεπτομερή εξέταση όλων των παραμέτρων. Φυσικά, διατυπώθηκε και η άποψη πως οργάνωση και λειτουργία συλλογικών μορφών για τις επιχειρήσεις του κλάδου θα μπορούσε να έχει θετικά αποτελέσματα, απαιτείται ωστόσο καλλιέργεια κλίματος εμπιστοσύνης και συνεργατισμού στην περιοχή.

Στο πλαίσιο αυτό καταχωρήθηκε και η άποψη ύπαρξης αθέμιτου ανταγωνισμού από ορισμένες επιχειρήσεις του κλάδου, κυρίως όχι τοπικές αλλά από άλλες περιοχές, οι οποίες χρησιμοποιούν πλάγιες μεθόδους για διείσδυση στην τοπική αγορά.

Ωστόσο, ένα βασικό στοιχείο το οποίο προκύπτει από τις συναντήσεις και η αντιμετώπισή του μπορεί να ανατρέψει άρδην τον τρόπο που οι επιχειρήσεις λειτουργούν, είναι αυτό της απαισιοδοξίας που εκφράστηκε σχετικά με το μέλλον του

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

κλάδου και της ίδια της περιοχής. Φαίνεται πως η παρατεταμένη άσχημη οικονομική κατάσταση, η υπερφορολόγηση και το υψηλό κόστος, έχουν οδηγήσει τους επιχειρηματίες σε μία παθητική στάση θεωρώντας ότι πλέον δεν μπορούν να κάνουν και πολλά. Η κοινωνική επιχειρηματικότητα και σε αυτό τον τομέα θα μπορούσε να αναστρέψει την υπάρχουσα κατάσταση και να λειτουργήσει ως το εναρκτήριο λάκτισμα για αλλαγή νοοτροπίας και του τρόπου του επιχειρείν.

Τέλος, ως ένα ακόμη πρόβλημα αναφέρθηκε το πολύ μικρό μέγεθος των σχετικών επιχειρήσεων και του γεγονότος ότι δεν μπορούν να ανταγωνιστούν επί ίσους όρους άλλες αντίστοιχες επιχειρήσεις του κλάδου με μεγάλα μεγέθη και εθνική εμβέλεια. Εδώ ως στρατηγική αντιμετώπισης του φαινομένου προτάθηκε η ανάπτυξη και υιοθέτηση ενός οργανωμένου σχεδίου και στρατηγικής μάρκετινγκ για τις τοπικές επιχειρήσεις, που θα μπορούσε να τους εξασφαλίσει εκείνο το μερίδιο αγοράς που είναι απαραίτητο για την επιβίωση και ανάπτυξή τους.

1.4.4 Ανάλυση SWOT του τομέα ΤΡΟΦΙΜΑ

Δυνατά σημεία	Αδυναμίες
Παραγωγή και εμπορία τροφίμων που βασίζονται στην τοπική πρωτογενή παραγωγή, γεωργία και κτηνοτροφία.	Έλλειψη πιστοποίησης και τυποποίησης των τροφίμων
Τρόφιμα της περιοχής είναι πολύ υψηλής ποιότητας, κυρίως υψηλής διατροφικής αξίας και με μοναδικά χαρακτηριστικά.	Περιορίζονται μόνο στο τοπικό καταναλωτικό κοινό και κάποιους επισκέπτες της περιοχής, χωρίς να έχουν τη δυνατότητα διείσδυσης και σε άλλες αγορές πέρα από την περιοχή και αύξηση του μεριδίου αγοράς με είσοδο σε επιμέρους αλυσίδες όπως αυτή του τουρισμού ή των υπεραγορών.
Αρκετές είναι οι τοπικές επιχειρήσεις του κλάδου οι οποίες μέσα στην κρίση προχώρησαν σε επενδύσεις	Πολύ μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων
Κλίμα εμπιστοσύνης μεταξύ επιχειρήσεων – καταναλωτών	Δεν μπορούν τα τρόφιμα να εισαχθούν στην τοπική αλυσίδα αξίας του τουρισμού αλλά και να υπάρξει εξωστρέφεια για τις τοπικές επιχειρήσεις, με προώθησή τους και σε άλλες περιοχές
	Έλλειψη καινοτομίας και καινοτομικής κουλτούρας

Ευκαιρίες

Απειλές



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Διαμόρφωση μιας νέας στρατηγικής για τον κλάδο στην περιοχή	Έλλειψη πιστοποίησης και τυποποίησης των τροφίμων
Η ανάπτυξη κοινωνικών επιχειρήσεων με βάση τα παραπάνω αναφερόμενα προϊόντα θα μπορούσε να συμβάλει προς τη θετική κατεύθυνση ανάπτυξης συνεργειών μεταξύ των επιμέρους παραγωγικών κλάδων, με σημαντικό όφελος για την περιβαλλοντική προστασία της περιοχής και τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης.	Έλλειψη εκπαίδευσης και ενημέρωσης πάνω σε θέματα πιστοποιήσεων – τυποποίησης
Μεγάλα περιθώρια βελτίωσης ανάπτυξης συνεργειών με τον κλάδο του τουρισμού	Έλλειψη μηχανολογικού εξοπλισμού και η επιβάρυνση του κόστους που απαιτεί η προμήθεια του εξοπλισμού αυτού.
Υπαρξη ξεκάθαρης στρατηγικής για τις επιχειρήσεις του κλάδου	Δεν υπάρχει η πρόθεση προς το παρόν στον κλάδο για ίδρυση και λειτουργία κοινωνικών επιχειρήσεων και γενικότερα υπάρχει δυσπιστία ως προς συλλογικές μορφές οργάνωσης και συνεταιρισμούς.
Το ερευνητικό πρόγραμμα του ΑΙΘΗΚΟΥ.	Έλλειψη ρευστότητας και η οικονομική ύφεση
Αναπτυξιακά χρηματοδοτικά προγράμματα και εργαλεία που μπορούν να αξιοποιηθούν	Υπαρξη αθέμιτου ανταγωνισμού από ορισμένες επιχειρήσεις του κλάδου, από άλλες περιοχές
	Απαισιοδοξία μεταξύ των επιχειρηματιών

1.5 ΔΑΣΗ

1.5.1 Γενικές επισημάνσεις για τον τομέα των δασών

Οι συναντήσεις B2B και B2C στον τομέα των δασών και της δασικής παραγωγής, πραγματοποιήθηκαν καθ' όλη τη διάρκεια του έργου με διάφορους εκπροσώπους και εργαζομένους του τομέα, αλλά κυρίως και στη σχετική διημερίδα που οργανώθηκε στο πλαίσιο του έργου στην έδρα του Δήμου Πύλης και όπως είχε ήδη προβλεφθεί κατά τη διάρκεια συγγραφής της πρότασης του ερευνητικού έργου. Στο πλαίσιο της διημερίδας αυτής, η μία ημέρα ήταν αφιερωμένη στην ανταλλαγή απόψεων για το δασικό τομέα και ύπαρξη στρογγυλού τραπέζιου μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων, δασεργατών, δασικών συνεταιρισμών, της δασικής υπηρεσίας και εκπροσώπων της Δασολογικής σχολής του Α.Π.Θ., αλλά και απλών κατοίκων της περιοχής. Από τις συζητήσεις οι οποίες έγιναν καταγράφηκαν τα παρακάτω:

Ο κύριος όγκος των δασών εντοπίζεται στους παλιούς Δήμους Αιθίων, Πύλης και Πινδίων και όσον αφορά στο ιδιοκτησιακό καθεστώς είναι ιδιωτικά, δημοτικά και δημόσια δάση. Αρκετά δάση της περιοχής είναι υποβαθμισμένα, εμφανίζουν τις συνέπειες των μικροπυρκαγιών, της καταχρηστικής άσκησης της κτηνοτροφίας και δενδροκομικών ασθενειών. Σε αρκετές περιπτώσεις τα εδάφη έχουν αποψιλωθεί, έχουν υποστεί χαρακτηριστική διάβρωση και έχει αποκαλυφθεί το βραχώδες υπόστρωμα. Ωστόσο υπάρχουν θύλακες που διατηρούν σημαντικά, από οικονομική και αισθητική άποψη, δάση πλατύφυλλων ειδών. Ακόμη και στις μη δασοσκεπείς εκτάσεις η χαμηλή βλάστηση (μακί) συντελεί στην διατήρηση των φυσικών λειτουργιών, επιτρέπει την ανάπτυξη της άγριας πανίδας και προσδίδει στο περιβάλλον ικανότητες αναγέννησης, ώστε να δικαιολογούνται ελπιδοφόρες προσδοκίες για την αναδημιουργία δασών στην περιοχή, με την προϋπόθεση υλοποίησης προγραμμάτων αναδάσωσης και λήψης μέτρων προστασίας.

Η έκταση δασοσκεπών εκτάσεων (δημοτικές και ιδιόκτητες) των μη δημόσιων δασών της περιοχής ανέρχεται σε 230.642 στρ. Τα εκμεταλλεύσιμα δάση φθάνουν τα 108.649 στρέμματα συμπεριλαμβανομένων και των μερικώς δασοσκεπών εκτάσεων. Η αξιοποίηση των δασικών εκτάσεων της περιοχής περιορίζεται στην παραγωγή δασικών προϊόντων και συγκεκριμένα ξυλείας και βοσκήσιμης ύλης. Όσον αφορά στη μεταποίηση των δασοκομικών προϊόντων, στην υπό μελέτη περιοχή δραστηριοποιούνται 24 βιομηχανίες ξύλου και προϊόντων από ξύλο, 24 βιοτεχνίες κατασκευής επίπλων και 1 μονάδα παραγωγής χαρτοπολτού, χαρτιού και προϊόντων

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

από χαρτί. Κυρίως, τα παραγόμενα προϊόντα ξύλου διατίθενται σε τοπικούς και εθνικούς μεταποιητές, ενώ οι εξαγωγές είναι περιορισμένες.

Έγινε η διαπίστωση ότι, τα περισσότερα έργα δασοπονίας σε ορεινές περιοχές βρίσκονται μακριά από τα φώτα της δημοσιότητας και δεν τυγχάνουν της απαιτούμενης αναγνώρισης της συμβολής τους στην οικονομική ανάπτυξη και την προστασία μιας περιοχής, ακόμη και από τους ίδιους τους κατοίκους και χρήστες των περιοχών αυτών και των δασικών προϊόντων.

Οι όποιες επενδύσεις πραγματοποιούνται είναι μακροχρόνιες επενδύσεις και τα αποτελέσματά τους δε γίνονται άμεσα αντιληπτά. Ωστόσο ο ορεινός χώρος και το εισόδημα που προέρχεται από τα δάση παρουσιάζουν μια ανθεκτικότητα σε συνθήκες οικονομικής κρίσης συμβάλλοντας στη βιώσιμη ανάπτυξη –σταθερότητα των περιοχών και τις μειωμένες κοινωνικές ανισότητες, με χαμηλά ποσοστά ανεργίας. Αυτό είναι ένα συγκριτικό πλεονέκτημα της περιοχής και του δασικού τομέα, το οποίο θα πρέπει να αντιληφθούν όλοι οι εμπλεκόμενοι στην περιοχή και να αξιοποιήσουν προς όφελος των τοπικών κοινωνιών και του φυσικού περιβάλλοντος.

Ένα ακόμη πολύ μεγάλο συγκριτικό πλεονέκτημα που διαθέτει η περιοχή στον τομέα αυτό είναι η ύπαρξη και λειτουργία του Πανεπιστημιακού Δάσους Πετρουλίου του Τμήματος Δασολογίας και Φυσικού Περιβάλλοντος του Α.Π.Θ. έκτασης περίπου 33.000 στρεμμάτων. Εδώ ασκείται πρότυπη δασοπονία και διαχείριση με την παραγωγή προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας, δίνοντας εργασία και εισόδημα σε ένα σημαντικό κομμάτι των κατοίκων της περιοχής. Πέραν της απασχόλησης που δημιουργείται καταγράφηκε η συμβολή του πανεπιστημιακού δάσους και του Ταμείου Διοικήσεως και Διαχειρίσεως Παν/κων δασών στην κατασκευή έργων υποδομής και στην προβολή ευρύτερα της περιοχής. Οι κάτοικοι έχουν αντιληφθεί ότι η συνεργασία με το Πανεπιστήμιο και η παρουσία του στην περιοχή μόνο θετικά οφέλη μπορεί να έχει. Ωστόσο τονίστηκε η ανάγκη για περεταίρω ενίσχυση της συνεργασίας αυτής και σε επιμέρους τομείς, ανάμεσά τους και αυτός της υποστήριξης και ανάπτυξης της κοινωνικής επιχειρηματικότητας που να σχετίζεται με το δάσος.

1.5.2 Προβλήματα και προοπτικές του τομέα των δασών

Επισημάνθηκαν επίσης προβλήματα αλλά και προοπτικές που υπάρχουν αναφορικά με τις οικονομικές δραστηριότητες οι οποίες πραγματοποιούνται στο δασικό χώρο. Ανάμεσα στα άλλα, ως θετικά στοιχεία εντοπίστηκαν, πέραν αυτών που αναφέρθηκαν παραπάνω η ύπαρξη αφθονίας ανανεώσιμων φυσικών πόρων και οι δυνατότητες

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

αξιοποίησής τους, το υπάρχον ενεργειακό δυναμικό των δασών (αιολική & υδροδυναμική ενέργεια, βιομάζα) και οι ιδιαιτερότητες του τοπίου το οποίο αποτελεί ένα πόρο μοναδικής ομορφιάς.

Φυσικά τα προβλήματα που σχετίζονται με την οικονομική δραστηριότητα στα δάση είναι αρκετά και σημαντικά. Αυτά, όπως εκτιμήθηκε αφορούν:

- Μορφολογία εδάφους - κλίσεις
- Άσχημες κλιματικές συνθήκες
- Το υψηλό κόστος παραγωγής
- Μικρό μέγεθος επιχειρήσεων και εκμεταλλεύσεων.
- Έλλειψη επιχειρηματικού πνεύματος από τους περισσότερους παραγωγούς.
- Μικρή περαιτέρω ανάπτυξη των εκμεταλλεύσεων/επιχειρήσεων και αδυναμία προσαρμογής τους στα νέα δεδομένα και στις συνθήκες που προσδιορίζουν οι «αγορές».
- Εσωστρέφεια και έλλειψη δυνατότητας διαμόρφωσης εξωστρεφούς στρατηγικής
- Θεσμικές/οργανωτικές αδυναμίες.
- Αδυναμίες στον τρόπο οργάνωσης και λειτουργίας των δασικών συνεταιρισμών
- Αδυναμία αξιοποίησης των δυνατοτήτων που παρέχονται μέσω των διαφόρων προγραμμάτων χρηματοδότησης.
- Έλλειψη ανταγωνιστικότητας και χαμηλός βαθμός αξιοποίησης ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων της περιοχής.
- Σοβαρή έλλειψη διακλαδικών και δια - τομεακών σχέσεων μεταξύ των επιχειρήσεων και των παραγωγών δασικών προϊόντων.
- Χαμηλό επίπεδο τεχνικής και οργανωτικής υποστήριξης των παραγωγών
- Υψηλός βαθμός γήρανσης του πληθυσμού

Όσον αφορά τις προοπτικές ανάπτυξης κοινωνικής επιχειρηματικότητας στην περιοχή στο συγκεκριμένο τομέα, ως μεγαλύτερο εμπόδιο αναγνωρίστηκε η έλλειψη συνεργατικού πνεύματος και κουλτούρας μεταξύ των δασεργατών - παραγωγών - επιχειρηματιών και λοιπών εμπλεκομένων στη διαχείριση και παραγωγή δασικών προϊόντων. Είναι ένα ζήτημα διατομεακού χαρακτήρα το οποίο μπορεί να αντιμετωπιστεί έως ένα βαθμό, όπως καταγράφηκε, μέσα από δράσεις εκπαίδευσης και

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

ευαισθητοποίησης για την ανάπτυξη κοινωνικού – συνεργατικού επιχειρηματικού πνεύματος, με προστιθέμενα οφέλη για τις τοπικές κοινωνίες.

