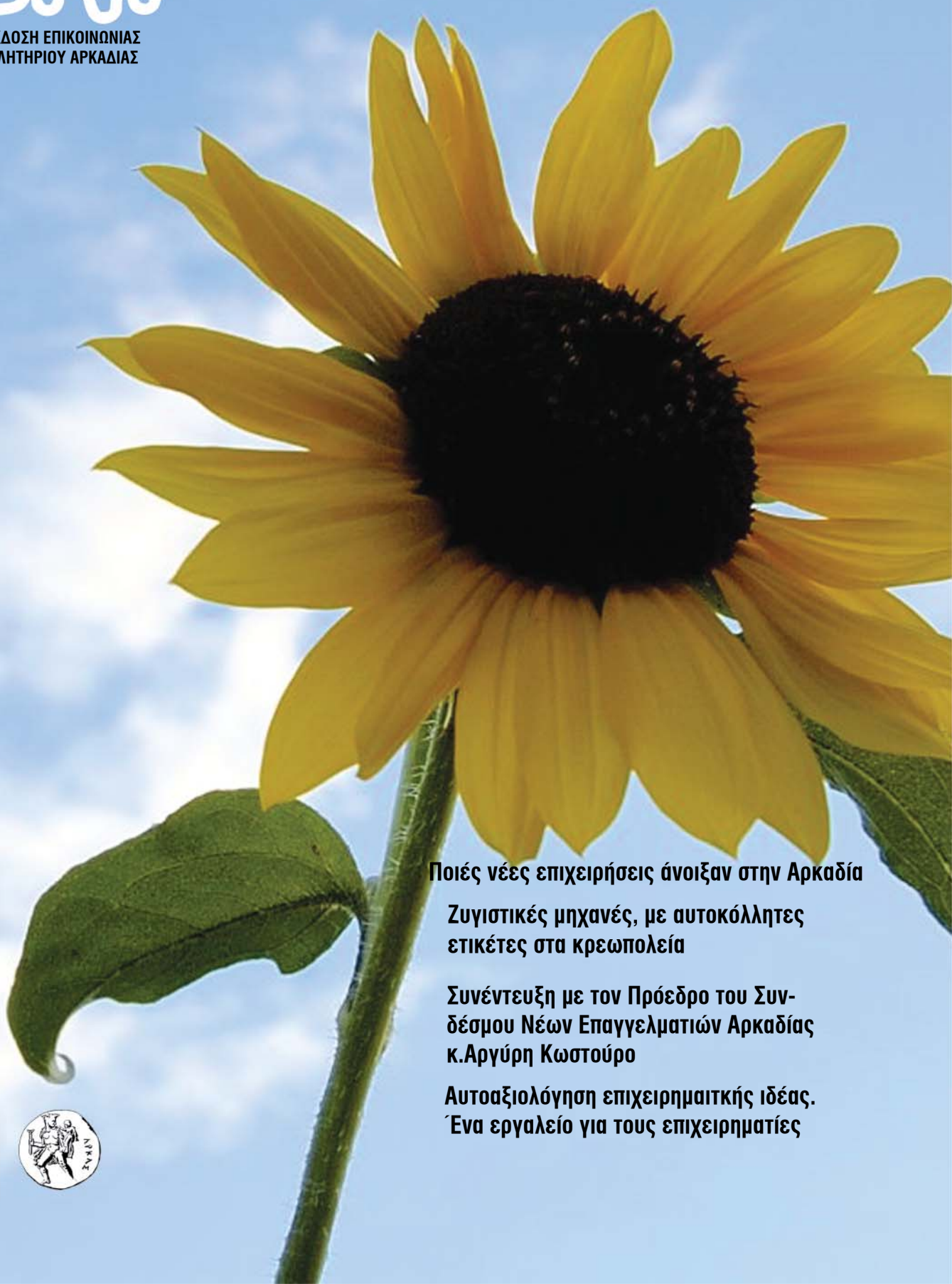


# ΣΠΙ

ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ  
ΤΟΥ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ ΑΡΚΑΔΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 78  
ΙΟΥΝΙΟΣ 09



Κωδικός: 5202

**Ποιές νέες επιχειρήσεις άνοιξαν στην Αρκαδία**

**Ζυγιστικές μηχανές, με αυτοκόλλητες  
ετικέτες στα κρεωπολεία**

**Συνέντευξη με τον Πρόεδρο του Συν-  
δέσμου Νέων Επαγγελματιών Αρκαδίας  
κ.Αργύρη Κωστούρο**

**Αυτοαξιολόγηση επιχειρηματικής ιδέας.  
Ένα εργαλείο για τους επιχειρηματίες**

enterprise  
europe  
network



## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

3. ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ
6. ENTERPRISE EUROPE NETWORK
8. ΠΡΟΣΚΛΗΣΕΙΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΣΤΟΛΕΣ
9. ΝΕΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ ΑΡΚΑΔΙΑΣ
10. ΕΝΗΜΕΡΩΘΕΙΤΕ
12. ΤΟ ΒΗΜΑ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ: Νίκος Λαγός, Πρόεδρος ΣΕ.ΒΙ.ΠΕ.Τ
14. ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
15. ΕΡΕΥΝΑ
16. ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΖΩΗΣ
18. ΤΟ ΚΕΤΑ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ ΣΑΣ ΕΝΗΜΕΡΩΝΕΙ
20. ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΤΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ
21. ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΚΘΕΣΕΙΣ
22. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