Μέσα από τις συζητήσεις και την ανταλλαγή απόψεων που έγινε εντοπίστηκαν ακόμη εκείνα τα πεδία όπου η δασοπονία και τα έργα που αφορούν τον κλάδο, συμβάλλουν στη βιώσιμη ανάπτυξη και την προστασία της περιοχής, με αποτέλεσμα να δημιουργούν ένα δυναμικό της περιοχής σε δασικούς πόρους που σταθερά έχουν θετικό αντίκτυπο στην απασχόληση και οικονομική δραστηριότητα της περιοχής. Αυτά είναι κυρίως:

- Δασοτεχνικά έργα υποδομών
- Έργα βελτίωσης του δυναμικού των δασικών πόρων (διαχείριση –εκμετάλλευση πόρων)
- Έργα αναπτυξιακού χαρακτήρα (δασική αναψυχή)
- Βελτίωσης ικανοτήτων -δεξιοτήτων ανθρώπινου δυναμικού (εκπαίδευση)
- Οργανωτικές –θεσμικές παρεμβάσεις (δικτύωση, θεσμικό πλαίσιο συνεταιριστικών οργανώσεων, κατανομές πιστώσεων κ.λπ)
- Αναδασώσεις -φυτώρια
- Υλοτομικές εργασίες -καλλιέργεια συστάδων –καθαρισμοί
- Δασική οδοποιία (εκμετάλλευση δασών και λιβαδικών εκτάσεων, αντιπυρική προστασία κ.ά)
- Υποδομές κτηνοτροφίας (ποτίστρες, στέγαστρα, στάβλοι)
- Διευθετήσεις ορεινών χειμάρρων (αντιπλημμυρική προστασία, ταμίευση νερού)
- Υποδομές αντιπυρικής προστασίας (δεξαμενές, πυροφυλάκια)
- Φυτοτεχνικά - αντιδιαβρωτικά έργα
- Έργα δασικής αναψυχής (θέσεις θέας, υπαίθριου γεύματος, κατασκηνωτικοί χώροι, ερμηνεία περιβάλλοντος, ορεινοί ποδηλατόδρομοι κ.ά)
- Έργα βελτίωσης βοσκοτόπων και βιοτόπων άγριας πανίδας (σπορές και φυτεύσεις)

Ένα από τα καίρια ζητήματα που επίσης τέθηκε στο πλαίσιο των συζητήσεων ήταν και αυτό της χρηματοδότησης της δασοπονίας και των δραστηριοτήτων που σχετίζονται με αυτή, και που θα μπορούσε να αποτελέσει ένα σοβαρό κίνητρο και προϋπόθεση και για την έναρξη και άσκηση κοινωνικής επιχειρηματικής δράσης και οικονομίας στην περιοχή. Διαπιστώθηκε ότι, υπάρχει ελλιπής ενημέρωση των ενδιαφερομένων πανω σε

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

δυνατότητες και εργαλεία χρηματοδότησης, ένα στοιχείο που θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη και να υπάρχουν κατάλληλες δράσεις ενημέρωσης. Πιο συγκεκριμένα στο πλαίσιο των συζητήσεων έγινε λοιπόν ενημέρωση για τις ευκαιρίες χρηματοδότησης που υπάρχουν μέσω:

- Πρόγραμματος Αγροτικής Ανάπτυξης (ΠΑΑ) 2014 -2020: το οποίο περιλαμβάνει Μέτρα (Νέοι Αγρότες, Κτηνοτροφικά Πάρκα, Διαχειριστικά Σχέδια Βοσκοτόπων, Μ08 - Επενδύσεις στην ανάπτυξη δασικών περιοχών και στη βελτίωση της βιωσιμότητας των δασών)
- Πρόγραμματος Τοπικής Ανάπτυξης CLDD/LEADER για ενισχύσεις ιδιωτικών επενδύσεων σε τουριστικά καταλύματα, βιοτεχνίες και μεταποιητικές μονάδες (για το Ν.Τρικάλων 5 εκατ.ευρώ)
- Επιχ. Πρόγραμμα Υποδομές Μεταφορών, Περιβάλλον και Αειφόρος Ανάπτυξη (πρώην ΕΠΠΕΡΑΑ)
- Πράσινο Ταμείο
- Πρόγραμμα LIFE (4 υπο-προγράμματα: Φύση και Βιοποικιλότητα, Περιβάλλον και Αποδοτικότητα Πόρων, Περιβαλλοντική Διακυβέρνηση & Πληροφόρηση, πρόγραμμα για το Κλίμα)
- Επενδυτικός Νόμος
- Προγράμματα Έρευνας, Τεχνολογικής Ανάπτυξης & Καινοτομίας (ΕΤΑΚ)

Συνοψίζοντας, η ανάλυση SWOT για τον κλάδο και τις προοπτικές ανάπτυξης κοινωνικής επιχειρηματικότητας, όπως αυτή προκύπτει από τις εν λόγω συναντήσεις και ανταλλαγή απόψεων, παρουσιάζεται στη συνέχεια.

1.5.3 Ανάλυση SWOT για τον τομέα ΔΑΣΗ

Δυνατά σημεία	Αδυναμίες
Λειτουργία του Πανεπιστημιακού Δάσους Πετρουλίου	Αρκετά δάση της περιοχής είναι υποβαθμισμένα
Παραγωγή ποιοτικών προϊόντων ξύλου με υψηλή προστιθέμενη αξία, στο πλαίσιο πρότυπης αειφορικής διαχείρισης και πολυλειτουργικής άσκησης δασοπονίας	Περιορισμένη αξιοποίηση των δασών για παραγωγή προϊόντων - κυρίως προϊόντα ξύλου
Ύπαρξη δασοτεχνικών έργων υποδομών	Το υψηλό κόστος παραγωγής
Σημαντική προβολή της περιοχής σε τοπικό και εθνικό επίπεδο	Μικρό μέγεθος επιχειρήσεων και εκμεταλλεύσεων.

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Μόνιμοι κάτοικοι της περιοχής εργάζονται στη δασική παραγωγή	Έλλειψη επιχειρηματικού πνεύματος από τους περισσότερους παραγωγούς.
	Μικρή περαιτέρω ανάπτυξη των εκμεταλλεύσεων/επιχειρήσεων και αδυναμία προσαρμογής τους στα νέα δεδομένα και στις συνθήκες που προσδιορίζουν οι «αγορές».
	Εσωστρέφεια και έλλειψη δυνατότητας διαμόρφωσης εξωστρεφούς στρατηγικής
	Έλλειψη ανταγωνιστικότητας και χαμηλός βαθμός αξιοποίησης ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων της περιοχής.
	Σοβαρή έλλειψη διακλαδικών και δια-τομεακών σχέσεων μεταξύ των επιχειρήσεων και των παραγωγών δασικών προϊόντων.
	Έλλειψη συνεργατικού πνεύματος και κουλτούρας μεταξύ των δασεργατών – παραγωγών – επιχειρηματιών και λοιπών εμπλεκόμενων στη διαχείριση και παραγωγή δασικών προϊόντων.

Ευκαιρίες	Απειλές
Ο ορεινός χώρος και το εισόδημα που προέρχεται από τα δάση παρουσιάζουν μια ανθεκτικότητα σε συνθήκες οικονομικής κρίσης συμβάλλοντας στη βιώσιμη ανάπτυξη –σταθερότητα των περιοχών και τις μειωμένες κοινωνικές ανισότητες, με χαμηλά ποσοστά ανεργίας.	Δεν υπάρχει καμία αναγνώριση για τις περιβαλλοντικές υπηρεσίες που παρέχει το δάσος και πως αυτές συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη της περιοχής.
Υπαρξη και λειτουργία του Πανεπιστημιακού Δάσους Περτουλίου και προοπτικές για περεταίρω ενίσχυση της συνεργασίας και σε επιμέρους τομείς, ανάμεσά τους και αυτός της υποστήριξης και ανάπτυξης της κοινωνικής επιχειρηματικότητας	Τα περισσότερα έργα δασοπονίας σε ορεινές περιοχές βρίσκονται μακριά από τα φώτα της δημοσιότητας και δεν τυγχάνουν της απαιτούμενης αναγνώρισης της συμβολής τους στην οικονομική ανάπτυξη και την προστασία μιας περιοχής
Υπαρξη αφθονίας ανανεώσιμων φυσικών πόρων	Θεσμικές/οργανωτικές αδυναμίες
Αρκετές δυνατότητες χρηματοδότησης για τη δασοπονία	Αδυναμίες στον τρόπο οργάνωσης και λειτουργίας των δασικών συνεταιρισμών

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Το νέο θεσμικό πλαίσιο για τους δασικούς συνεταιρισμούς	Αδυναμία αξιοποίησης των δυνατοτήτων που παρέχονται μέσω των διαφόρων προγραμμάτων χρηματοδότησης.
	Χαμηλό επίπεδο τεχνικής και οργανωτικής υποστήριξης των παραγωγών
	Υψηλός βαθμός γήρανσης του πληθυσμού
	Έλλειψη εκπαίδευσης και κατάρτισης πάνω σε επιμέρους θέματα δασικής παραγωγής σε συνδυασμό με την κοινωνική οικονομία

1.6 ΔΙΜΕΡΕΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ

1.6.1 Ελληνική αποστολή στη Νορβηγία

Στο πλαίσιο των διμερών σχέσεων που αναπτύχθηκαν, πραγματοποιήθηκε ένα σύντομο πρόγραμμα ανταλλαγής επισκέψεων μελών της ερευνητικής ομάδας του ΑΙΘΗΚΟΥ, μεταξύ Ελλάδας και Νορβηγίας, της χώρας που συμμετέχει στο πρόγραμμα και ανήκει στις δότριες χώρες.

Σκοπός αυτής της ανταλλαγής επισκέψεων ήταν κυρίως η ανταλλαγή τεχνογνωσίας και καλών πρακτικών σε θέματα κοινωνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας, ώστε να μπορέσουν αυτές οι πρακτικές να προσαρμοστούν και εξατομικευτούν με βάση τις ιδιαιτερότητες που παρουσιάζει η ορεινή περιοχή του Δήμου Πύλης ειδικότερα, όπου υλοποιήθηκε το έργο, αλλά και η ελληνική πραγματικότητα γενικότερα.

Ωστόσο, τονίζεται ότι, ο Νορβηγός εταίρος του έργου, που είναι το Norwegian Institute of Wood Technology – Treteknisk, είναι ένα ερευνητικό κέντρο στο Όσλο το οποίο εξειδικεύεται σε θέματα τεχνολογίας του ξύλου και προϊόντων από ξύλο και όχι σε θέματα κοινωνικής οικονομίας, όπως θα ήταν το επιθυμητό. Έτσι, μέσα από το σύντομο πρόγραμμα των διμερών σχέσεων, δόθηκε τελικά η δυνατότητα, να γίνει ανταλλαγή απόψεων και τεχνογνωσίας γενικά σε θέματα οικονομίας της υπαίθρου, αλλά και ειδικότερα σε ζητήματα που αφορούν την τεχνολογία του ξύλου, τις επιχειρήσεις επεξεργασίας ξύλου και παραγωγής προϊόντων από ξύλο, ανάπτυξη καινοτομιών και νέων προϊόντων, δυνατότητες συνεργασίας με ελληνικές επιχειρήσεις στην περιοχή του Δήμου Πύλης κ.λπ. Έγινε και μία προσέγγιση του τομέα της κοινωνικής οικονομίας, κυρίως μέσα από ενημέρωση αναφορικά με τον τρόπο λειτουργίας συνεταιριστικών οργανώσεων στον τομέα επεξεργασίας του ξύλου στη Νορβηγία καθώς επίσης και την περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση που υπάρχει στην παραγωγή των προϊόντων του ξύλου και η πιστοποίησή τους.

Η ανταλλαγή των επισκέψεων έγινε με την ελληνική αποστολή να επισκέπτεται τη Νορβηγία την περίοδο 18 - 21/6/2016 και από τους Νορβηγούς στην Ελλάδα, το διάστημα 11-13/7/2016.

Κατά την πρώτη ημέρα της επίσκεψης στη Νορβηγία, η ελληνική αποστολή έγινε δεκτή από τους Νορβηγούς εταίρους στο Όσλο και όλοι μαζί μεταβήκαν στη βιομηχανία Splitekopn στην περιοχή Amot. Η εταιρεία ειδικεύεται στην κατασκευή σύνθετων προϊόντων από ξύλο και ειδικά σε προϊόντα wood polymer composites. Το χαρακτηριστικό της εταιρείας που έχει σχέση με το κοινωνικό της προφίλ και

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

ευαισθησία αφορά στο γεγονός ότι, όσο είναι πρακτικά δυνατό, οι εργασίες για τα προϊόντα σύνθετης ξυλείας και μασίφ ξύλου πραγματοποιούνται όλες με ευνοϊκό για το περιβάλλον τρόπο και δίνουν λύσεις σε έργα όπου καλούνται να επιτύχουν υψηλές περιβαλλοντικές επιδόσεις.

Έτσι λοιπόν η Splitkon έχει σαφή περιβαλλοντική στρατηγική για την προώθηση της επιλογής των πλαστικοποιημένων προϊόντων ξυλείας σε όλα τα μέρη των κατασκευών όπου είναι εφικτό. Η χρήση της σύνθετης ξυλείας σε πολλές περιπτώσεις μπορεί να αντικαταστήσει άλλα υλικά και να μειώσει τις εκπομπές CO2 σημαντικά αν ληφθεί υπόψη η συνολική αντίληψη του κτιρίου, χωρίς να αυξάνουν σημαντικά το κόστος του έργου. Επιπλέον, η Splitkon AS εργάζεται συστηματικά για να συμμορφωθούν με την νομοθεσία για την ασφάλεια του περιβάλλοντος, και της υγείας των καταναλωτών εφαρμόζοντας σύστημα ποιότητας που εξασφαλίζει όλα τα στάδια, από την παραγγελία μέχρι την τελική παράδοση και εφαρμογή των προϊόντων. Το ξύλο είναι ένα δομικό υλικό που δεσμεύει περισσότερο CO2 από αυτό που χρησιμοποιείται στην παραγωγή.

Η κατανάλωση ενέργειας της βιομηχανίας ξυλείας είναι επίσης «καθαρή» καθώς χρησιμοποιεί ηλεκτρική ενέργεια από υδροηλεκτρικούς σταθμούς καθώς και βιοκαύσιμα (απόβλητα από την παραγωγή). Μετά το τέλος της ζωής των προϊόντων σύνθετης ξυλείας και του συμπαγούς ξύλου αυτά χρησιμοποιούνται ως καύσιμο, και το CO2 που απελευθερώνεται παραλαμβάνεται από την αύξηση του δάσους.

Η επόμενη ημέρα περιελάβανε επίσκεψη και ξενάγηση στους χώρους και τα Εργαστήρια του ερευνητικού κέντρου του Norwegian Institute of Wood Technology, καθώς και παρουσιάσεις σχετικές με τις δράσεις του Ινστιτούτου.

Είναι ένα πλήρως οργανωμένο ερευνητικό κέντρο που διαθέτει πληθώρα εργαστηρίων όπως ποιοτικού ελέγχου

πρώτων υλών και προϊόντων ξύλου,

δομικών κατασκευών, μάρκετινγκ και

οικονομίας και έχει ως στόχο τη διάχυση γνώσης στη Νορβηγική βιομηχανία ξύλου και την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών.



Η ελληνική αποστολή του ΑΙΘΗΚΟΥ στο Norwegian Institute of Wood Technology

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Στη συνέχεια ακολούθησε σειρά παρουσιάσεων αναφορικά με το πρόγραμμα του ΑΙΘΗΚΟΥ από τον Επιστημονικό Υπεύθυνο του Έργου Δρ. Μάριο Τρίγκας Επίκουρο Καθηγητή του Α.Π.Θ. όπου αναλύθηκαν διεξοδικά οι στόχοι του έργου, οι δράσεις και τα πακέτα εργασίας, τα παραδοτέα και το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του έργου και



Από τις παρουσιάσεις στο Norwegian Institute of Wood Technology

έγινε μία αναλυτική συζήτηση για τον τρόπο με τον οποίο θα μπορούσε να προχωρήσει ομάδα η υλοποίηση αυτή. Φυσικά η όλη παρουσίαση έδωσε το έναυσμα στο ερευνητικό κέντρο για ακόμη ένα πεδίο δραστηριοποίησης το οποίο αφορά το κοινωνικό προφίλ των ερευνών που ήδη διεξάγει και το πώς θα μπορούσε αυτό να διαμορφωθεί δομώντας συνεκτικές προτάσεις που θα στοχεύουν σε περιβαλλοντικά και

κοινωνικά οφέλη. <http://aithikos-eeagrants.teilar.gr/images/norway2016/trigkas.pdf>

Τη σκυτάλη των παρουσιάσεων πήραν η διευθύντρια του Ινστιτούτου Κα. Hilde Tellesbø η οποία ανέπτυξε το θέμα «Wood from forest to market!» Δόθηκε βαρύτητα σε θέματα πιστοποίησης προϊόντων ξύλου σε σχέση με την αειφορική διαχείριση των δασικών πόρων, της υγείας και της ασφάλειας των καταναλωτών και της ποιότητας των προϊόντων και φυσικά το πώς το Ινστιτούτο μεταφέρει αυτή την τεχνογνωσία στη βιομηχανία ξύλου και τα αμοιβαία οφέλη που δημιουργούνται από τη διαδικασία αυτή, τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για την κοινωνία και το περιβάλλον. <http://aithikos-eeagrants.teilar.gr/images/norway2016/Hilde.pdf>

Ακολούθησε παρουσίαση από τον ερευνητή του κέντρου Knut Amunt Skatvedt <http://aithikos-eeagrants.teilar.gr/images/norway2016/Skatvedt.pdf> με θέμα «Norwegian wood industries within an context of Social Entrepreneurship». Στην παρουσίαση έγινε μια ιστορική αναδρομή για τη βιομηχανία ξυλείας στη Νορβηγία και στη συνέχεια αναφορά για τον τρόπο οργάνωσης της και ιδιοκτησίας, όπου κεντρικό ρόλο παίζουν οι δασικοί συνεταιρισμοί και οι συνεταιρισμοί των βιομηχανιών. Έγινε παρουσίαση καλών πρακτικών πως η βιομηχανία ξυλείας βοήθησε σε περιπτώσεις τις τοπικές κοινότητες σε διάφορα ζητήματα όπως η εκπαίδευση και η απασχόληση ειδικά για τις περιοχές της υπάιθρου. Αξίζει να σημειωθεί ότι, καλές πρακτικές όσον αφορά το συνεταιριστικό κίνημα για την εκμετάλλευση των δασών στη Νορβηγία,

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

ενσωματώθηκαν από μέλη της ελληνικής αποστολής σε προτάσεις που έγιναν εκ μέρους των φορέων τους προς το ελληνικό υπουργείο περιβάλλοντος αναφορικά με τη διαβούλευση που υπάρχει αυτή την περίοδο στη χώρα για τη σύσταση και λειτουργία των δασικών συνεταιρισμών!

Επομένη παρουσίαση ήταν αυτή του ερευνητή του Ινστιτούτου Lars Tellens με τίτλο «Use of wood in an environmentally context» <http://aithikos-eeagrants.teilar.gr/images/norway2016/Tellnes.pdf> . Στο πλαίσιο αυτό έγιναν αναφορές για το αποτύπωμα άνθρακα του ξύλου ως δομικό υλικό και τα περιβαλλοντικά οφέλη που προκύπτουν από τη χρήση του κυρίως όσον αφορά την αντιμετώπιση του φαινομένου της κλιματικής αλλαγής και επιπλέον εξειδίκευση σε σύγκριση της χρήσης του ξύλου σε επιμέρους κατασκευές και μέρη κτιρίων σε σχέση πάντα με το αποτύπωμα άνθρακα. Προυσιάστηκαν μελέτες περίπτωσης συνεργασίας του Ινστιτούτου με βιομηχανίες για τα παραπάνω ζητήματα και ακολούθησε συζήτηση για το βαθμό ευαισθητοποίησης της βιομηχανίας ξύλου της Νορβηγίας σε περιβαλλοντικά θέματα και του βαθμού πιστοποίησης των περιβαλλοντικών επιπτώσεων που έχει η χρήση του ξύλου.

Τέλος, ο ερευνητής του κέντρου Dr Per Otto Flæte ολοκλήρωσε τον κύκλο των παρουσιάσεων με το θέμα «Machine Grading Of Structural Timber» <http://aithikos-eeagrants.teilar.gr/images/norway2016/Otto.pdf> το οποίο ήταν ένα καθαρά τεχνικό θέμα που αφορά ζητήματα ποιοτικού ελέγχου πρώτων υλών ξυλείας και εφαρμογή προτύπων για τον έλεγχο αυτό.

Η επόμενη ημέρα περιελάμβανε επίσκεψη σε δύο βιομηχανίες ξυλείας και προϊόντων ξύλου και πιο συγκεκριμένα στις Gran Tre (<http://grantre.no/>) και Flaen Superwood

(<http://www.superwood.no/om-superwood/aktiviteter>), καθώς και στο οικολογικό χωριό Økolandsbyen. Κατά τη διάρκεια των επισκέψεων στις



Από την επίσκεψη στη βιομηχανία Gran Tre

βιομηχανίες έγινε ξενάγηση από τους ιδιοκτήτες στους χώρους παραγωγής καθώς επίσης και παρουσίαση των προϊόντων της κάθε εταιρείας. Η μεν Gran Tre είναι ένα

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

πριστήριο ξυλείας που ανήκει στον τοπικό δασικό συνεταιρισμό και παράγει prisτά προϊόντα ξύλου. Εντύπωση προκαλεί ο υψηλής τεχνολογίας μηχανολογικός εξοπλισμός που διαθέτει, η αξιοποίηση των υπολειμμάτων της πρίσης καθώς και η συσκευασία



Από την επίσκεψη στη βιομηχανία Gran Tre

των τελικών προϊόντων ξύλου. Αντίστοιχα η βιομηχανία superwood είναι μια καινοτόμος εταιρεία που στελεχώνεται από νέους ανθρώπους και η οποία εισήγαγε στη Νορβηγική αγορά αρκετά καινοτόμα σύνθετα προϊόντα ξυλείας για επιμέρους χρήσεις. Ιδιαίτερη βαρύτητα

επίσης η εταιρεία δίνει στο οργανωμένο marketing και ανάπτυξη στρατηγικής marketing σε συνδυασμό με το κοινωνικό προφίλ της. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι η εταιρεία Superwood έχει λάβει Βραβείο Περιβαλλοντικής Λειτουργίας από την ΕΕ



Στην εταιρεία SUPERWOOD

ως αναγνώριση και αποδεικτικό στοιχείο ότι πρόκειται για μία από τις πιο φιλικά προς το περιβάλλον επιχειρήσεις στην Ευρώπη. Το πρόγραμμα των επισκέψεων ολοκληρώθηκε όπως αναφέρθηκε, με την επίσκεψη στο οικολογικό χωριό Økolandsbyen στην περιοχή Hurdal. Είναι ένα πρότυπο χωριό το οποίο αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια και στόχος είναι να μπορέσει να καταστεί εντελώς αυτόνομο όσον αφορά ενέργεια, τροφοδοσία και δραστηριότητες. Το όραμα των εμπνευστών του ήταν να φέρουν τους κατοίκους της πόλης πιο κοντά σε ένα πραγματικά φυσικό τρόπο ζωής και να αποτελέσει μία πραγματική εμπειρία και στάση αντιμετώπισης των Νορβηγών

απέναντι στην καθημερινότητα. Βέβαια, οι αρχικοί αλλά και οι τωρινοί κάτοικοι του χωριού είναι αρκετά ευκατάστατες οικογένειες Νορβηγών που διαθέτουν τα χρήματα να αγοράσουν ένα οικολογικό σπίτι στον οικισμό. Σημειώνεται ότι, το χωριό βρίσκεται ακόμη σε στάδιο ανάπτυξης και διαμορφωσης και δεν είχαν ολοκληρωθεί οι εργασίες στην περιοχή. Ωστόσο, αποτελεί μία καλή πρακτική η οποία θα μπορούσε να μεταφερθεί και στις ορεινές περιοχές της Ελλάδας και γενικά στις περιοχές της υπαίθρου με αρκετά κοινωνικά και περιβαλλοντικά οφέλη.

1.6.2 Νορβηγική αποστολή στην Ελλάδα

Το πρόγραμμα των διμερών σχέσεων συνεχίστηκε με την επίσκεψη της Νορβηγικής αποστολής στην Ελλάδα και στην περιοχή του Δήμου Πύλης, το διάστημα 11 - 13/7/2016. Η περίοδος της επίσκεψης των Νορβηγών ήταν το διάστημα κατά το οποίο πραγματοποιούταν και τα εκπαιδευτικά σεμινάρια του ΑΙΘΗΚΟΥ στην περιοχή.

Κατά τη διάρκεια της σύντομης αυτής επίσκεψης έγινε αρχικά η υποδοχή τους στις εγκαταστάσεις του Τμήματος Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου του ΤΕΙ Θεσσαλίας, που είναι ένας από τους εταίρους του προγράμματος και έχει άμεση σχέση όσον αφορά τις ερευνητικές του δραστηριότητες με το Norwegian Institute of Wood Technology. Κατά την παραμονή τους εκεί, έγινε ξενάγηση σε όλους του χώρους και τα ερευνητικά εργαστήρια του Τμήματος. Η αποστολή έμεινε ιδιαίτερα εντυπωσιασμένη από τον υψηλής τεχνολογίας εργαστηριακό εξοπλισμό του Τμήματος και την πληρότητα που παρουσίαζε ο εξοπλισμός αυτός όσον αφορά τις δυνατότητες που δίνει στο Τμήμα για να εκτελέσει πλήρως και με απόλυτη επιτυχία την εκπαιδευτική και ερευνητική αποστολή του.



Επίσκεψη στο Τμήμα Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου του ΤΕΙ Θεσσαλίας

Στο πλαίσιο αυτό συμφωνήθηκε να υπάρξει περαιτέρω ανταλλαγή τεχνογνωσίας πάνω σε ειδικά τεχνικά θέματα της τεχνολογίας του ξύλου και διερευνήθηκε η προοπτική συνεργασίας και σε εκπαιδευτικά θέματα.



Από τη συνάντηση στο Πανεπιστημιακό Δάσος Περτουλίου

Η συνέχεια της επίσκεψης περιλάμβανε τη μετάβαση στα ορεινά χωριά του Δήμου Πύλης προκειμένου να έρθει η Νορβηγική αποστολή σε επαφή και μια γνωριμία με την περιοχή

υλοποίησης του ΑΙΘΗΚΟΥ. Αφού έγινε μια γενική περιήγηση στην περιοχή,

λόγω και του περιορισμένου διαθέσιμου χρόνου που υπήρχε, ακολούθησε επίσκεψη στο Πανεπιστημιακό Δάσος Περτουλίου και συνάντηση με το Δασάρχη Δρ. Χασάναγα

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Νικόλαο. Κατά τη συνάντηση αυτή έγινε ενημέρωση των Νορβηγών εταίρων για το ιστορικό ίδρυσης και λειτουργίας του Πανεπιστημιακού Δάσους, τους εκπαιδευτικούς και ερευνητικούς σκοπούς που εξυπηρετεί, τον τρόπο λειτουργίας των πανεπιστημιακών δασών στην Ελλάδα και το ρόλο που επιτελούν στην κοινωνικό οικονομική ανάπτυξη της περιοχής και την περιβαλλοντική προστασία. Αξίζει να σημειωθεί πως οι Νορβηγοί εταίροι δήλωσαν εντυπωσιασμένοι με την σπάνια φυσική ομορφιά της περιοχής και πως δύναται να αξιοποιηθεί για πλήθος δραστηριοτήτων που σχετίζονται με το ορεινό τοπίο και το δάσος. Η συνέχεια των συζητήσεων δόθηκε στο χωριό Νεραϊδοχώρι στην περιοχή όπου αναφέρθηκαν επιπλέον ζητήματα συνεργασίας όλων των φορέων από Ελλάδα και Νορβηγία.

Η σύντομη επίσκεψη της Νορβηγικής αποστολής ολοκληρώθηκε το απόγευμα της ίδιας μέρας με τη συμμετοχή τους στα εκπαιδευτικά σεμινάρια που υλοποιούνταν εκείνο το διάστημα, όπως αναφέρθηκε, στην περιοχή και πιο συγκεκριμένα εκείνη την ημέρα στην έδρα του Δήμου Πύλης. Έγινε και εδώ η παρουσίαση με θέμα «Norwegian



Άποψη του κοινού κατά τη διάρκεια της παρουσίασης των Νορβηγών εταίρων στην έδρα του Δήμου Πύλης

wood industries within an context of Social

Entrepreneurship»,

http://aithikos-eeagrants.teilar.gr/images/pdfseminaria/norway12_7_2016.pdf

ώστε να ενημερωθούν οι κάτοικοι και οι επιχειρηματίες της περιοχής για τον τρόπο που λειτουργεί η Νορβηγική βιομηχανία ξύλου υπό το πρίσμα και της κοινωνικής οικονομίας με μία ευρεία έννοια. Στο πλαίσιο ιδεών που συζητήθηκαν και θα μπορούσαν να αποτελέσουν πεδίο κοινωνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στην περιοχή, παρουσιάστηκαν πρωτότυπες κατασκευές από ξύλο οι οποίες πέρα από τη δημιουργία απασχόλησης στην περιοχή με τη μορφή μικρών βιοτεχνιών, θα μπορούσαν να συμβάλλουν στην περιβαλλοντική προστασία, την προσβασιμότητα σε περιοχές του δάσους για λόγους αναψυχής και τη διατήρηση της πολιτισμικής ταυτότητας κυρίως όσον αφορά τους οικισμούς της περιοχής και μικρές κατασκευές σε αυτούς.

2. ΚΕΙΜΕΝΑ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ

2.1 Τουρισμός - τρόφιμα

Παπαναστασίου Λίτσα

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρήκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrikas@for.auth.gr

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

A. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ:

..... Ξενοδοχείο - Ταβέρνα Παπαναστασίου

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

Οι πελάτες του ξενοδοχείου διαφέρουν ανάλογα με την εποχή. Οι σημερινοί πελάτες (Δευτέρα 12 Δεκεμβρίου) είναι οι οικογένειες που επιλέχθηκαν του «ΠΡΩΤΟ ΤΕΜ ΣΕΠΤΕΜ» στα Ψαλμαρά και επιλέχθηκαν να διαμνηστεύσουν στην Ελλάδα.

Τις ημέρες των Χριστουγέννων και της Πρωτοπρωιάδας και επιλέγονται παραδοτικά παραδοτικά.

Την άνοιξη και στις αρχές του καλοκαιριού, ΚΑΠΗ και βίλλοι. Επίσης σκοτάδι. Το χειμώνα παραδοτικά.

Αλλοδαπούς πελάτες έχουμε ένα γκράντ

Ισραηλινών που διοργανώνεται στο σύγκριμένο πρακτορείο για 10 διαδοχικά χρόνια χωρίς διακοπή. Γιατί έρχονται εδώ; Έρχονται στην Ελλάδα, ανεκίδη

στην Άρτα, στην Πλερο... Είναι άνδρες ηλικίας 50-60 ετών που κάνουν διαδρομές στο δρόμο με ΤΣΙΠ.

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

Οι πελάτες εμπιστεύονται απόλυτα τις υπηρεσίες μας και ειδικά είναι πιστοί πελάτες έχουμε αναπτύξει σχέση εμπιστοσύνης. Το ξενοδοχείο μας είναι το πρώτο και καλύτερο του χωριού και έχει μεγάλο πιστολόγιο.

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Η έλλειψη ρευστού και τα μεγάλα δάνεια...
 αυτά δημιουργούν σημαντικά προβλήματα και στην
 καθημερινή οαότητα υπηρεσιών των ξενοδοχείων...
 σήμερα έχω (η ιδιαιτερότητα) ετοιμάσει προϊόντα, Στραμιά
 υφάσματα, φτιάχνω μαφές στο μαφά του ξενοδοχείου
 και επιβλέπω το πρόσωπο...

Καινομία θα έπρεπε αυτές οι δουλειές να γίνονται
 από διαφορετικά άτομα ώστε να έχουν ποιότητα,
 αλλά τα οικονομικά προβλήματα της επιχείρησης
 δεν επιτρέπουν νέες προμήθειες. Προσπαθούμε με
 την οικογενειακή εργασία και τις εποχιακές προμήθειες
 να λύσουμε το πρόβλημα.

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

Δύσκολο αφού η οικονομική κρίση έχει δημιουργήσει
 πολλά προβλήματα, και αυτάδες οικονομικό περιβάλλον
 οι Έλληνες πλέον δεν ταξιδεύουν, και όταν το κάνουν
 ποτέ δεν πάλι άλλα χρήματα...

Έχουμε πρίγειν τις τιμές, αλλά τα κόγια έξοδα
 της επιχείρησης δεν γίνεται τα μειωθούν άλλο.
 Το θετικό είναι ότι τα παιδιά μας, έχουν
 δραστηριοποιηθεί επαγγελματικά στην επιχείρηση
 (ξενοδοχείο ή ταβέρνα), και έχει δημιουργηθεί
 μια διάδοχη κατάσταση.