## ΔΩΡΕΑΝ ΚΑΤΑΧΩΡΗΣΕΙΣ ΠΡΟΒΟΛΗΣ

Το Επιμελητήριο Αρκαδίας συμβάλλει, όπως είχε υποσχεθεί στα μέλη του, στην προβολή και την προώθηση τους με τη δωρεάν καταχώρηση διαφημίσεων των βιοτεχνικών και βιομηχανικών επιχειρήσεων της Αρκαδίας στο περιοδικό "ΕΠΙ". Τώρα το περιοδικό του Επιμελητηρίου κυκλοφορεί μηνιαίως σε 6.500 αντίτυπα. Το Επιμελητήριο Αρκαδίας καλεί τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να δηλώσουν το ενδιαφέρον τους εγγράφως, αποστέλλοντας φαξ (2710 233738) ή e-mail (press@arcadianet.gr) στο Επιμελητήριο ή καταθέτοντας τη σχετική αίτηση στα γραφεία του Επιμελητηρίου (25ης Μαρτίου & Πανός 21).

**Θα τηρηθεί απόλυτη σειρά προτεραιότητας βάση των έγγραφων εκδηλώσεων ενδιαφέροντος.** Για περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να απευθύνεστε και στο τηλέφωνο 801.1133500 (αστική χρέωση).

### ΑΓΑΠΗΝΩΡ

**Πρόεδρος:** Παναγιώτης Θεοδωρόπουλος

**Διεύθυνση:** 25ης Μαρτίου 14, Τρίπολη, Τηλέφωνο: 2710 230233, 227141 (εσωτ.4)

### ΕΝΔΙΑΜΕΣΟΣ ΦΟΡΕΑΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

**Υπεύθυνος:** Ανδρέας Ντούβας

**Διεύθυνση:** 25ης Μαρτίου & Πανός 21, Τρίπολη, Τηλέφωνο: 2710 227141 (εσωτ.3)

### ENTERPRISE EUROPE NETWORK

**Υπεύθυνη:** Ματίνα Τζιμούρη

**Διεύθυνση:** 25ης Μαρτίου & Πανός 21, Τρίπολη, Τηλέφωνο: 2710 227141 (εσωτ.5)

### ΚΕΤΑ

**Πρόεδρος:** Δημήτρης Παυλής

**Διευθυντής:** Ανδρέας Σκιντζής

**Διεύθυνση:** 25ης Μαρτίου 14, Τρίπολη, Τηλέφωνο: 2710 230234-5



ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ  
ΤΟΥ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ ΑΡΚΑΔΙΑΣ

ΑΡΙΘΜΟΣ ΤΕΥΧΟΣ 78  
ΙΟΥΝΙΟΣ 09'

Ιδιοκτησία Έκδοσης  
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΡΚΑΔΙΑΣ

Εκδότης (σύμφωνα με το νόμο)  
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΠΑΥΛΗΣ  
Πρόεδρος Επιμελητηρίου Αρκαδίας

Συντακτική Επιτροπή  
ΣΤΕΦΑΝΙΑ ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΗ  
ΜΙΧΑΛΗΣ ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ  
ΜΑΤΙΝΑ ΤΖΙΜΟΥΡΗ-ΡΟΥΣΣΟΥ  
ΕΥΓΕΝΙΑ ΤΖΑΝΕΤΟΠΟΥΛΟΥ

25ης Μαρτίου & Πανός 21  
22 100 Τρίπολη

τηλ: 2710.227141-42

fax: 2710.233738

url: [www.arcadianet.gr](http://www.arcadianet.gr)

e-mail: [info@arcadianet.gr](mailto:info@arcadianet.gr)



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας

## ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ ΑΡΚΑΔΙΑΣ

ΠΑΥΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
ΠΡΟΕΔΡΟΣ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΟΥΚΑΣ  
Α' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ  
Β' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ

ΗΛΙΑΣ ΤΟΤΣΗΣ  
Γ.ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ

ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣ ΟΡΦΑΝΟΣ  
ΟΙΚ.ΕΠΟΠΤΗΣ

## Το Επιμελητήριο Αρκαδίας πρωτοπορώντας στις παροχές και υπηρεσίες που προσφέρει στα μέλη του, σας παρουσιάζει την Κάρτα Προνομιακής Φροντίδας του Ομίλου Κλινικών Ευρωκλινικής



### ΤΙ ΚΑΛΥΠΤΕΙ Η ΚΑΡΤΑ

Η προσφορά του Ομίλου, στα μέλη του Επιμελητηρίου Αρκαδίας καθώς και στα μέλη των οικογενειών τους (α' βαθμός συγγενείας-σύζυγος και παιδιά χωρίς όριο ηλικίας, γονείς και αδέρφια όσων δεν είναι έγγαμοί) είναι η εξής:

- Απεριορίστες ιατρικές επισκέψεις στους εφημερεύοντες ιατρούς των Εξωτερικών Ιατρείων της Ευρωκλινικής Αθηνών και της Ευρωκλινικής Παίδων 24 ώρες το 24ωρο έναντι αντιτίμου 20 ευρώ. Η παροχή περιλαμβάνει ιατρικές επισκέψεις στα Εξωτερικά Ιατρεία της Ευρωκλινικής Αθηνών στους εφημερεύοντες ιατρούς ειδικοτήτων Παθολόγου, Καρδιολόγου, Χειρουργού και Ορθοπαιδικού, ενώ ως προς την Ευρωκλινική Παίδων, στην παροχή αυτή περιλαμβάνονται επισκέψεις στους εφημερεύοντες Παιδίατρος και Παιδοχειρουργούς.
- Έκπτωση 15% στα Τακτικά Εξωτερικά Ιατρεία της Ευρωκλινικής Αθηνών και Παίδων σε όλες τις ειδικότητες των ιατρών από Δευτέρα έως Παρασκευή. Στην έκπτωση δεν συμπεριλαμβάνονται οι εφημερεύουσες ειδικότητες, στις οποίες το αντίτιμο είναι 20 ευρώ.
- Έκπτωση 35% στα Τακτικά Εξωτερικά Ιατρεία της Αθηναϊκής Κλινικής στις ειδικότητες Χειρουργού, Ορθοπαιδικού, Καρδιολόγου, Ουρολόγου και Παθολόγου.
- Έκπτωση 30% στις διαγνωστικές εξετάσεις. Η εν λόγω έκπτωση ισχύει για όλες τις διαγνωστικές ή εργαστηριακές εξετάσεις που θα γίνονται στα Εξωτερικά Ιατρεία της Ευρωκλινικής Αθηνών και Παίδων, ενώ για την Αθηναϊκή Κλινική η έκπτωση διαμορφώνεται στο 35%.
- Έκπτωση 15% στα έξοδα νοσηλείας των εσωτερικών ασθενών και για τις τρεις κλινικές.

Από τις εκπτώσεις εξαιρούνται αμοιβές ιατρών, καθώς επίσης ειδικά υλικά και φάρμακα που καλύπτονται από τους οικείους ασφαλιστικούς φορείς. Η εξόφληση των λογαριασμών των νοσοκομείων μπορεί να γίνεται είτε τοις μετρητοίς, είτε με επιταγή, είτε με πιστωτική κάρτα.

- Δωρεάν χρήση Γραμμής Υγείας (1011) 24 ώρες το 24ωρο.
- Check-up σε προνομιακές τιμές.

Για πληροφορίες σχετικά με την παραλαβή της κάρτας σας και μόνο, μπορείτε να επικοινωνήσετε με τα τηλέφωνα: 210-6416182 Φιλίππια Τζερεφού, και 210-6416183 Φρόσω Αγγελοπούλου Διεύθυνση Marketing & Επικοινωνίας.

Για πληροφορίες που αφορούν σχετικά με την αλλαγή της διεύθυνσης σας ή κάποιες επισημάνσεις παρακαλούμε επικοινωνήστε με το Επιμελητήριο Αρκαδίας στα τηλέφωνα: 2710 227141-2

Το Επιμελητήριο Αρκαδίας επισημαίνει ότι μετά από απόφαση της Διοικητικής Επιτροπής (2/14-1-2007) του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, όλα τα ταμειακάς ενήμερα μέλη μας θα μπορούν να κάνουν χρήση των παροχών και υπηρεσιών των κλινικών του Ομίλου της Ευρωκλινικής, με την προσκόμιση και μόνο της βεβαίωσης επιμελητηριακής ενημερότητας για το τρέχον έτος από τους ίδιους κατά την επίσκεψή τους στην Ευρωκλινική ή με την αποστολή της σχετικής βεβαίωσης απευθείας από το Επιμελητήριο προς την Ευρωκλινική μέσω φαξ την ώρα της επίσκεψης.

## «Οικονομία και Απασχόληση στον Νομό Αρκαδίας. Προοπτικές Ανάπτυξης: Εθνική και Ευρωπαϊκή Σκοπιά

«Η ανάλυση των οικονομικών χαρακτηριστικών των τοπικών οικονομιών και των τοπικών αγορών εργασίας δεν αφορά μόνον αριθμούς και στατιστικά στοιχεία. Αφορά τόπους και ανθρώπους».



Μια πολύ ενδιαφέρουσα μελέτη για την οικονομία και την απασχόληση στο Νομό Αρκαδίας παρουσιάστηκε στην ημερίδα που πραγματοποίησε το Επιμελητήριο Αρκαδίας, μέλος του Enterprise Europe Network, τη Δευτέρα 27 Απριλίου, στις 8 το βράδυ στην αίθουσα εκδηλώσεων του Επιμελητηρίου.

Την έναρξη της ημερίδας έκανε ο Πρόεδρος του Επιμελητηρίου Αρκαδίας κ. Δημήτρης Παυλός. Αναφερόμενος στη σπουδαιότητα της εκδήλωσης ο κ. Παυλός τόνισε:

«Η συγκεκριμένη έρευνα είναι ιδιαίτερα επίκαιρη, δεδομένης της δύσκολης κατάστασης που αντιμετωπίζει σήμερα η παγκόσμια και κατ' επέκταση και η ελληνική οικονομία. Η ελληνική αγορά και πολύ περισσότερο η τοπική αγορά περνούν δύσκολες μέρες. Η συνειδητοποίηση της κατάστασης είναι αυτή που θα μας οδηγήσει να βρούμε διέξοδο το συντομότερο δυνατό. Τα στοιχεία της έρευνας αυτής θα μας δώσουν στοιχεία και αριθμούς που θα μας βοηθήσουν στο να καταλήξουμε σε κάποιες προτάσεις προς την πολιτεία σχετικά με το πώς μπορεί να αντιμετωπιστεί αυτή η κρίση».