Η επιβίωση των νέων βασ. τοπικές επιχειρήσεις βελτιώνεται μαζί την λειτουργία τους. Αναφέρω καταπραϊνιστικό παράδειγμα. Όταν έχω ανέλθβα την επιχείρηση από τον πατέρα μου γύρω στο '80, καινοτομία ήταν ότι το πρώτο νερό διατίθονταν

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

Οι περ. βελτιότεροι... αλλάτες... Επουν... πόση... υψηλή... συμπεριφορά... Οι... περιβώτεροι... έχουν... μειωμένη... οικονομική... δυνατότητα... έμτας... από... των... το... κόστος... του... δωματίου... και... το... χρέμα... φραγίζουν... να... μη... φοδεύουν... ασιδήποτι... άλλο

Πλέον δεν φοδεύουν χρήματα ούτε για έναν επιπλέον ναφέ, καθ βολώνεται μόνο με τον ναφέ του ηρωίνου. Το μπαρ στην ουσία έχει πάψει να λειτουργεί. Δεν θυμάμαι ποτέ δώσαφε ποτο την τελευταία φορά.

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Είμαι... αισιόδοξη... Πιστεύω... όμως... ότι... Τελική... Αυτοδιάληψη... ερήνη... να... είναι... πιο... δραστήρια... στην... προέλιξη... ελπίων... φίλος... την... άνοιξη... διοργανώθηκαν... από... αθλητικές... διοργανώσεις... από... τον... δήμο... και... τα... ξενοδοχεία... και... οι... ταβέρνες... δούλεψαν... για... ένα... δευτερόλεπτο... που... βε... άλλη... περίπτωση... θα... ήταν... «νεκρό».

Η διοργάνωση «events» από τον δήμο, κινητοποιεί τους εθισμένους. Ο Μόδος των Γουαϊκών, στα τριετία, μας φέρνει πελάτες σε μια «νεκρή» περίοδο για τα ξενοδοχεία.

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Συνεργα... (συνάπτει... οι... επαγγελματίες... της... περιοχής...)

Αρμονικά και αυτό είναι αναγκαίο. Όταν τα δωμάτια... ρα... χυμίζουν... δίνω... φόρμα... στους... άλλους... ξενοδοχείων... και... αυτά... κάνουν... το... ίδιο.

1. x στα δωμάτια ήδη την ημέρα και όχι για ένα διάστημα ημέρα όπως συνήθιζαν. Συμμετέχει οι νέοι με τα social media και την κοινωνική δικτύωση δίνω άλλη διάσταση στη λειτουργία της επιχείρησης.

B.

ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ:

.....

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

Είμαστε πολύ ικανοποιημένοι από τις επιχειρήσεις της περιοχής. Πηγαίναμε πολλά χρόνια κληματα τσιφίθιο αλλά είμαστε από νωρίς (Κέρκυρα). Αρχικά πηγαίναμε στα Ζαχροκώφια αλλά εδώ και τρία χρόνια ερχόμαστε στην Ελάτη.

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;

Δε. πολύ μεγάλο βαθμό και από την συγκεκριμένη επιχείρηση και από τις υπηρεσίες της περιοχής. Για παράδειγμα είναι πολύ πιο ανθρώπινη και ευχάριστη η συμπεριφορά των ιδιοκτητών από άλλους κληματα προσορίθους. Στο Ζαχροκώφια, βασικά έκαναν επενδύει μόνο επενδύει και όχι ντόπια και αντιπροσωπίζουν τους επισκέπτες με ψώνια ενόψει το σέρπος. Εδώ η κατάσταση είναι πολύ πιο ανθρώπινη και προσηνική. Δεν νιώθουμε ότι ραί βιάσαν ως //κρήφα// αλλά ως ανθρώπου.

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

Οχι. Είμαστε εκπαιδευτικοί και έχουμε σταθερή εργασία στην περιοχή μας.
 Σημ. Υπάρχουν διάφοροι κοινωνικοί επιχειρηματίες,
 από όλο γύρω γκαρδισοί, μαφίς.

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

.....

5. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ: Φωτεινή Χοκκινίδου 697230194
 Αγγελική Νεωροπούλου 6973029262

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:(e-mail)(κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
 Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ:Γυμναστής - Εκπαιδευτικός.....

Παρατηρήσεις: Διαφέρουν μόνοι μας στην περιοχή.....



ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ B2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

A. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ:

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

Οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησης είναι κυρίως οι μόνιμοι κάτοικοι της ευρύτερης περιοχής του δήμου Πύλης. Ακόμη πελάτες θεωρούνται και οι περιοδικοί επισκέπτες των χωριών του δήμου και αναφέρομαι στους ετεροδημότες που έρχονται στο τόπο καταγωγής τους ανά τακτά διαστήματα (καλοκαίρι, Χριστούγεννα, Πάσχα κ.λ.π.). Ακόμη υπάρχουν πελάτες που προέρχονται από τους τουρίστες της περιοχής (ορεινός όγκος – Μετέωρα) σε μικρότερο ποσοστό και τέλος ένα ελάχιστο μέρος (αδύναμο ακόμη) προέρχεται από το e-shop. Λόγω των ειδών πώλησης της επιχείρησης το συντριπτικό ποσοστό των πελατών είναι γυναίκες έναντι των ανδρών καταναλωτών. Θα μπορούσα να το τοποθετήσω ως ποσοστό, γυναίκες 80% - άνδρες 20 %. Ακόμη παρουσιάζεται και το φαινόμενο διαδοχής στο καταναλωτικό κοινό, δηλαδή από τη μάνα στην κόρη κ.ο.κ. .

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

Η επιβίωση μιας επιχείρησης – ειδικά κατά τα τελευταία επτά χρόνια – εξαρτάται ΜΟΝΟ από τις σχέσεις που έχουν σχηματιστεί όλα τα προηγούμενα χρόνια. Οι σχέσεις αυτές κτίζονται σε βάθος χρόνου, δεν είναι δεδομένες αλλά δοκιμάζονται καθημερινά και είτε παραμένουν δυνατές, είτε φθίνουν με αρνητικό αποτέλεσμα για κάθε επιχείρηση. Όσο με αφορά θεωρώ πως η εμπιστοσύνη των πελατών μου προς τα προϊόντα που εμπορεύομαι είναι ισχυρή, κάτι που πιστοποιείται από την επανάληψη των επισκέψεών τους στην επιχείρησή μου. Η σχέση από τη μεριά μου προς τους πελάτες διαρκώς δυναμώνει με μια σειρά από ενέργειες και πρωτοβουλίες που παίρνω για να τους ανταποδώσω την εμπιστοσύνη τους. Με σημαντικό αριθμό πελατών η σχέση είναι ουσιαστική και φιλική και όχι η απρόσωπη και τυπική. Αυτό παρατηρείται ακόμη και με τους πελάτες που ενώ κατάγονται από την περιοχή μένουν αλλού και επισκέπτονται την περιοχή κάποιες φορές το χρόνο.

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Το κυριότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζει η επιχείρηση είναι η κάθετη πτώση του διαθέσιμου εισοδήματος του καταναλωτικού κοινού τα τελευταία επτά χρόνια. Αυτή η πτώση οδήγησε και εξακολουθεί να οδηγεί τους πελάτες σε φειδωλή καταναλωτική δαπάνη ιεραρχώντας πρώτα τα απαραίτητα και μετά τις άλλες ανάγκες. Παρατηρείται μειωμένη επισκεψιμότητα πελατών, με αύξηση μόνο τις ημέρες πληρωμής μισθών και συντάξεων και φανερά μικρή αγοραστική δύναμη. Αυτό επέφερε και την πτώση του τζίρου που δείχνει σημάδια σταθεροποίησης τα τελευταία δύο χρόνια. Ακόμη ένα τεράστιο πρόβλημα για το επιχειρείν είναι η εκτόξευση των υποχρεώσεων προς το κράτος (φορολογία) στερώντας πολύτιμους πόρους από την κάθε επιχείρηση. Ένα πρόβλημα που εντοπίζω στην επιχείρησή μου είναι η έλλειψη διαφημιστικής προβολής (διανομή φυλλαδίου (door2door) για προσέλκυση επιπλέον πελατών από την ευρύτερη περιοχή.

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

Πρώτα από όλα καθοριστικό ρόλο θα παίξει η οικονομική κατάσταση της χώρας. Η αγορά είναι 50% ψυχολογία και 50% ανάγκη, όποτε εύκολα βγαίνουν συμπεράσματα για την ουσία της σταθερότητας, Η περιοχή έχει μέλλον γιατί ο πληθυσμός παρουσιάζει μικρές μειώσεις, έχει το πλεονέκτημα της ενασχόλησης με τον πρωτογενή τομέα, υπάρχει βιοτεχνική δραστηριότητα, είναι διοικητικό κέντρο και έχει τουριστική κίνηση. Από τη μεριά μου πρέπει να γίνουν οι κατάλληλες κινήσεις προσαρμογής περαιτέρω στην οικονομική πραγματικότητα που βιώνουμε με προσέλκυση πελατών μέσω διαφήμισης, προσφορών, προγράμματος επιβράβευσης πελατών και μεγαλύτερης βαρύτητας στις πωλήσεις μέσω διαδικτύου. Ακόμη η τοποθέτηση νέων εμπορευμάτων είναι μέσα στα προσεχή μου σχέδια για δημιουργία νέων πελατών. Η αντοχή που επέδειξε τα εφτά δύσκολα χρόνια της ύφεσης είναι οδηγός επιβίωσης για τη συνέχεια. Συμπέρασμα : με νέες επενδύσεις σε σταθερό οικονομικό περιβάλλον.

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

Οι πελάτες της επιχείρησης δημιουργούν ένα παζλ πολυμορφικό οικονομικά και κοινωνικά. Υπάρχουν αυτοί με καλή οικονομική επιφάνεια, αλλά και άλλοι με μικρότερη αγοραστική δύναμη. Σαν καταναλωτές είναι απαιτητικοί, δηλαδή θέλουν με τα χρήματα που διαθέτουν να αγοράσουν εμπόρευμα αντίστοιχης ποιότητας και αυτή η απαίτηση δημιουργήθηκε σταδιακά όλα τα χρόνια που λειτουργώ την επιχείρησή μου. Τους έμαθα έτσι. Η συμπεριφορά σε τρόπους είναι φιλική και διακρίνεται από την αμφίδρομη εμπιστοσύνη απόρροια της ειλικρίνειας πρώτα από τη μεριά μου. Τους ενδιαφέρουν τα νέα εμπορεύματα και θέλουν να πετυχαίνουν καλή σχέση ποιότητας – τιμής.

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Η περιοχή έχει μέλλον όπως προανέφερα και παραπάνω, αρκεί να γίνουν από όλους μας οι κατάλληλες κινήσεις που θα σχεδιάσουν ένα ελπιδοφόρο μέλλον και όχι ένα συμβατικό και προβλέψιμο. Από τη μεριά της πολιτείας και του δήμου πρέπει να δοθεί λύση στα χρονίζοντα προβλήματα της περιοχής (φράγμα Μεσοχώρας, δημιουργία των απαραίτητων υποδομών στην έδρα του δήμου) και διεκδίκηση (αυτό αφορά το δήμο) όσο περισσότερων ευρωπαϊκών κονδυλίων για νέα εκκίνηση της περιοχής. Από τη μεριά των επιχειρηματιών κύριο μέλημα πρέπει να είναι οι επενδύσεις, η συνεχής επιμόρφωση αυτών και του προσωπικού των επιχειρήσεων, αλλά και η συνεργασία μεταξύ διαφορετικών αντικειμένων επιχειρήσεων για αύξηση της καταναλωτικής πίτας. Ένα παράδειγμα : συνεργασία ιδιοκτητών καταστημάτων εστίασης με τοπικούς παραγωγούς προϊόντων. Ακόμη σαν παράδειγμα συνεργασίας μπορεί να θεωρηθεί επιβράβευση πελάτη με δώρο προϊόν από άλλη τοπική επιχείρηση.

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Στην προηγούμενη απάντηση άγγιξα και τη συγκεκριμένη ερώτηση, Είναι το αδύνατο σημείο και πιστέψτε με το πιο καθοριστικό για το μέλλον. Δυστυχώς οι συνεργασίες μεταξύ επαγγελματιών της περιοχής είναι σε θέση εκκίνησης. Συνεργασίες που θα μπορούσαν να τονώσουν τη τοπική οικονομία δεν υπάρχουν ή είναι ανάξιες αναφοράς. Αγορά προϊόντων από άλλες περιοχές ενώ υπάρχουν σε αφθονία και ποιότητα στην

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

περιοχή. Αποτέλεσμα, πολύτιμα κεφάλαια φεύγουν εκτός περιοχής αποδυναμώνοντας τη τοπική οικονομία. Ακόμη η επιβράβευση πελατών μιας επιχείρησης με δώρο (προϊόν ή υπηρεσία) από άλλη επιχείρηση. Είναι ακόμη ...κενό γράμμα. Όσο για τη συνεργασία μεταξύ επαγγελματιών και εμπόρων για από κοινού αγορές με όλα τα σίγουρα οικονομικά οφέλη, είναι άγνωστη. Κοινό γνώρισμα της φυλής μας – η καχυποψία – που δεν αφήνει να αναπτυχθούν όλα τα προαναφερόμενα.

B. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ:

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

Οι επιχειρήσεις της περιοχής καλύπτουν σε μεγάλο βαθμό τις καταναλωτικές μου ανάγκες σε ποικιλία και ποιότητα, έχουν το πλεονέκτημα της άμεσης πρόσβασης της φιλικής σχέσης, των αρκετά προσεγγμένων τιμών, αλλά αδυνατούν στο τομέα των προσφορών.

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;

Είμαι αρκετά ικανοποιημένος από την αγορά που έκανα από μια επιχείρηση που εμπιστεύομαι πολλά χρόνια.

3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

Θα με ενδιέφερε με την προοπτική να επενδύσω ένα κεφάλαιο και να έχω ένα μικρό κέρδος. Παράδειγμα αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού για μια ΚΟΙΝΣΕΠ που θα αναλάβει αισθητικές παρεμβάσεις

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

Από την δραστηριότητα και το αντικείμενο της ΚΟΙΝΣΕΠ τα άτομα που την απαρτίζουν, το διαθέσιμο Κεφάλαιο.

5. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

Ανάληψη διοργάνωσης εκδηλώσεων σε κλειστούς και ανοιχτούς χώρους (ημερίδες, πανηγύρια κ.λ.π.). Δημιουργία ομάδας παροχής υπηρεσιών αισθητικής παρέμβασης σε δήμους (πράσινο, στολισμός κ.λ.π.)

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:

.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:(e-mail)

.....(κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
 Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

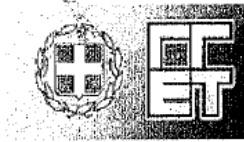
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ:

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Παρατηρήσεις:.....
.....
.....
.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!

ΠΡΩΤΟΤΥΠΟ



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

Α. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: ταβέρνα στην Τοπική Κοινότητα Στουρναραϊκών Ιδιοκτητρια: Γεωργία Λαμπρογεώργου

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

Η επιχείρηση απευθύνεται στους ντόπιους, στους παραθεριστές κατά τους θερινούς μήνες, τους ενοίκους των δύο ξενοδοχείων της περιοχής, και στους διερχόμενους ταξιδευτές από την Εθνική Οδό Τρικάλων Άρτας. **Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;**

Το δυνατά σημεία μας είναι η καλή ποιότητα, το ευχάριστο περιβάλλον, και το ορεινό τοπίο.

Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

Το αδύνατο σημείο είναι ότι δεν υπάρχουν πελάτες και οι πελάτες που υπάρχουν δεν ξοδεύουν πολλά χρήματα.

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

Οι ντόπιοι εμπιστεύονται την επιχείρηση, χωρίς να ζητούν εξηγήσεις και διευκρινήσεις.

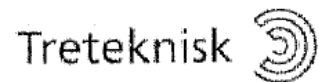
Οι επισκέπτες ρωτούν για τα προϊόντα που προσφέρω. Ζητούν διευκρινήσεις για το αν είναι ντόπια ή όχι. **Ποια προϊόντα προτιμούν οι πελάτες σας;** Ορισμένοι ζητούν μόνο ντόπια, κάποιιοι άλλοι δεν τα εμπιστεύονται και θέλουν αυτά που γναιρίζουν από τα σουπερ-μάρκετ. **Σε ποια προϊόντα αναφέρεστε; Για ποιο λόγο δεν τα εμπιστεύονται;** Τα γαλακτοκομικά κυρίως επειδή δεν μπορούν να ξέρουν το βαθμό λιπαρών που περιέχουν και τις συνθήκες παραγωγής τους. Τα ντόπια κρέατα τα εμπιστεύονται όλοι.