Πολύ σημαντικά και ενδιαφέροντα στοιχεία για τα κύρια χαρακτηριστικά και τις συνέπειες της υπάρχουσας οικονομικής κρίσης, καθώς και μερικές πολύ ενδιαφέρουσες διαπιστώσεις σχετικά με τις προοπτικές ανάπτυξης από εθνική και ευρωπαϊκή σκοπιά παρουσίασε ο ο Δρ. Οικονομολόγος, Μεσολαβητής – Διατητής του Οργανισμού Μεσολάβησης και Διατησίας, κ. Χρήστου Ιωάννου.

Η μελέτη έδωσε μια σαφή εικόνα τόσο της οικονομικής δραστηριότητας της Αρκαδίας όσο και της κατάστασης της απασχόλησης. Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στην ύφεση της οικονομικής δραστηριότητας και στην αύξηση της ανεργίας στην περιοχή μας.

«Τα στοιχεία αυτά, τόνισε ο κ. Ιωάννου, θα βοηθήσουν στην αντιμετώπιση της κρίσης ιδιαίτερα τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις της μεταποίησης, του εμπορίου και της παροχής υπηρεσιών, οι οποίες στηρίζουν την οικονομία και την απασχόληση ολόκληρης της χώρας. Μετά το τέλος της παρουσίασης οι παρευρισκόμενοι έκαναν τις ερωτήσεις και είχαν την ευκαιρία να πάρουν διευκρινιστικές απαντήσεις σε όλες τους τις απορίες και ερωτήματα.

**Η Διοίκηση του Επιμελητηρίου Αρκαδίας ενημερώνει τα μέλη του Επιμελητηρίου ότι μπορούν να ζητήσουν την μελέτη από τα γραφεία του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, όλες τις εργάσιμες μέρες και ώρες με τον κωδικό: ΑΠ.1429/ Φ.16**

**Ο τίτλος της μελέτης είναι: «Οικονομία και Απασχόληση στον Νομό Αρκαδίας. Προοπτικές Ανάπτυξης: Εθνική και Ευρωπαϊκή Σκοπιά».**



## Παρεμβάσεις Επιμελητηρίου Αρκαδίας

### Παρέμβαση για την επικείμενη αύξηση τιμών αγοράς οικοπέδων στη ΒΙ.ΠΕ

Τη διατήρηση τιμών αγοράς οικοπέδων στη Βιομηχανική Περιοχή της Τρίπολης ζητά ο Πρόεδρος κ. Δημήτρης Παυλός και η Διοίκηση του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, από τον Πρόεδρο του Δ.Σ. του Ομίλου «Τράπεζα Πειραιώς» κ. Μιχαήλ Σάλλα, μετά από πληροφορίες, για επικείμενη απόφαση του ομίλου για αύξηση των τιμών απόκτησης οικοπέδων εντός της ΒΙ.ΠΕ. Τρίπολης, οι οποίες, σημειώνεται ότι μόλις πριν ένα χρόνο είχαν αυξηθεί.

#### Αξιότιμε κύριε Πρόεδρε,

Η ΒΙ.ΠΕ. Τρίπολης είναι μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες ΒΙ.ΠΕ. της χώρας, δεδομένης και της θέσης της σε τόσο μικρή απόσταση από την πρωτεύουσα και το ανεπτυγμένο οδικό δίκτυο που τη συνδέει με την υπόλοιπη χώρα. Ιδιαίτερα τα τελευταία δύο χρόνια η ζήτηση για αγορά οικοπέδων για την εγκατάσταση νέων επιχειρήσεων και τη μετεγκατάσταση υφιστάμενων, καθώς και η εν γένει επενδυτική δραστηριότητα στην περιοχή έχει αυξηθεί σε τέτοιο βαθμό, που υπάρχει τεράστια δυσκολία ικανοποίησης όλων των αιτημάτων. Γνωρίζουμε ότι γίνονται προσπάθειες για την επέκταση της ΒΙ.ΠΕ., καθώς δεν υπάρχουν πολλά διαθέσιμα οικόπεδα, γεγονός που θεωρούμε επιβεβλημένο, δεδομένου ότι υπάρχουν δεκάδες προτάσεις επενδύσεων κεφαλαίων στην περιοχή, που θα βοηθήσουν τόσο στην ανάπτυξη της οικονομίας του νομού όσο και στην αύξηση της απασχόλησης.