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Το αδύνατο σημείο της επιχείρησης, είναι ότι δεν υπάρχουν πελάτες και οι πελάτες που υπάρχουν δεν ξοδεύουν πολλά χρήματα.

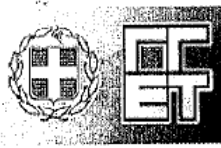
Το δεύτερο βασικό πρόβλημα είναι ότι, δεν μπορούμε να ανταπεξέλθουμε στα σταθερά έξοδα, ενοίκια, ΔΕΗ, κτλ., παρά το γεγονός ότι πρόκειται για μια οικογενειακή επιχείρηση.

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας; Δεν βλέπω μέλλον και στοχεύω στην αλλαγή του επιχειρηματικού πεδίου. Θα κάνω μία νέα επιχείρηση που θα βασίζεται στην οικογενειακή εργασία, όπως και η προηγούμενη και θα είχε όσο το δυνατόν λιγότερα πάγια έξοδα και επίσης θα είναι



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

“ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ”
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ

«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

πρωτοπόρα ώστε να μη αντιμετωπίζει ανταγωνιστικότητα. Πώς σκέφτεσαι να το οργανώσεις αυτό που λες; Σκέφτομαι ότι θα πρέπει να στραφώ στον τομέα των τροφίμων που είναι πρώτης ανάγκης και να αναζητήσω τις πρώτες ύλες από την περιοχή. Γνωρίζετε πως πρέπει να οργανώσετε μια τέτοια επιχείρηση; Όχι, αλλά θα ζητήσω βοήθεια και πληροφόρηση.

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

Οι ντόπιοι πελάτες κάνουν συχνές επισκέψεις αφού οι ταβέρνες του χωριού είναι η μόνη ψυχαγωγία τους αλλά ξοδεύουν πολύ λίγα χρήματα, πίνουν έναν καφέ, ή ένα τσίπουρο μόνο....

Οι επισκέπτες επίσης προσέχουν πολύ στο πόσα χρήματα θα ξοδέψουν και κατά κανόνα κάνουν μικρές παραγγελίες.

Απαιτήσεις έχουν πλέον όλοι και οι ντόπιοι και οι ξένοι. Θέλουν να αξιοποιούν κάθε ευρώ που ξοδεύουν. Ως προς την συμπεριφορά τους, οι περισσότεροι πελάτες, είναι ευγενικοί.

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Η περιοχή θα έχει μέλλον μόνο αν προβληθεί και προσελκύσει επισκέπτες.

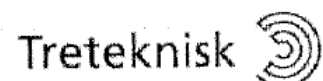
Η μόνη ευκαιρία που μπορούν να έχουν οι ντόπιοι επιχειρηματίες, είναι η προβολή του ορεινού τοπίου του χωριού, που κατά την γνώμη είναι μακρά πιο αξιόλογο από αυτό της ανταγωνιστικής Ελάτης και του Περτουλίου, ώστε να προσελκύσουμε επισκέπτες.

Γιατί πιστεύεις ότι η Ελάτη και το Περτούλι έχουν περισσότερους επισκέπτες, ενώ δεν είναι κατά την γνώμη σου εξίσου αξιόλογοι τόποι με το χωριό σου ; Το Περτούλι επειδή έχει το χιονοδρομικό κέντρο, για την Ελάτη δεν μπορώ να εξηγήσω την επισκεψιμότητα της.

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

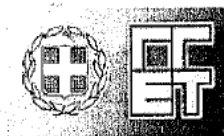
Η βασική στρατηγική της επιχείρησής μου, εστιάζει στην προσφορά τοπικού αυθεντικού προϊόντος, όπως κρέας ίδιας παραγωγής γαλακτοκομικά, πίτες, κ.τ.λ., δηλαδή η βασική στρατηγική μας επικεντρώνεται στο να τονιστεί ο τοπικός χαρακτήρας και η αυθεντικότητα της επιχείρησής μας.

Για τον λόγο αυτό αναζητώ συνεργασίες με τοπικούς κτηνοτρόφους για να προμηθευομαι κρέας και γαλακτομικά. Η συνεργασία έχει σταθερή βάση; Όχι, γιατί οι προμηθευτές μου είναι κατά κανόνα μικροί παραγωγοί και δεν έχουν κανονική παραγωγή σ' όλη την διάρκεια της χρονιάς. Όταν δεν μπορούν να με προμηθεύουν, αγοράζω προϊόντα από τα σουπερ-μάρκετ των Τρικάλων.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Β. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ:

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

Είμαι απόλυτα ικανοποιημένος. Οι καταστηματάρχες είναι πολύ προσεκτικοί επειδή είμαστε πολύ λίγοι οι μόνιμοι κάτοικοι και τους κρίνουμε αυστηρά. Αν δεν προσέξουν να είναι ικανοποιημένοι οι ντόπιοι δεν θα έχουν καθόλου πελάτες.

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης; Απόλυτα για τους λόγους που ανέφερα.

3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

Όχι είμαι κοντά στην σύνταξη και δεν με ενδιαφέρει.

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....
.....
.....

5. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

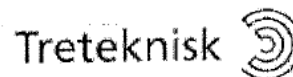
.....
.....
.....
.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ: ΒΟΥΤΣΕΛΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: ΒΟΥΤΣΕΛΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: 2434350150

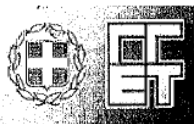
ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ

«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πέρα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: ΔΗΜΟΤΙΚΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ

Παρατηρήσεις:.....
.....
.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!

ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΙΣΧΥΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mttrigkas@for.auth.gr.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

Α. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: Νίκος Κατσιούλας τηλ. 694800400

Ταβέρνα Ελλάδα - 1
Ξενοδοχείο Ελλάδα

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;
Οι πελάτες διαφέρουν οριακά με την εποχή. Τώρα είναι οι ενοικιαστές του ΝΥΝΟΛ ΤΕΝ ΕΘΙΚΕΝ. Τις ημέρες των Χριστουγέννων οι οικογένειες και τα παιδιά στις αρχές του καλοκαιριού έχουμε «νεκρά Σαββατοκύριακα» τον Αύγουστο κυρίως παραρτοίστες δηλ. ζυμωμένους που κάνουν διαμονές. Επίσης τον Σεπτέμβριο έχουμε «νεκρά Σαββατοκύριακα».

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

Μας εμπιστώνονται απόλυτα. Τα προϊόντα μας προέρχουν από την ευρύτερη περιοχή αφού δεν μας συμφέρει να έχουμε προϊόντα εκτός νομού αφού ανέβει το κόστος. Οι πελάτες μας είναι παλιοί πελάτες και έχουμε έκστη εμπιστοσύνη από τους πελάτες.

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Το υψηλό κόστος θέρμανσης της επιχείρησής μας, και η επιτηδεύση των δένδρων. Αν δάτε τα ποδά που απαιτούνται για την θέρμανση θα επιταχυνθεί. Είναι τεράστια σε σχέση με το κόστος δαπάνης της επιχείρησής μας.

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

Είναι πολύ δύσκολα τα πράγματα. Αν δεν βρούμε απή την οικονομική κρίση χρηστές δεν μπορούμε να κρατήσουμε τις επιχειρήσεις. Η κρίση μας οδηγεί στο να κλείσουμε το πιο σημαντικό κομμάτι της πιασών μας τους επόμενες ως Αθήνας που έπαιαν να ταξιδεύουν. Αν δεν επαναληφθούν αυτο το κομμάτι δεν μπορούμε να συνεχίσουμε.

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

Οι πελάτες φασεών, λιγότερο και πιο λογισμοί.
 Πέραν, δηλαδή αυτά, απεικάζει και προσδοκία,
 χωρίς να κάνουν γραστάδες,
 πλέον βαταναγιάνου με λογική, δεν
 σταταθούν αβόχιστα.

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Δύσκολο. Η Αρχκυβα έχει δίπλα της την Αθήνα. Οι
 Θεσσαλονικείς, επιλέγουν πιο μακρινούς προορισμούς,
 τα νησιά, δεν έχουν έσοδα εξωτερικών των επιχειρήσεων.
 Εμείς, εμφανίζε στο αίτημα της Ελλάδας με αφετηρία
 Μαρμαρί > Σουδηκή.

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Έχουμε συνεργασία με τον ψά, χωρίς
 ιδιαίτερα προβλήματα.

Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»

Β. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ: ΛΙΑΤΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΕΤΩΝ 30-35
μαρ.

- 1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;**

Σε ελάχιστο βαθμό. Ειδικότερα στο κλάδο της εστίασης και του ξενοδοχείου που ως καταναλωτής καλούμαι να απαντήσω είμαι δυσαρεστημένος και απογοητευμένος σε πολύ μεγάλο ποσοστό. Η βασικό πρόβλημα των συγκεκριμένων επιχειρήσεων είναι η εσωστρέφεια τους που τις καθήλωσε σε τακτικές και επιλογές προηγούμενων δεκαετιών. Το μέτρο σύγκρισης πλέον δεν είναι η διπλανή ταβέρνα ή το επόμενο ξενοδοχείο της περιοχής αλλά η πληροφορία και η εικόνα που παρέχει το διαδίκτυο σε ένα παγκόσμιο χάρτη ανταγωνισμού.

- 2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;**

Η συγκεκριμένη επιχείρηση είναι μία από τις παλαιότερες της περιοχής της. Μία επιχείρηση που γνώρισε τεράστια άνθηση την δεκαετία του 90 που με τεράστιες επενδύσεις και σπατάλη χρημάτων παραμένει μία επιχείρηση της δεκαετίας του 90. Λάθος στρατηγική, προβληματική προσωπική εργασία των ιδιοκτητών και απόψεις παρελθόντων ετών την καθιστούν σήμερα μία κοινότυπη επιχείρηση που δεν παρέχει κανένα ερέθισμα στον καταναλωτή για να την επιλέξει.

- 3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόληση σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;**

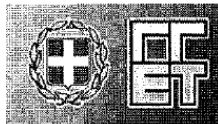
Φυσικά και θα με ενδιέφερε καθώς είναι μία μορφή επιχειρηματικότητας που παρέχει μεγάλη προοπτική αλλά και εξυπηρετεί πολλά προβλήματα της σημερινής επιχείρησης όπως φορολογία και κεφάλαια μέσω επιδοτούμενων προγραμμάτων. Είναι πολύ πιθανό να είναι το μοντέλο επιχείρησης των επόμενων δεκαετιών.

- 4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;**

Νομίζω βασική προϋπόθεση είναι να υπάρξει καλύτερη ενημέρωση ώστε να ξεπεραστεί η ανασφάλεια της επένδυσης σε συνεταιρισμούς.

- 5. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;**

Η δικιά μου πρόταση θα ήταν η δημιουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης που θα διαχειρίζονταν όλο το φάσμα του τουρισμού της περιοχής μας. Δηλαδή μέσα από μια συλλογική δράση ο πολιτισμός μας, το περιβάλλον μας, τα τοπικά προϊόντα μας και όλα αυτά που κάνουν κάθε τόπο μοναδικό να παρέχονταν στον επισκέπτη σε ένα πακέτο εμπειρίας και τουρισμού.



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

Α. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: ΕΚΑΛΑΜΑΡΑΣ ΕΠ. - ΓΕΣΤΙΑΤΟΥΡΓΟ - ΞΗΡΟΚΑΡΚΙΟ

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

ΑΠΟ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, ΓΙΑ ΦΑΣΗΤΟ ΟΛΗ ΤΗ
ΘΕΣΣΑΛΙΑ ΚΑΙ ΓΙΑ ΥΠΝΟ ΑΠΟ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ,
ΚΑΙ ΤΑΝΟΥΤΑΡΙΟ, ΦΕΒΡΕΛΙΑΡΙΟ ΑΠΟ ΝΗΣΙΑ

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

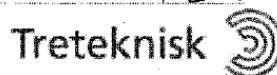
α) ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ β) ΣΧΕΣΕΙΣ ΑΥΘΕΡΕΣΤΟΜΑΤΑ
ΕΝΑΙ ΣΕ ΑΠΕΡΗΡΩΤΗ
δ) ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΕΣ ΣΤΕΦΕΤΕΣ ε) ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΤΑΛΗΛΥΤΙΚΕΣ
ΑΛΙΣΕ ΔΡΑΦΑΡΙΑ ΣΙΟΚ.
ε) ΠΟΛΛΕΣ ΦΟΡΕΣ ΚΕΡΑΣΜΑ.

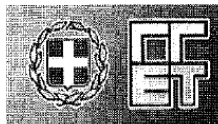
3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ: 1) ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΡΕΥΣΤΟ
2) ΤΡΟΦΟΔΟΣΙΑ
3) ΠΡΟΣΠΙΧΟ
4)

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΤΟ ΒΛΕΠΩ
ΠΟΛΥ ΚΑΛΟ ΑΡΧΕΙ ΝΑ ΓΙΝΟΥ ΣΟΒΑΡΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ
ΑΠΟ ΤΟ ΚΡΑΤΟΣ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Π-Τ ΕΥΕΙ
ΔΑΥΕΙΑ ΧΟΡΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΙΣΚΟΛΑ. ΟΠΩΣ ΚΑΙ ΑΥΤΗ





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

- α) ΌΣΟΙ ΒΡΑΙΝΟΙΝ ΕΞΕΛΧΟΝ ΧΡΗΜΑΤΑ
- β) ΤΑ ΘΕΛΩΝ ΟΛΑ ΣΤΗΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑ (όχι με καλή)
- γ) ΑΨΟΧΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΕΚΤΟΣ ΤΩΝ ΓΕΡΑΝΩΝ ΠΟΥ
ΕΝΑΙ ΑΓΕΝΕΣΤΑΤΟΙ

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

- ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΑΝΗΚΕ ΣΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΑΥΤΟΔΙΑΧΕΙΡ. ΚΙ
ΣΥΝΑΜΑ ΣΤΗΝ ΑΝΑΜΟΧΗ ΝΕ 2 ΘΕΜΑΤΑ
- α) Καλύτερη Σειτοφία ΣΤΗ ΧΙΟΝΟΔΡΟΝΙΚΗ ΜΕ ΚΑΝΟΜΑΚΙΑ
- β) ΠΡΟΠΟΝΗΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΓΙΑ ΟΜΑΔΕΣ ΓΙΑ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΤΟ ΚΑΛΟΚΑΙ

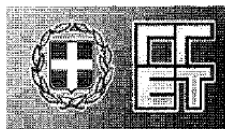
7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

- ΣΕΒΑΣΜΟΣ
- ΣΧΕΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ / ΤΙΜΗΣ
- ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ
- ΑΥΤΙΣΡΑΦΗ



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Β. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ: ΕΡΕΥΝΗΤΩΡΙΟ / ΕΡΕΥΝΗΤΗΣ "Καθηγητής"

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

..... Απόλυτα ευχαριστημένος. - Αποχή... εδωκρέτιση...
..... ιαση... ποιότητα... κλιμακ...
.....
.....

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;

..... Απόλυτα Άριστη ποιότητα και σέβας... ενδιαφέρον...
..... γλ... εξαγωγικό... παραδοσιακό... περιβάλλον... και σφαιρική...
.....
.....

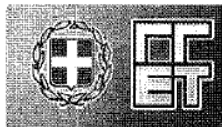
3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

..... Νοχι... ελαφρύτερος (ιατρος) που είναι... εξαγωγική...
..... δύσκολο - ελλιπή... ελεύθερο... χρόνο...
.....
.....

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

Α. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: Καφέ, φακάρια, κακάο "Κρήνη", - Ξενοκας "Κρήνη"

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

Είναι άτομα ηλικίας 25 - 50 ετών
κυρίως ιδιωτικοί ή δημοσιοί υπαλλήλοι - συνταξιούχοι

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

Σε αρκετά μεγάλο βαθμό εμπιστεύονται
χωρίς να διστάει η καχυποψία μερικών. Οι σχέσεις μας
ακρως επαγγελματικές, αλλά γι' αυτούς και φιλικές.