Σε αυτή τη δυσκολία εξεύρεσης χώρου από επιχειρήσεις που θέλουν να επενδύσουν στη ΒΙ.ΠΕ. έρχεται τώρα να προστεθεί και η πληροφορία ότι επίκειται απόφασή σας σχετικά με την αύξηση των τιμών απόκτησης οικοπέδων εντός της ΒΙ.ΠΕ. Τρίπολης, οι οποίες ας σημειωθεί ότι μόλις πριν ένα χρόνο είχαν αυξηθεί. Αυτή θα είναι πραγματικά άστοχη και άκαιρη απόφαση της Διοικήσεως της ΒΙ.ΠΕ. ΕΤΒΑ, καθώς διανύουμε μια περίοδο που όχι μόνον δε θα έπρεπε να λαμβάνονται τέτοιου είδους αποφάσεις, επιβαρυντικές για τις επιχειρήσεις και αποτρεπτικές για κάθε προσπάθεια επενδύσεων και ανάπτυξης, αλλά θα έπρεπε να λαμβάνονται αποφάσεις περαιτέρω ενίσχυσης και διευκόλυνσης των επιχειρήσεων. Αν η απόφαση αυτή συνάδει κατά οιοδήποτε τρόπο με την πολιτική ενίσχυσης της πραγματικής οικονομίας, την οποία έχει εξαγγείλει η κυβέρνηση και το οικονομικό επιτελείο της, τότε πραγματικά εκφράζουμε την πλήρη απαισιοδοξία μας για την πορεία της οικονομίας και των ελληνικών επιχειρήσεων.

Ιδιαίτερα στις πυρόπληκτες περιοχές της Αρκαδίας και της Μεσσηνίας, που διαθέτουν ΒΙ.ΠΕ., η στρατηγική της ΒΙΠΕ ΕΤΒΑ θα έπρεπε να είναι ακόμα πιο ευνοϊκή για τις επιχειρήσεις των περιοχών αυτών, δίνοντας κίνητρα για ανάκαμψη και περαιτέρω ανάπτυξη τους, μέσω της μετεγκατάστασής τους στις ΒΙ.ΠΕ. ή τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων σε αυτές. Είμαστε βέβαιοι ότι μια τέτοια απόφαση θα έχει ιδιαίτερα αρνητικές συνέπειες για την ανάπτυξη της ΒΙ.ΠΕ. Τρίπολης και κατ'επέκταση ολόκληρου του νομού Αρκαδίας και θα αποτελέσει τροχοπέδη στην περαιτέρω ανάπτυξη της περιοχής, γι' αυτό και ζητάμε την προσωπική σας παρέμβαση για την αποτροπή λήψης μιας τέτοιας απόφασης. Ειδικότερα, ζητάμε να διατηρηθούν οι μέχρι σήμερα τιμές για την αγορά οικοπέδων στη ΒΙ.ΠΕ. Τρίπολης μέχρι να επιλυθεί το θέμα επέκτασής της και τουλάχιστον μέχρι το τέλος του τρέχοντος έτους.

Βέβαιοι για τη θετική ανταπόκρισή σας, σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων.

#### Η παραπάνω παρέμβαση κοινοποιήθηκε:

1. Πρόεδρο ΕΤΒΑ ΒΙΠΕ ΑΕ κ. Παν. Γιαννόπουλο
2. Δ/ντη Τράπεζας Πειραιώς (Κατάστημα Τρίπολης) κ. Θεοδ. Ντάνο
3. Νομάρχη Αρκαδίας κ. Δημ. Κωνσταντόπουλο
4. Δήμαρχο Τριπόλεως κ. Αλ. Κοτσιάνη

5. Πρόεδρο Σ.Ε.ΒΙ.ΠΕ.Τ. κ. Ν. Λαγό

6. Πρόεδρο Επιμελ. Μεσσηνίας κ. Γ. Καραμπάτο

### Παρέμβαση για τις αυξήσεις εισφορών 6%

«Η αύξηση των εισφορών των ασφαλισμένων όχι μόνο δε θα επιλύσει οποιοδήποτε πρόβλημα, αλλά θα δημιουργήσει ακόμα περισσότερα, οδηγώντας τις επιχειρήσεις και τους εργαζομένους τους σε οριστική κατάρρευση...» δηλώνουν σε παρέμβασή προς τον Ο.Α.Ε.Ε. ο Πρόεδρος κ. Δημήτρης Παυλός και η Διοίκηση του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, στην Υπουργό Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας κ. Φάνη Πάλλη- Πετραλιά.

#### Αξιότιμη κυρία Υπουργέ,

Το Επιμελητήριο Αρκαδίας, εκπροσωπώντας τις επιχειρήσεις και τους επαγγελματίες μέλη του, απευθύνεται σε εσάς για να εκφράσει την έντονη δυσαρέσκεια και απογοήτευση τους για την πρόσφατη απόφαση του Δ.Σ. του Ο.Α.Ε.Ε. να προτείνει προς εσάς αύξηση εισφορών των ασφαλισμένων του Ταμείου κατά 6%. Είναι προφανές ότι η απόφαση αυτή θα έχει ως μοναδικό αποτέλεσμα τη μεγιστοποίηση του αδιεξόδου το οποίο αντιμετωπίζουν ήδη οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις της χώρας.

Γνωρίζετε και εσείς πολύ καλά την κατάσταση που επικρατεί σήμερα στην παγκόσμια και την εθνική οικονομία και τις επιπτώσεις που αυτή έχει στις μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες αντιμετωπίζουν καθημερινά την απειλή του «λουκέτου» ή, στην καλύτερη περίπτωση, της συρρίκνωσης και της απόλυσης υπαλλήλων, θέματα που δημιουργούν ένα τεράστιο κοινωνικό πρόβλημα. Μέσα σε όλο αυτό το κλίμα, ένα μεγάλο ποσοστό των ασφαλισμένων (περίπου 25%) αδυνατεί να ανταπεξέλθει στην υποχρέωση καταβολής των εισφορών του όπως έχουν μέχρι σήμερα, με αποτέλεσμα να κινδυνεύει εκτός από τη χρεωκοπία και από την απώλεια των ασφαλιστικών και συνταξιοδοτικών του δικαιωμάτων.