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Οι φοροί, η αύξηση βασικών ειδών
κ. γενικά η κρίση των τελευταίων 6 ετών
έχει γείρει αρκετά τον κίνδυνο των πεδίων

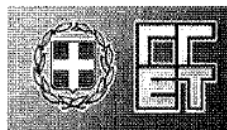
4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

τον τελευταίο χρόνο μετά τα capital
control που αρκετά δύσκολο το τελευταίο
εξάμηνο διαφαίνεται μια ανάσωση.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 - 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

Είναι ευχρηστικοί, διαβαρτικοί χωρίς
ιδιαιτέρως απαιτήσεις

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Το βλέπω αρκετά ενοποιημένο

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Η συνεργασία γαρ είναι σμαδα
αλλα αρκετα ανταγωνιστική. Ο ρυθμος είναι
η μειωση των κυριαδικων κινουσιων κ η αυξηση
για που συμφιλιουεται ρυθμο της ευτασιας κρισης

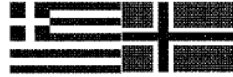
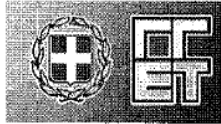


Treteknisk 



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Β. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ:

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

.....
 Έχουν αρκετά υψηλές προδιαγραφές

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;

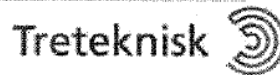
.....
 Είμαι αρκετά ικανοποιημένος χι' αυτό
 αλλιώςτε δεν επικοινωνώ συχνά

3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

.....
 Δεν θα γ' ενδιέφερε λόγω οικονομικής κρίσης

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

.....
 Αν υπάρχουν τα επαρκή κίνητρα από την πολιτεία



2.2 Κτηνοτροφία



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

A. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: *Τσαρολίας Βοικάρειον*

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

Γ.α. (Δα.τα.δ.ε.τ. κ. κρ.ε.α.μ.β.ε.τ. τ.μ. ο.ε.μ.χ.α.)

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

Σε υψηλό βαθμό εμπιστοσύνης. Δίμερη της ε.π.α.ν.ε.μ.α.ε.τ.α.ε.τ. τ.μ. παραγωγών κ. τ.μ. διανομέων.

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Απώλειες κτηνικών, υψηλό κόστος παραγωγής, Υπερβάρη φορτοαξία.

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

Δύσκολο.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

Υψηλή κ. απαιτήσεις για ποιότητα
 μικρή οικονομική δυνατότητα

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Ανεύρο

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Δεν έχω αναπτύξει ιδιαίτερα έμ. συνεργασίες
 βασισμένα
 στην (επίσημη τεχνολογία)



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Β. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ:

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

Δ. αρκετά ικανοποιημένος

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;

Αρκετά

3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

Ναι

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

Η ύπαρξη α. γαλακτοκομ. ή π. φρούτων και λα. λα. φρούτων
σε βιολογικά προϊόντα



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

Αγοραπωλησίες.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: Τσαφειχας Β. Γεωργίου.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:(e-mail) b.g.f.98.11.391.....(κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: <20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ:Κτηνοτρόφος.....

Παρατηρήσεις:.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

A. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: *Αδαρ-ορνθολογία Ζωών*

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

..... *Κάτοικοι της Ορθοχώρας*

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

..... *Σε μεγάλο βαθμό λόγω της ποιότητας των προϊόντων*
ή της ταχύτητας της εξυπηρέτησης

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

..... *Διατήρηση των κοτόνων, έλλειψη φορολογικών δεχάτων*
Επιπλέον, αχρησιμοποίητα τεύχια δημάτων

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

..... *Δυνατό*



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

“ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ”
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ

«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

Περιορισμένη οικονομική δυνατότητα

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Δύσκολο

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Δεν έχουν αναπτυχθεί με μεγάλο βαθμό συνεργασίες λόγω της κακής ποιότητας της παραγωγής



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Β. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ:

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

.....
..... *Αρκετά*
.....
.....

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;

.....
..... *Πολύ ικανοποιημένος*
.....
.....

3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

.....
..... *Ναι, αν και παρχει ελάχιστοι χρονο*
.....
.....

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

.....
..... *Με βιώσιμ κερδοφόρα*
.....





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: *Α. Γαλαριώλου Ζωή*

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: (e-mail) *6992031210* (κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: *Κτηνοτρόφος*

Παρατηρήσεις:
.....
.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

A. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: Τεχνική Γνώση Ανάπτυξη

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

..... Κρ.τ.α.α.ε.β.ε.τ.ε. ή γα.β.α.π.α.δ.ε.π.ε. (α.β.ε.α.ε.α.)

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

..... Σε μέτριο βαθμό λόγω αφοσίωσης (επίβ.ταβ.δ.α.π.)

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

..... Το κατόπιν παραμυθία λόγω της αβέβαιης τα

..... κατόπιν της μεταρρύθμισης ή κτηνιατρικών εργασιών

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

..... Διότι λόγω της αβέβαιης των κατόπιν της μεταρρύθμισης

..... ή της βελτίωσης (π.α.ε.) των προβλεπόμενων γα.β.α.π.α.δ.ε.π.ε.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

Ψηφιστής απαιτήσεις για την ποιότητα των προϊόντων

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Δυσκόλ

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Σε αρκετό βαθμό, λόγω της αμοιβαίας φροντίδας και της βιωσιμότητας. Εμφάνιση κοινοτήτων για συντηρήσεις, ιδιαιτέρως στον τομέα της κτηνοτροφίας.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Β. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ:

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

.....
.....
Αρκετά ικανοποιημένος
.....
.....

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;

.....
.....
Αρκετά ικανοποιημένος
.....
.....

3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

.....
.....
Ναι
.....
.....

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

.....
Με την παροχή δωρεάν κατάρτισης
.....
.....



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ

«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

.....
.....

5. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....
.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: *Ταχ. Καλλιμάρκος Α. Τσιώνης*

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: (e-mail) *6972678506* (κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: *Κτηνοτρόφος - Γεωργός*

Παρατηρήσεις:
.....
.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

A. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ: Βιοτεχνία Ειδικά

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

Κρεοπωλεία ή γαλακτοκομικά (στην περιοχή)

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

Με τον πελάτη των ειδών έχει αναπτυχθεί καλή σχέση (αποδοτική)

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Απόδοση
Εκδημιουργία
Υπαρξιακή (έργα, παραγωγή, πωλ. εκπτώσεις)

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

Δύσκολο λόγω υψηλού κόστους παραγωγής



ΕΠΙΤΡΟΦΗ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΩΝ
ΕΠΙΤΡΟΦΗ ΕΡΕΥΝΩΝ



Treteknisk



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

Υψηλές απαιτήσεις
Μικρή οικονομική δυνατότητα

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Πρέπει να αναπτυχθεί ο τουρισμός ώστε να δημιουργηθούν καινούργια θέματα εργασίας

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Έχω αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες...
Παρουσιάζονται αμοιβαίες επικοινωνιακές και αλληλοεξαρτητικές
Κάτω οικονομική κατάσταση, υπερέκταση δυνατότητας



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Β. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ:

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

.....
.....
..... *Δεν είναι ποτέ ικανοποιητικά*
.....
.....

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;

.....
..... *Ποτέ ικανοποιητικά*
.....
.....

3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

.....
..... *Ναι, είναι βέβαια ένα θέμα καλό*
.....

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

..... *Καλής οργάνωσης και σωστής*
.....



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

.....
.....
.....

5. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....
.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: Βλαχουχιάνοβι Ευδρία

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:(e-mail) 6977419028(κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ:Κ.Τ.Μ.Α.Τ.Ρ.Ο.Σ.....

Παρατηρήσεις:
.....
.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



3. ΚΕΙΜΕΝΑ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ

3.1 Τουρισμός



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

1. Δώστε ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησής σας, παραθέτοντας τα έτη που συνέβησαν σημαντικά γεγονότα.

Παλιός Διευθυντής: Στην επιχείρηση πώλησης παραδοσιακών προϊόντων ξεκίνησε η Σμαραγδή το 1994 όταν χάρισε από την Ιταλία, όπου βρισκόταν με δυο δικαστικούς, πολλαπλά τραχανά με πρόβιο γάλα, βοτάνια, φαρμακευτικά φυτά, ψωμάκια κλπ. Το 1994-1995-1996 το κατάστημα βίχε στο κέντρο της Ελλάδας. Το 1997 έγινε η μεγάλη αλλαγή και το "Πηχνο" μεταμορφώθηκε στην σημερινή θέση. Το 1997 ήταν η μεγάλη αλλαγή. Αφού βρήκε γλαστράκια ήρθαν 6 αέριοι τον χώρο και επειδή είχαμε την δυνατότητα να έχουμε έναν μικρό κήπο με τα παραχόμενα προϊόντα. Η καλύτερη χρονιά της επιχείρησής ήταν το 2009-2010. Η κρίση ξεκίνησε το 2010-2011 στην Ελλάδα. Σήμερα έχουμε πώληση του τσίπουρου κατά 70%.

Παλιός: Ξεκίνησε την λειτουργία του το 2000 περίπου. 2. Σε ποιους απευθύνεται η επιχείρησή σας και ποια είναι η βασική της στρατηγική; Η... επιχείρησή... απευθύνεται σε... εμμένει... Η... βασική... στρατηγική... βασίζεται... στην... σταθερότητα της ποιότητας... των... προϊόντων... Ο... πελάτης... που... θα... φανθεί... φίλος... από... μας... μπορεί... να... μας... βρει... και... τον... χρόνο... χιλιά... αγοράζει... τα... προϊόντα... του...

Νέος: Στην προβλεπόμενη ερώτηση, στην ποιότητα των υπηρεσιών και στο γεγονός ότι προσπαθούμε να δημιουργήσουμε συνθήκες, τέτοιες στον χώρο, ώστε ο πελάτης να νιώθει ότι βάν "πρωτότυπο" αλλά ως μέρος μιας οικογένειας - "όταν το σπίτι του" =>



Ιστορικό του Επιδόματος ~~σε~~ «Ξεωνόες»
του Ζητήσιου Κούλιου

Γαίνθηκε την Αξιοσύνη της, το 2000
το όραμα ενός μεγάλου Ήλιου.

Για πολλά χρόνια πήκε το 2008-2009
η δουλειά πήγαινε πολύ καλά.

Από το 2009 πήκε γρήγορα έπειτα
αυτά που φέρνει το 40%.



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ

«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Για τον λόγο αυτό, το υαδιστικό και η κοστίνα έχει αποδοθεί στον > επιμενότες. Μπορούν να φτιάξουν μόνο τους των ααφίς τους (το τσάι τους), ένα τσούρι, χωρίς κερικά κρέμα και να απολαύσουν το τσάι όπως θέλουν.

3. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;

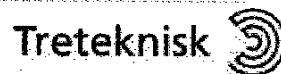
Υπάρχουν τα δυνατά σημεία της επιχείρησής είναι το γεγονός ότι τα ~~αυτά~~ οι πρώτες ύλες είναι πραγματικά γρήγορες και αυθεντικές. Έχουμε τα δικα μας πρόβατα ώστε να φτιάχνουμε τους τραχανάδες μας και τα βότανα είναι της περιοχής. Επίσης το γεγονός ότι στηρίζεται στην παραδοσιακή εργασία.

Υπέρμαχος: Οι πελάτες μου είναι κυρίως Σαχόβια ενώ στην περίοδο λειτουργίας του Μόλου των Αρτικών στα βότανα είναι ομοσχίσεις. Το βασικό σημείο της επιχείρησής είναι αυτό που προσφέρει τους υάνα να κιάδαν ή βαν το βήρι τους // και να δέλαν να φανέρδαν.

4 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

Υπάρχει είναι η έλλειψη εργασιών τυποποίησης των προϊόντων. Σήμερα εμπεριλαμβανόμενα από την αγορά της εργατικής τυποποίησης στο διαδανό χωρίο βροχίρα. Τη δίνουμε τις πρώτες ύλες και παφάγα τα προϊόντα μας η α. τυποποίηση.

Υπέρμαχος: Η έλλειψη υπαίθριου χώρου.
" Γενιάς "



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Πρόβλημα: Ο πρόνο φύρα τα πάντα καταδικία - Βαδεις
 και δεν έχουμ ε χρήματα για την
 βυτηρημ.

ΑΓΓΕΛΟΣ

Η προβολη μεν περιοχης δεν είναι ικανοποιητική
 Η περιοχή αγροείται επιδειυτικά από τον ΕΟΤ.
 Δεν έχει για ποτέ ούτε ένα φυλλάδιο προβολής
 της περιοχής από τον ΕΟΤ. Η περιφέρεια έχει
 κάνει κάποια φυλλάδια, αλλά δεν είναι αυτά που
 ζητάει ο τόπος. Ο παλαιός δήμος Αιθίων, είχε
 κάνει κάποια προγράμματα (φυλλάδια). Επάρκει ένα
 φυλλάδιο; Θα μπορούσαν να γίνουν πολλά θεματικά.

6. Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

Πρόβλημα: Ο Μυλος των Γαδικών στα Γαδικα Σημιοιργη
 μέχρι η Μ.Ν.Π.Ο. Ιακαίτερα σε διαμεριες πριν τον
 Μ.Ν.Π.Ο. δεν συμφέρει να είναι τζον Μ.Ν.Π.Ο.
 στις αρχές Σεπτεμβρίου στο χωριο
 Ο "Μ.Ν.Π.Ο." τζονσε σε μέγιστο Βαδρα την
 επιβιωσιμότητα των ορακων

Έχει νεύρες περιόδους; Κίμων έχει δύο
 τον χρόνο, αν εταρτεις κάποια διαβατο-
 βριαμα στις αρχές Ιουνίου ~~κα~~ αρχής
 Ιουλίου ~~αρχής~~ που είναι υποτονική.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ

«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

7. Ποιοι θεωρείτε ότι είναι οι κίνδυνοι που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

ΑΓΓΕΛΟΣ

Αν το επίσημο κράτος συνεχίσει αυτήν την πολιτική οι επιχειρήσεις των ορεινών δεν έχουν πλέον όταν το επίσημο κράτος μιλάει για ορεινά εννοεί κυρίως Δωδεκάνησα. Αυτό γίνεται χρόνια δεν προέρχεται από την κρίση. Η αδιαφορία του κράτους είναι ο μεγαλύτερος κίνδυνος. Επίσης ετήσια μας έχει επιβαρύνει πολύ το Ο.Π.Α. Είναι πολύ εύκολο να μειώσει την ποσότητα παρά πολύ λόγω του Φ.Π.Α. Παλαιότερα οι πελάτες ήδυναν και 50 ή 100 ευρώ. Σήμερα φορέα για αγοράς προϊόντων, όσο για έναν καφέ.

8. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας (στόχοι);

Αν συνεχιστεί αυτό η κατάσταση οι επιχειρήσεις στα ορεινά δεν είναι βιώσιμη.

9. Με ποιο τρόπο σκοπεύετε να επιτύχετε τους στόχους σας;



ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΒΕΛΛΟΝΙΔΕΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΡΕΥΝΗΜΑΤΟΣ



Treteknisk





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

10. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Α. ΓΓΕΛΟΣ
 - Η περιοχή χρειάζεται προβολή για να έχει μέλλον -
 προβολή της θραυδαίας πολιτιστικής κληρονο-
 μίας και του φυσικού περιβάλλοντος.
~~Από οικονομικό ο ανταρτο του οικονομικού~~ Το κινονοδρ-
 ρισμό κέρρο Γερτουλίου πλέον δεν έχει μέλλον. Δεν
 έχει δε έχει πλέον χιόνια, απ' το 2009 και μετά. *2

11. Θεωρείτε πως η ορεινή περιοχή του Δήμου Πόλης μπορεί να αποτελέσει πεδίο ανάπτυξης κοινωνικών επιχειρήσεων; Πως δικαιολογείτε την απάντησή σας;

Ναια αποδοτική επιχείρηση θα ήταν μια
 «βιοτική» «εργαστήριο» παραγωγής Π.Ε.Λ.Ε.Τ. αλλά
 δεν θα υπάρχει για πάνω το φυσικό απόβλη-
 του δάσους που υπάρχει τώρα.

12. Με την ολοκλήρωση του έργου ΑΙΘΗΚΟΣ σκέφτεστε να προχωρήσετε στην ίδρυση και λειτουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης και σε ποιον τομέα;

2. Κάθε περιοχή αντιμετωπίζει την οικονομική κρίση
 διαφορετικά. Η δική μας περιοχή έχει μόνο μικρές
 οικογενειακές επιχειρήσεις, που ~~προσφέρονται~~ δεν
 έχουν δάσους και έχουν μικρά υδραυλικά λειτουργίας →
 η/αυ



Αυτο είναι των δυνατότητα να μωθούν
τα έσοδα λειτουργίας εάν είναι απαραίτητο.