Οι μελέτες που έχουν ήδη γίνει, ακόμα και αυτή που έγινε για λογαριασμό του Υπουργείου Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας (Μάρτιος 2008), έχουν αποδείξει ότι η ουσιαστική κάλυψη του ελλείμματος του Ταμείου δε δύναται να επιτευχθεί με αύξηση των εισφορών και μείωση των παροχών, καθώς είναι πολύ μεγάλο το ύψος του, αλλά υπάρχει ανάγκη χρηματοδότησης του Οργανισμού, ο οποίος είναι μάλιστα ο πλέον υποχρηματοδοτούμενος από τον Κρατικό Προϋπολογισμό. Προς αυτήν την κατεύθυνση θα έπρεπε λοιπόν να κινούνται οι πολιτικές των Ταμείων και του κράτους και όχι προς την περαιτέρω ασφυξία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Η αύξηση των εισφορών των ασφαλισμένων όχι μόνο δε θα επιλύσει οποιοδήποτε πρόβλημα, αλλά θα δημιουργήσει ακόμα περισσότερα, οδηγώντας τις επιχειρήσεις και τους εργαζομένους τους σε οριστική κατάρρευση. Είμαστε βέβαιοι, κυρία Υπουργέ, ότι κατανοείτε απόλυτα τη προδιαγεγραμμένη αποτυχία μίας τέτοιας απόφασης και εν γένει πολιτικής και ότι δε θα κάνετε αποδεκτή την πρόταση του Δ.Σ. του Ο.Α.Ε.Ε. για περαιτέρω αυξήσεις των εισφορών. Αυτό απαιτούν οι σημερινές συνθήκες και όλος ο επιχειρηματικός κόσμος και οι εργαζόμενοι.

#### Η παραπάνω παρέμβαση κοινοποιήθηκε:

1. ΥΠΟΥΡΓΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ κ. Ι. ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
2. ΔΙΟΙΚΗΤΗ ΟΑΕΕ κ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
3. ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΑ ΕΛΛΑΔΑΣ

## Εκδήλωση του Επιμελητηρίου Αρκαδίας για την παρουσίαση του Δικτύου Θεματικού Τουρισμού της Περιφέρειας με τίτλο «Southgreece – Αυθεντική Εμπειρία»

### Ειδικές μορφές τουρισμού

Το Επιμελητήριο Αρκαδίας, μέλος του Enterprise Europe Network, στα πλαίσια της προβολής και της βελτίωσης της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων του Τουρισμού πραγματοποίησε την Τετάρτη 29 Απριλίου, στην αίθουσα



εκδηλώσεων του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, την πρώτη συνάντηση εργασίας των Φορέων Τουρισμού της Πελοποννήσου με σκοπό τη Σύσταση του Φορέα Διαχείρισης του Δικτύου Θεματικού Τουρισμού της Περιφέρειας με τίτλο «Southgreece – Αυθεντική Εμπειρία».

Την έναρξη εργασιών έκανε ο Πρόεδρος του Επιμελητηρίου Αρκαδίας κ. Δημήτρης Παυλός, ο οποίος και παρουσίασε τις δυνατότητες του Δικτύου “SouthGreece” για την προβολή των επιχειρήσεων του Τουρισμού σε Ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο μέσα από νέες τεχνολογίες.

Την αναλυτική παρουσίαση του δικτύου και τις υπηρεσίες Θεματικού Τουρισμού έκανε ο υπεύθυνος για τη διαχείριση του έργου και Διευθυντής της εταιρείας ειδικών συμβούλων επιχειρήσεων «Activeway», κ. Δημήτρης Βασιλείου.

Στη συνάντηση μετείχαν Φορείς από ολόκληρη την Πελοπόννησο, εκπροσωπώντας επιχειρήσεις από όλο το φάσμα διαμόρφωσης του τουρισμού της περιοχής: Ξενοδοχεία, ενοικιαζόμενα δωμάτια, εταιρίες εστίασης και αναψυχής, διενέργειας εκδρομών κ.ά.

### Λίγα λόγια για το Δίκτυο “Southgreece”

Το Δίκτυο “Southgreece” απευθύνεται σε όλες τις επιχειρήσεις της Πελοποννήσου που μπορούν να συνεισφέρουν στη διαμόρφωση υπηρεσιών Θεματικού Τουρισμού, με έμφαση στις Ειδικές Μορφές τουρισμού, όπως καταγράφηκαν στη σχετική μελέτη:

- Οικοτουρισμός και Αγροτουρισμός
- Πολιτιστικός και Παραθεριστικός Τουρισμός
- Αστικός και Συνεδριακός Τουρισμός

### Μέλη του Δικτύου

Μέλη του Δικτύου μπορούν να είναι επιχειρήσεις από όλο το χώρο του Τουρισμού, οι υπηρεσίες των οποίων ενδιαφέρουν τον ειδικό επισκέπτη:

- ▶ Καταλύματα όλων των τύπων
- ▶ Τουριστικά γραφεία και εταιρίες υπαίθριων δραστηριοτήτων

- ▶ Επιχειρήσεις εστίασης και αναψυχής που αναδεικνύουν την τοπική κουζίνα
- ▶ Πρατήρια-οικοτεχνίες, εργαστήρια μεταποίησης προϊόντων γεωργικού τομέα, οινοποιεία
- ▶ Πολιτιστικοί Σύλλογοι, Μουσεία, Φορείς περιβαλλοντικής ενημέρωσης-εκπαίδευσης,
- ▶ Επαγγελματικές ενώσεις, Τοπικά Σύμφωνα Ποιότητας, Δήμοι και Δημοτικές Επιχειρήσεις κλπ

### Στόχος της Δράσης 7.4

Στόχος της Δράσης 7.4 είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των τουριστικών επιχειρήσεων της Πελοποννήσου, μέσω της διαμόρφωσης νέων τουριστικών προϊόντων Θεματικού ενδιαφέροντος.