Δια Συχνά για παράδειγμα, οι
επενδύσεις δεν είναι υτόπιοι, αλλά είναι
που είναι για προστασία και αλληλεπί
δυναμική, και φτιάξαν επιχειρήσεις νέων
δάνεια.
Στην Ελλάδα τώρα που δεν έχει
δουλειά, οι επιχειρήσεις συμπιέζουν τα
λειτουργικά έσοδα, αλλά δεν έχουν
δάνεια, χρέη στα τραπεζικά και μπορούν
να ανταρξείδουν.



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

13. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

ΑΓΓΕΛΟΣ: Όχι Δεν θα τα έλεγα.

ΤΗΛΕΜΑΧΟΣ: Συνεργάζομαι, όταν έχεις και εσύ τους στόχους σε αυτού και επίσης δεχομαι από άλλους προβλήματα (συνεργασία).

14. Σε ποιους τομείς θα θέλατε να υπάρξει υποστήριξη σε μια κοινωνική επιχείρηση και τι είδους υποστήριξη;

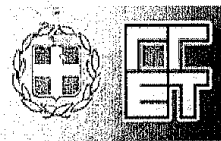
αλλά θα ήθελα από το είδος της επιχείρησης αλλά θα ήθελα να δω αν υπάρχει αρμοδιότητα σχετικά.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



3.2 Τρόφιμα



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr

Φωτοδότης Θουάσον / παραδοσιακή
ζωοτροφών

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

1. Δώστε ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησής σας, παραθέτοντας τα έτη που συνέβησαν σημαντικά γεγονότα.

Η επιχείρησή μου ξεκίνησε το 1980 ως πρατήριο πώλησης γεωργικών φαρμάκων και ζωοτροφών, με έδρα την Πύλη. Το 1982, άρχισα να παράγω ο ίδιος ζωοτροφές, αγοράζοντας πρώτες ύλες από την περιοχή και κάνοντας ταυτόχρονα εισαγωγές πρώτων υλών από την Βουλγαρία και την Γερμανία. Μέχρι το 2008 η επιχείρηση πήγε πολύ καλά. Το 2008 ξεκίνησε μια μεγάλη καμπή, που οφείλονταν στο γεγονός ότι έκλεισε το 70% των χοιροστασίων που λειτουργούσαν στην περιοχή. Το 2011 αποφάσισα να επεκτείνω την παραγωγή ζωοτροφών και έφτιαξα σύγχρονες εγκαταστάσεις στην Οιχαλία. Η επέκταση απέδωσε πολύ γρήγορα και σήμερα η επιχείρηση παρά την οικονομική κρίση, βρίσκεται σε πολύ καλό σημείο. Το 2016 ξεκίνησα εξαγωγές των παραγόμενων προϊόντων μου. Σήμερα εργάζεται στην επιχείρηση και ο γιός μου και έχω εξασφαλίσει διάδοχη κατάσταση.

2. Σε ποιους απευθύνεται η επιχείρησή σας και ποια είναι η βασική της στρατηγική;
Η πελάτες μας βρίσκονται σε όλη την Ελλάδα. Η τοπική αγορά (του Δήμου Πύλης) απορροφά λιγότερο από το 20% της παραγωγής μας
Η βασική της στρατηγική στηρίζεται στην χρησιμοποίηση σύγχρονης τεχνολογίας που θα οδηγήσει στην μείωση του κόστους του παραγόμενου προϊόντος και στην βελτίωση της ποιότητας του.

3. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;

- Πολύ καλή ποιότητα προϊόντος.
- Πολύ καλή τιμή.
- Δυνατότητα πίστωσης των πελατών.
- Προσωπικός έλεγχος και εργασία.

- 4 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

Η οικονομική κρίση δεν μας επιτρέπει να εισπράξουμε άμεσα χρήματα, αλλά πρέπει να πιστώνουμε τους πελάτες μας.

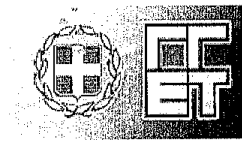
- 5 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Η γενικότερη οικονομική κρίση.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

6. Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για την επιχειρήσή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

-Η πιστοποίηση των προϊόντων μας. Ήδη έχω ξεκινήσει την πιστοποίηση κάποιων προϊόντων. Συμμετέχω σε Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα με εταιρους το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο-Τμήμα Γεωπονίας και παραγωγούς γάλακτος και θα προχωρήσουμε στην πιστοποίηση κάποιων προϊόντων μου.
-Επίσης οι αγορές του εξωτερικού, έχω επεκταθεί σε εξαγωγές των παραγόμενων προϊόντων μου εδώ και έξι μήνες.

7. Ποιοι θεωρείτε ότι είναι οι κίνδυνοι που υπάρχουν σήμερα για την επιχειρήσή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας; Το σταθές οικονομικό περιβάλλον.

8. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχειρήσής σας (στόχοι); Περιμένω να έχει ανοδική πορεία ακόμη και στα χρόνια της κρίσης. Οι επενδύσεις που έχουμε κάνει προσδοκώ να αποδώσουν τα επόμενα χρόνια.

9. Με ποιο τρόπο σκοπεύετε να επιτύχετε τους στόχους σας; Με συνεχή εκσυγχρονισμό.

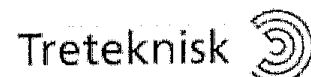
11. Θεωρείτε πως η ορεινή περιοχή του Δήμου Πύλης μπορεί να αποτελέσει πεδίο ανάπτυξης κοινωνικών επιχειρήσεων; Πως δικαιολογείτε την απάντησή σας;

Όχι. Όσες φορές έγιναν προσπάθειες για συνεταιριστικά σχήματα απέτυχαν στην εφαρμογή τους. Για πιο λόγο απέτυχαν; Τα χρησιμοποιούσαν ορισμένα μέλη για ίδιο όφελος.

12. Με την ολοκλήρωση του έργου ΑΙΘΗΚΟΣ σκέφτεστε να προχωρήσετε στην ίδρυση και λειτουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης και σε ποιον τομέα;
Όχι.

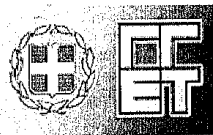
13. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών; Συνεργάζεστε με τοπικές επιχειρήσεις με παρόμοιο αντικείμενο; Ναι, όταν κάνουμε εισαγωγές πρώτων υλών, κάνουμε συνολικές παραγγελίες για να μειώσουμε το κόστος. Δεν υπάρχει κάποιο πρόβλημα στην συνεργασία, αντίθετα είναι αποδοτική, ιδιαίτερα για τις μικρές επιχειρήσεις που δεν κάνουν μεγάλες παραγγελίες πρώτων υλών.

14. Σε ποιους τομείς θα θέλατε να υπάρξει υποστήριξη σε μια κοινωνική επιχείρηση και τι είδους υποστήριξη; Ενημέρωση και υποστήριξη στα πρώτα βήματα, σημεία καθοριστικά για κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

15. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

Όχι

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: Κωστάκης Αθανάσιος...

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:(e-mail)(κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: ιδιοκτήτης επιχείρησης παρασκευής και εμπορίας ζωοτροφών

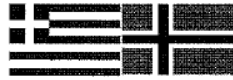
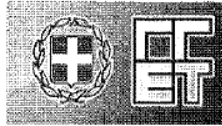
Παρατηρήσεις:
.....
.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΩΜΑΤΩΣΗ" ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

1. Λάστε ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησής σας, παραθέτοντας τα έτη που συνέβησαν σημαντικά γεγονότα.

Μικρό οινόπνευμα. Είναι μία οικογενειακή επιχείρηση η οποία ξεκινάει περίπου 20-25 χρόνια πριν. 15 χρόνια περίπου έχει κάνει ένα μεγάλο σχέδιο της εταιρίας το οποίο όμως θα ολοκληρωθεί λόγω οικονομικών. Ένας ισχυρός υγιής προμηθευτής για διατηρητέα. Αν δουλεύει τον καινούριο

2. Σε ποιους απευθύνεται η επιχείρησή σας και ποια είναι η βασική της στρατηγική;

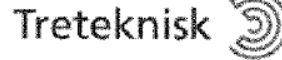
Σε προϊόντα που παράγονται από μικρές επιχειρήσεις. Σε αυτό τον κόσμο σε ιδιωτικές επιχειρήσεις. Σε MARGET. Η στρατηγική μας είναι να ανεβάσουμε κάθε χρόνο τον δικό της ποιοτήτων των προϊόντων μας.

3. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;

Είναι η πώληση (πληρωματικών υφασμάτων) η οποία είναι πολύ μεγάλη ποσότητα είναι πατατάκια μας. Είναι η σύνταξη προσπαθεί να κάνει για την βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων μας.

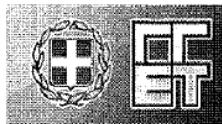
4. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

Θα έλεγα πως η ότι δεν διαθέτουμε τα τελευταία μηχανήματα για την παραγωγή και επεξεργασία του προϊόντος μας.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ "ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ" ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Ο αδαής ανταγωνισμός που υπάρχει στον κλάδο μας καθώς και ότι λόγω της υπαχώρησής οικονομίας, οι άνθρωποι εγκαταλείπουν την εργασία ή ακόμα και την παραγωγή σε όλη την Ελλάδα.

6. Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

Δυστυχώς αυτές την στιγμή δεν υπάρχουν ευκαιρίες στην περιοχή μας για επιχειρήσεις γενικά.

7. Ποιοι θεωρείτε ότι είναι οι κίνδυνοι που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

Οι κίνδυνοι είναι η αδήριτη οικονομική κατάσταση που υπάρχει στην Ελλάδα, η οποία κινδυνεύει να οδηγήσει στην ανεργία στην περιοχή μας και να είναι πολύ δύσκολο να προσέλθουν οι επενδυτές, ανάλυση θα είναι οφέλος για όλους.

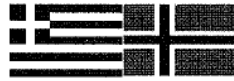
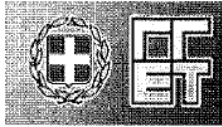
8. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας (στόχοι);

Είναι να μπορέσουμε να κρατήσουμε στην αγορά. Από εκεί και πέρα οι στόχοι είναι πρώτα η βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων μας, και αργότερα οι μισθοί.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

9. Με ποιο τρόπο σκοπεύετε να επιτύχετε τους στόχους σας;

Δείχνοντας εργασιώδη και ενδιαφέρον
για τον χώρο.

10. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Θέλω να πιστεύω
ότι η περιοχή μας παρουσιάζει
ζωντανότητα και επιχειρηματικό ενδιαφέρον.
Εάν υπάρξουν αλληλένδετες επιχειρήσεις είτε
επιχειρήματα και του δήμου θα θα πάει
πέρα.

11. Θεωρείτε πως η ορεινή περιοχή του Δήμου Πύλης μπορεί να αποτελέσει πεδίο ανάπτυξης κοινωνικών επιχειρήσεων; Πως δικαιολογείτε την απάντησή σας;

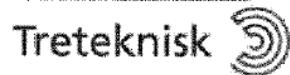
Ο ορεινός χώρος του Δ. Πύλης μπορεί
να αποτελέσει πεδίο ανάπτυξης πολλών επιχει-
ρήσεων. Θα έλεγα όμως πιο πολύ τουριστικών-
χειρουργικών σπαρ - θιονοδρομικά και πολλών
άλλων χειρουργικών δραστηριοτήτων, που οι
υποδομές τους και φυσικά ο καθαρός τους χώρος.

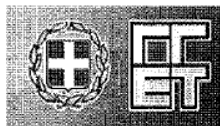
12. Με την ολοκλήρωση του έργου ΑΙΘΗΚΟΣ σκέφτεστε να προχωρήσετε στην ίδρυση και λειτουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης και σε ποιον τομέα;

Δεν έχω σκεφτεί κάτι τέτοιο ακόμα.

13. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Δυστυχώς δεν υπάρχουν πολλές συνεργασίες
λόγω του ότι οι χειρουργικοί τουριστές είναι
απόλυτα αλληλένδετοι επαγγελματίες
και πολλοί από αυτούς προτιμούν να μην
δεν έχουν μακρές σχέσεις με τους άλλους.





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

“ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ”
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ

«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

14. Σε ποιους τομείς θα θέλατε να υπάρξει υποστήριξη σε μια κοινωνική επιχείρηση και τι είδους υποστήριξη;

Δεν μπορώ αυτή την στιγμή να απαντήσω αλλα συζητάμε.

15. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

Δυστυχώς δεν έχω ασχοληθεί όσο θα έπρεπε με τις θέματα κοινωνικών επιχειρήσεων.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: ΜΕΡΓΑΝΤΗΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: (e-mail) 6973392838 (κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: <20 21-40 41-60 >61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: ΟΙΝΟΜΟΙΧΕΙΟ

ΠΕΡΓΑΝΤΗΣ Κ. ΑΧΙΛΛΕΑΣ
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΜΦΙΑΛΩΣΗ ΟΙΝΟΥ
ΙΥΛΗ ΤΡΙΚΑΛΩΝ ΤΗΛ. 24340 23220
:ΦΜ 040704490 ΔΟΥ ΤΡΙΚΑΛΩΝ

Παρατηρήσεις:

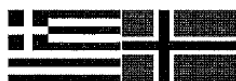
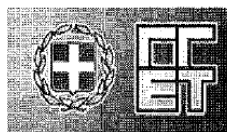
Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



3.3 Κτηνοτροφία



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr

09/10/14

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

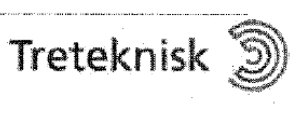
1. Δώστε ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησής σας, παραθέτοντας τα έτη που συνέβησαν σημαντικά γεγονότα.

1995... Έναρξη... 1996... Έναρξη... 1997... Έναρξη... 1998... Έναρξη... 2000... Έναρξη... 2003... Έναρξη... 2006... Έναρξη... 2010... Έναρξη...
2. Σε ποιους απευθύνεται η επιχείρησή σας και ποια είναι η βασική της στρατηγική;

Απευθύνεται... ποιότητα... και... διακρίσεις...
3. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;

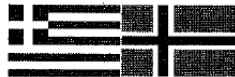
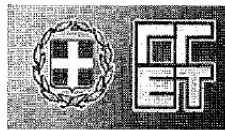
Ποιότητα...
4. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

Η ελλιπή εργατική δύναμη...



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;
 Η αστάθεια της αγοράς και η μ. α. πτωχοποίηση της Ελλάδας

6. Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;
 Ευκαιρίες αναπαιξιας

- 1) Αν βρει προϊόν με αναπαξια προέλευσης
- 2) πιστοποίηση
- 3) προβολή ποιοτικών χαρακτηριστικών

7. Ποιοι θεωρείτε ότι είναι οι κίνδυνοι που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;
 κινδυνος

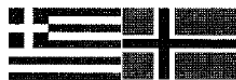
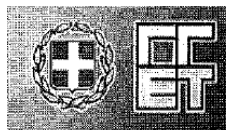
- 1) Ασθενειες που μπορεί να προβληθουν τα φαι

8. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας (στόχοι);
 καθετο ποιωση



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

9. Με ποιο τρόπο σκοπεύετε να επιτύχετε τους στόχους σας;

Με την δωρεάν παροχή υπηρεσιών και
 άλλων υπηρεσιών και υλικών αγαθών.

10. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Οι ελπίες είναι μεγάλες, ειδικά όσον
 αφορά το αύριο.

11. Θεωρείτε πως η ορεινή περιοχή του Δήμου Πύλης μπορεί να αποτελέσει πεδίο ανάπτυξης κοινωνικών επιχειρήσεων; Πως δικαιολογείτε την απάντησή σας;

Βεβαίως.
 Τα περιβάλλον, τα βιολογικά και ο τουρισμός.

12. Με την ολοκλήρωση του έργου ΑΙΘΗΚΟΣ σκέφτεστε να προχωρήσετε στην ίδρυση και λειτουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης και σε ποιον τομέα;

Μαγειρική.

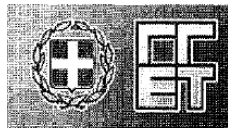
13. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Οχι, ειδικά με τους αυτοεργαζόμενους
 εργαζόμενους της κοινότητας.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

14. Σε ποιους τομείς θα θέλατε να υπάρξει υποστήριξη σε μια κοινωνική επιχείρηση και τι είδους υποστήριξη;

..... Χρηματοδοσία στην μορφή ενοικίου
..... του οφείλου οφείλου

15. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

..... Πρώτα σ.δ. οφείλου βασιστο στην δαπάνη

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: ΟΥΤΡΑΣ ΚΟΥ/ΝΣΕ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: info@outras.gr (e-mail) 6973491514 (κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: Ψυχολόγος

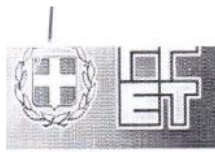
Παρατηρήσεις:

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

1. Δώστε ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησής σας, παραθέτοντας τα έτη που συνέβησαν σημαντικά γεγονότα.