### Ιστοσελίδα του Δικτύου

Μέσα από το portal του Δικτύου [www.southgreece.gr](http://www.southgreece.gr), τα Μέλη του Δικτύου μπορούν να προβάλλονται αλλά και να διαχειρίζονται εξειδικευμένες υπηρεσίες τους, όπως κρατήσεις, τουριστικά πακέτα κλπ.

### Επικοινωνία και Προβολή μέσα από το Δίκτυο

Η σύσταση του νέου Φορέα Θεματικού Τουρισμού “Southgreece” συνοδεύεται από ένα φιλόδοξο Σχέδιο Επικοινωνίας και Προβολής, που προβλέπει την διαφήμιση του ίδιου του Δικτύου σε μια σειρά Μέσων σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Το Σχέδιο Επικοινωνίας αλλά και ο νέος Φορέας, προβάλλουν τη διαφορετικότητα και την ποικιλομορφία των τουριστικών πόρων της Πελοποννήσου, οι οποίες αποτελούν ισχυρά συγκριτικά πλεονεκτήματα στην προσπάθεια να αναδειχθεί μια ανταγωνιστική ταυτότητα της Περιφέρειας ως αναγνωρίσιμου προορισμού Θεματικών Μορφών Τουρισμού. Ο σκοπός αυτός μπορεί να επιτευχθεί μόνο με την ένταξη των επιχειρήσεων του χώρου του Τουρισμού σε ενιαίο Δίκτυο Θεματικών Μορφών Τουρισμού, δημιουργώντας οικονομίες κλίμακας και παρέχοντας ένα πλαίσιο αξιοποίησης των συγκριτικών πλεονεκτημάτων της Περιφέρειας.

Το Δίκτυο “Southgreece”, είναι αποτέλεσμα της Δράσης 7.4 του Ευρωπαϊκού Προγράμματος για την καινοτομία “NETFORCE2006”, με πρωτοβουλία των Επιμελητηρίων Αρκαδίας και Λακωνίας και υπό την αιγίδα της Γενικής Γραμματείας της Περιφέρειας Πελοποννήσου.

Οι ενδιαφερόμενοι για τη συμμετοχή της επιχείρησής ή του Φορέα τους στο Δίκτυο “Southgreece” μπορούν να επικοινωνήσουν για περισσότερες πληροφορίες, με τα γραφεία του Επιμελητηρίου Αρκαδίας όλες τις εργάσιμες μέρες και ώρες: Υπεύθυνη κα. Ματίνα Τζιμούρη, τηλ: 2710 227141-2.

## ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΜΜΕ 2009



Εν όψει της πρώτης Ευρωπαϊκής Εβδομάδας Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ) που διοργανώθηκε από τη Γενική Διεύθυνση Επιχειρήσεων και Βιομηχανίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, από τις 6 έως τις 14 Μαΐου 2009 σας ενημερώνουμε για τις δράσεις του Δικτύου του Enterprise Europe Network σε συνεργασία με το Επιμελητήριο Αρκαδίας.

Η Εβδομάδα ΜΜΕ ενθαρρύνει και υποστηρίζει τις ΜΜΕ να αναπτύξουν πλήρως τις δυνατότητες τους. Αποτελεί επίσης μια ευκαιρία να εμπνευστούν οι εν δυνάμει επιχειρηματίες να πάρουν τη μεγάλη απόφαση και να εργαστούν για την επίτευξη των φιλοδοξιών τους.

Η Εβδομάδα ΜΜΕ ενθαρρύνει και υποστηρίζει τις ΜΜΕ να αναπτύξουν πλήρως τις δυνατότητες τους. Αποτελεί επίσης μια ευκαιρία να εμπνευστούν οι εν δυνάμει επιχειρηματίες να πάρουν τη μεγάλη απόφαση και να εργαστούν για την επίτευξη των φιλοδοξιών τους.