140 πρόβατα χαλακτοπαραγωγή
.....
.....
.....
.....

2. Σε ποιους απευθύνεται η επιχείρησή σας και ποια είναι η βασική της στρατηγική;

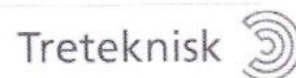
3.ους, παλινός, χαλακτα δ.ε.ε., κρέατα, υ.φ.ω.φ., χαλακτοπαραγωγή
4. κρέατα δ.ε.ε.
.....
.....

3. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;

Η βιολογική χαλακτοπαραγωγή των 140 βρ βιολογικά
1.ε.π. βιολογική γνήσι χαλακτα
.....
.....

4 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

Η χαμηλή πωλ. κρέατες των αφ.ω.φ. 13
η έλλειψη εκδοχών
.....
.....



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Υψηλό κόστος παραγωγής
 Όχι και πολύ πωλησιμότητα
 Ελλιπής ρευστότητα

6. Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησής στην περιοχή σας;

Μεγάλη ζήτηση αγοράς για γάλακτος
 Ευμετακίνητα κενά για την καταγραφή

7. Ποιοι θεωρείτε ότι είναι οι κίνδυνοι που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησής στην περιοχή σας;

Ελλιπής ρευστότητα λόγω ελλοσσικησ ευκαιρία
 Υψηλό κόστος
 Αύξηση της φορολόγησης

8. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας (στόχοι);

Διπλασιασμός
 (Χαμηλότερα κόστη παραγωγής)
 Ευνοϊκότερο



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

9. Με ποιο τρόπο σκοπεύετε να επιτύχετε τους στόχους σας;

Χρηματ. Ευρωπαϊκών Προγραμμάτων χρηματοδότησης.
για Σχέδια Βελτιστοποίησης Επιχειρήσεων.

10. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Συνεχώς.

11. Θεωρείτε πως η ορεινή περιοχή του Δήμου Πύλης μπορεί να αποτελέσει πεδίο ανάπτυξης κοινωνικών επιχειρήσεων; Πώς δικαιολογείτε την απάντησή σας;

Ναι, λόγω ποιότητας των δραστηριοτήτων που μπορεί να αναπτυχθούν.

12. Με την ολοκλήρωση του έργου ΑΙΘΗΚΟΣ σκέφτεστε να προχωρήσετε στην ίδρυση και λειτουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης και σε ποιον τομέα;

Ναι, αγροτουρισμός.

13. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Δεν έχουν αναπτυχθεί σε μεγάλο βαθμό συνεργασίες.
Λόγω έλλειψης εμπειρίας.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

14. Σε ποιους τομείς θα θέλατε να υπάρξει υποστήριξη σε μια κοινωνική επιχείρηση και τι είδους υποστήριξη;

.....
.....
.....
.....
.....
.....

15. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....
.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: Τσαρούχας Βασίλειος

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: (e-mail) 697.98.41.391 (κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: Κινητογράφος

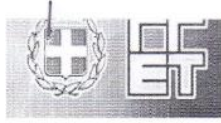
Παρατηρήσεις:
.....
.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

1. Δώστε ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησής σας, παραθέτοντας τα έτη που συνέβησαν σημαντικά γεγονότα.

Επιχείρηση... φοεχαριών... από τον... αμερικαν... της... εστ. κτην. κτλ.
... ιδιοκτησίας του κρέμμυδιού.

2. Σε ποιους απευθύνεται η επιχείρησή σας και ποια είναι η βασική της στρατηγική;

Σε κατασκευαστές της Π.Α.Α., φοεχαριών... βασικά... ε.π.α. κτλ.
... ποιότητα... κ.τ.λ... πακ... κτλ... προϊόντων.

3. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;

Διατήρηση... χαμηλόν... κόστους... ε.π.α. κτλ... φοεχαριών... κρέμμυδι.
... Προϊόντα... προϊόντων... ε.π.α. κτλ... κρέμμυδιού.

4. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

Η... αμείωση... των... προϊόντων... ε.π.α. κτλ... έρμα... των... Αποφ... κτλ.



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

.....
 Η. Απώλεια Ε.Υ.Μ. οικονομικών δυνατοτήτων των μελών
 Η. Επιδρομολογία κρεατών που διακινούνται παράνομα

6. Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

.....
 Η. Η ύπαρξη βοοειδών οικονομικής κρίσης ή μη
 υψηλής παραγωγής

7. Ποιοι θεωρείτε ότι είναι οι κίνδυνοι που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

.....
 Η. οικονομική βελτίωση των επιδοτήσεων των καλαμών

8. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας (στόχοι);

.....
 Διπλασιασμός (Διατήρηση του χαμηλού κόστους παραγωγής διατήρηση
 της ποιότητας των προϊόντων)



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

9. Με ποιο τρόπο σκοπεύετε να επιτύχετε τους στόχους σας;

Με εκπαιδευτικό και επαγγελματικό επιχρηματισμό.

10. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Δυσκολό.

11. Θεωρείτε πως η ορεινή περιοχή του Δήμου Πύλης μπορεί να αποτελέσει πεδίο ανάπτυξης κοινωνικών επιχειρήσεων; Πως δικαιολογείτε την απάντησή σας;

Ναι, θα μπορούσε μέσα από αγροεπιχειρήσεις, όπως της παραγωγής επιχρηματισμού, βιολογικών προϊόντων, κ.λπ. κ.λπ. και τη χρήση.

12. Με την ολοκλήρωση του έργου ΑΙΘΗΚΟΣ σκέφτεστε να προχωρήσετε στην ίδρυση και λειτουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης και σε ποιον τομέα;

Στον αγροεπιχειρήσεων.

13. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Δεν υπάρχει εταιρική σχέση με κάποιον και κοινοπραξίες όπως της κοινότητας.



ΣΤΟΙΧΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΒΕΛΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΕΠΙΤΡΟΦΗ ΕΡΕΥΝΩΝ



Treteknisk 



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

14. Σε ποιους τομείς θα θέλατε να υπάρξει υποστήριξη σε μια κοινωνική επιχείρηση και τι είδους υποστήριξη;

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

15. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: Αδαμ.ααν.δων. Ζωσι'

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: (e-mail) .. 6972031210 (κινητό)

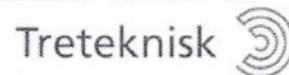
ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: Κτηνίατρος

Παρατηρήσεις:

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

1. Δώστε ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησής σας, παραθέτοντας τα έτη που συνέβησαν σημαντικά γεγονότα.

1980 ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ (2009)
 Η επιχείρηση κλάσσει επί των εσχαθώνια και στα ξεκινάει
 υπό την γαίτερα του σημεριών ιδιανότητα

2. Σε ποιους απευθύνεται η επιχείρησή σας και ποια είναι η βασική της στρατηγική;

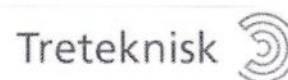
Σε κρετικαρίτες ή γαλαταλάτη της αθλοχρή
 θαλάσσια βιοτεχνική και η αίσθηση της παροχρησ γαλαταλάτη
 προς αίσθηση

3. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;

Σταθερή παραγωγή γαλαταλάτη

4. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

Απαιτήσεις εκκλήχρονιόφω) των εργατοστάβτων



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

ΑΔΕΡΩΔΕΙΤΗΤΗ
 Κόστος Ξενοφωβία - ΑΓΟΡΑ Ξενοφωβία
 ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ ΓΑΛΛΙΚΟΙ
 ΥΠΟΔΟΜΕΣ - ΚΑΚΟΙ ΟΔΟΙ - ΔΙΚΤΥΟ ΥΔΡΕΥΣΗΣ
 ΑΠΟΣΤΟΜΩΣΕΙΣ ΣΥΓΑ

6. Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

Αξιοπιστία Ευρωπαϊκών προγραμμάτων, δ.σ.σ.α.
 Σχέση θέσπισης

7. Ποιοι θεωρείτε ότι είναι οι κίνδυνοι που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

Το χ.μ.β. κόστος παραγωγής

8. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας (στόχοι);

Διευκρίνη η διατήρησή της επιχείρησής
 Μ. ή κ.σ.σ. διατήρησή της ίδιων



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

“ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ”
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ

«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

.....
.....

14. Σε ποιους τομείς θα θέλατε να υπάρξει υποστήριξη σε μια κοινωνική επιχείρηση και τι είδους υποστήριξη;

.....
.....
.....
.....

15. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: ΤΟΥΡΚΟ ΓΙΕΡΓΟΛ ΑΝΤΩΝΗ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:(e-mail) 6942678506.....(κινητό)

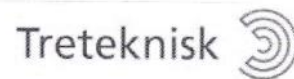
ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΟΣ - ΓΕΡΓΟΛ

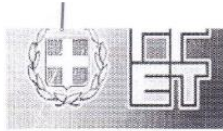
Παρατηρήσεις:.....
.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

1. Δώστε ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησής σας, παραθέτοντας τα έτη που συνέβησαν σημαντικά γεγονότα.

Επιχειρηστική... α.ε.α. γεν. πελ.ε.α. π.α.ς.

2. Σε ποιους απευθύνεται η επιχείρησή σας και ποια είναι η βασική της στρατηγική;

6. τεκν. το.η.π.α.ς. κ.ρ.ε.ο.α.π.ε.ς. κ. γ.α.π.α.α.δ.κ.

3. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;

η ποιότητα κρέατος

4. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

η βιωσιμότητα των κτηριακών δραστηριοτήτων για τη δικόκληση π.α.ς. εκτροφής των ζώων



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

Χρηματοδυναμική, ή, έλλειψη εκτελεστικού
.....
.....
.....
.....

6. Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

Να επιταχύνει σε ένα σχέδιο θεμελίωσης της επιχείρησης
.....
.....
.....

7. Ποιοι θεωρείτε ότι είναι οι κίνδυνοι που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

Το αν ξαναφύγει κάποιος παραγωγής, σε επαγγελματική
.....
.....
.....
.....

8. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας (στόχου);

Πραγματοποίηση διεξαγωγής της δικαιοσύνης της
.....
.....
.....



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

9. Με ποιο τρόπο σκοπεύετε να επιτύχετε τους στόχους σας;

Με τη χρήση των κέντρων παραγωγής ενέργειας
εξοικονομικών της εκπαίδευσης

10. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

Μπορεί να υπάρξει καλύτερα εξέλιξη για τα παιδιά
της μέσω της αναδιάρθρωσης του περιβάλλοντος

11. Θεωρείτε πως η ορεινή περιοχή του Δήμου Πύλης μπορεί να αποτελέσει πεδίο ανάπτυξης κοινωνικών επιχειρήσεων; Πως δικαιολογείτε την απάντησή σας;

Μπορεί να αποτελέσει ηδίο αναδιάρθρωσης κοινωνικών
επιχειρήσεων μέσω της καλύτερης διαχείρισης

12. Με την ολοκλήρωση του έργου ΑΙΘΗΚΟΣ σκέφτεστε να προχωρήσετε στην ίδρυση και λειτουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης και σε ποιον τομέα;

Να διατηρήσω την υπάρχουσα επινοητική επιχείρηση

13. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

Είναι δύσκολη η αναζήτηση συνεργασιών εξαιτίας των
επικοινωνιακών διαφορών και της απουσίας



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

14. Σε ποιους τομείς θα θέλατε να υπάρξει υποστήριξη σε μια κοινωνική επιχείρηση και τι είδους υποστήριξη;

Στην αρχαιότητα ή την οικιακή διαχείριση

15. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

✓

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: Β. Παχαριάνη Γ. Γκιφία

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: (e-mail) 6977418028 (κινητό)

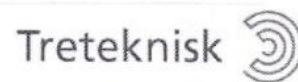
ΗΛΙΚΙΑ: <20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: Κτηνοτρόφος

Παρατηρήσεις:

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Α. Ερωτηματολόγιο Β2Β συνάντησης



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2Β ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

1. Δώστε ένα σύντομο ιστορικό της επιχείρησής σας, παραθέτοντας τα έτη που συνέβησαν σημαντικά γεγονότα.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Σε ποιους απευθύνεται η επιχείρησή σας και ποια είναι η βασική της στρατηγική;

.....
.....
.....
.....

3. Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας;

.....
.....
.....
.....
.....

4 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα αδύνατα σημεία της επιχείρησής σας;

.....
.....
.....
.....
.....



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5 Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

.....

6. Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

.....

7. Ποιοι θεωρείτε ότι είναι οι κίνδυνοι που υπάρχουν σήμερα για την επιχείρησή σας ή για την ανάπτυξη επιχείρησης στην περιοχή σας;

.....

8. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας (στόχοι);

.....



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

9. Με ποιο τρόπο σκοπεύετε να επιτύχετε τους στόχους σας;

.....
.....
.....
.....

10. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

.....
.....
.....
.....

11. Θεωρείτε πως η ορεινή περιοχή του Δήμου Πύλης μπορεί να αποτελέσει πεδίο ανάπτυξης κοινωνικών επιχειρήσεων; Πως δικαιολογείτε την απάντησή σας;

.....
.....
.....
.....
.....

12. Με την ολοκλήρωση του έργου ΑΙΘΗΚΟΣ σκέφτεστε να προχωρήσετε στην ίδρυση και λειτουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης και σε ποιον τομέα;

.....
.....
.....
.....

13. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

.....
.....
.....
.....



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

.....
.....
.....

14. Σε ποιους τομείς θα θέλατε να υπάρξει υποστήριξη σε μια κοινωνική επιχείρηση και τι είδους υποστήριξη;

.....
.....
.....
.....

15. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....
.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:(e-mail)(κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ:

Παρατηρήσεις:

.....
.....

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



Β. Ερωτηματολόγιο B2C συνάντησης



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Επιστημονικός Υπεύθυνος: Δρ. Μάριος Τρίγκας, τηλ. 2310-992697, 697-4287874, e-mail: mtrigkas@for.auth.gr.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Β2C ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

A. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ:

1. Ποιοι είναι οι σημερινοί πελάτες της επιχείρησής σας;

.....
.....
.....

2. Σε ποιο βαθμό εμπιστεύονται οι πελάτες τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και ποια η σχέση σας;

.....
.....
.....
.....

3. Ποια θεωρείτε ότι είναι τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρησή σας;

.....
.....
.....
.....
.....

4. Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχείρησής σας;

.....
.....
.....
.....



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Ποια η άποψή σας για τους πελάτες της επιχείρησής σας; (συμπεριφορά, οικονομική δυνατότητα, απαιτήσεις κλπ);

.....

.....

.....

.....

.....

6. Πώς βλέπετε το μέλλον της περιοχής σας;

.....

.....

.....

.....

7. Σε ποιο βαθμό έχετε αναπτύξει συνεργασίες με άλλους επαγγελματίες της περιοχής που δραστηριοποιήστε; Που βασίζεται η συνεργασία αυτή και ποια προβλήματα θεωρείτε ότι υπάρχουν στην ανάπτυξη συνεργασιών;

.....

.....

.....

.....

.....



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014





ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
 " ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
 ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
 «Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

Β. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ:

1. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή που διαμένετε;

.....

2. Σε ποιο βαθμό είστε ικανοποιημένος/η από τη συγκεκριμένη επιχείρηση της σημερινής σας συνάντησης;

.....

3. Θα σας ενδιέφερε η ενασχόλησή σας και η ενεργός συμμετοχή σας σε μια κοινωνική επιχείρηση στην περιοχή που διαμένετε;

.....

4. Με ποιες προϋποθέσεις θα συμμετείχατε σε μια κοινωνική επιχείρηση;

.....



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014



Π.Ε. 4 «Δικτύωση - Διμερείς σχέσεις»



ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
" ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΝΙΣΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ"
ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
«Χρηματοδοτικό Μηχανισμό του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου 2009-2014»

5. Έχετε κάποια ιδέα που θα μπορούσε να εξελιχθεί σε κοινωνική επιχείρηση;

.....
.....
.....
.....

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:(e-mail)(κινητό)

ΗΛΙΚΙΑ: < 20 21-40 41-60 > 61

ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: Δημοτικό Γυμνάσιο Λύκειο ΑΕΙ/ΤΕΙ ΙΕΚ
Μεταπτυχιακές σπουδές Δεν πήγα σχολείο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ:

Παρατηρήσεις:

Σας ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας και τη συμβολή σας στην έρευνα!



ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ (ΧΜ) ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ (ΕΟΧ) ΠΕΡΙΟΔΟΥ 2009 – 2014