### Πρόγραμμα εκδηλώσεων Enterprise Europe Network

Φορέας-Μέλος Enterprise Europe Network-Hellas	Περιφέρεια - Πόλη διεξαγωγής εκδήλωσης	Θεματολογία	Προβλεπόμενη περίοδος	Διοργανωτής/ές	Συνδιοργανωτής/ές	Πληροφορίες
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΡΚΑΔΙΑΣ	Πελοπόννησος	Εκδήλωση για ΜΜΕ του τομέα των τροφίμων	1-5/4/ 2009	ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΡΚΑΔΙΑΣ	ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΡΓΟΛΙΔΑΣ	www.arca-dianet.gr
	ΒΕΡΟΙΑ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΚΑΙ ΠΟΤΩΝ	15-17/5/2009	ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΑ ΒΕΡΟΙΑ, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΣΕΒΕ	ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΑ ΒΕΡΟΙΑ, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΣΕΒΕ	
	ΣΕΡΡΕΣ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΘΕΣΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ	22-24/5/2009	ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΣΕΡΡΩΝ, ΟΠΕ Κ.Λ.Π.	ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΣΕΡΡΩΝ, ΟΠΕ Κ.Λ.Π.	
	ΙΝΣΠΑΡΤΑ - ΤΟΥΡΚΙΑ	b2b ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΤΡΟΦΙΜΑ, ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ Κ.Λ.Π.	ΙΝΣΠΑΡΤΑ 28/9/2009 - 2/10/2009 ΤΡΙΠΟΛΗ 19/10/2009-23/10-2009	ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΡΚΑΔΙΑΣ- ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΙΝΣΠΑΡΤΑ Κ.Λ.Π.	ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΡΚΑΔΙΑΣ- ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΙΝΣΠΑΡΤΑ Κ.Λ.Π.	

### Συλλογή των καλύτερων πρακτικών των ΜΜΕ από όλη την Ευρώπη

Ως έργα καλών πρακτικών χαρακτηρίζονται τα έργα εκείνα που παρουσιάζουν συνάφεια με τους 10ετείς στρατηγικούς στόχους της Λισσαβόνας, δηλαδή κυρίως με την ανταγωνιστικότητα, την εξωστρέφει ανάπτυξη της αγοράς, την καινοτομία, την «οικονομία βασισμένη στη γνώση», τη δημιουργία ελκυστικότερου πλαισίου για τις επενδύσεις και τους εργαζομένους, τη δημιουργία περισσότερων και καλύτερων θέσεων απασχόλησης, καθώς και την κοινωνική και περιβαλλοντική ανανέωση.

Η Ευρωπαϊκή επιτροπή, μέσω του eBSN, πρότεινε τη συλλογή τουλάχιστον 200 καλών πρακτικών των ΜΜΕ που θα καλύπτουν διάφορους τομείς δραστηριότητας από όσες το δυνατόν περισσότερες γεωγραφικές περιοχές. Αφού συλλεχθούν τα προφίλ των επιχειρήσεων που θα πληρούν τα παραπάνω κριτήρια, θα αναρτηθούν online στο portal του eBSN.

Για περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να επισκεφτείτε την παρακάτω διεύθυνση: <http://www.e-pme.eu/>

## Επιτροπή επιδιώκει για τους καταναλωτές τη χωρίς σύνορα πλοήγησή τους στο Διαδίκτυο.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εγκαινίασε το eYouGuide, ένα νέο επιγραμματικό εργαλείο το οποίο παρέχει πρακτικής φύσεως συμβουλές σχετικά με τα «ψηφιακά δικαιώματα» των καταναλωτών βάσει του κοινοτικού δικαίου. Ο οδηγός αυτός, ο οποίος αποτελεί την ανταπόκριση σε σχετικό κάλεσμα του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, του 2007, ασχολείται με ζητήματα καταναλωτή, όπως τα δικαιώματά του έναντι του παρόχου ευρυζωνικών υπηρεσιών, οι αγορές στο Διαδίκτυο, η τηλεφόρτωση μουσικής και η προστασία των προσωπικών δεδομένων των πολιτών, τόσο επιγραμματικά όσο και στους ιστότοπους κοινωνικής δικτύωσης.

Παρόλο που το 48,5% των νοικοκυριών στην ΕΕ διαθέτουν ευρυζωνική σύνδεση με το Διαδίκτυο, μια πρόσφατη έρευνα του Ευρωβαρόμετρου εμφανίζει πολλούς καταναλωτές να εξακολουθούν να αποτρέπονται από τις συναλλαγές μέσω του Διαδικτύου λόγω ελλείψεως εμπιστοσύνης. Μόνο το 12% από τους χρήστες του Διαδικτύου στην ΕΕ νιώθουν ασφαλείς όταν κάνουν τις συναλλαγές τους μέσα από αυτό, ενώ το 39% των εν λόγω χρηστών έχουν μεγάλες αμφιβολίες όσον αφορά την ασφάλεια, και το 42% δεν τολμούν να προβούν σε οικονομικές συναλλαγές επιγραμματικά. Το 65% των χρηστών του Διαδικτύου στην ΕΕ δεν γνωρίζουν πού να βρουν πληροφορίες και συμβουλές σχετικά με τις διασυνοριακές αγορές εντός της ΕΕ. Το ένα τρίτο των καταναλωτών σκέπτεται να αγοράσει επιγραμματικά από άλλη χώρα επειδή είναι καλύτερα και φθηνότερα, αλλά μόνον το 7% αγοράζει πράγματι. Η εμπιστοσύνη των καταναλωτών θα αυξηθεί αν τους δοθούν σαφείς πληροφορίες σχετικά με τα δικαιώματά τους, πράγμα που επίσης θα βοηθήσει στην πλήρη αποδέσμευση του οικονομικού δυναμικού της ενιαίας επιγραμματικής αγοράς της Ευρώπης, το μέγεθος της οποίας ως προς τα έσοδα ανέρχεται σε 106 δισ. ευρώ.

Ένας σύγχρονος οδηγός για τα δικαιώματα των καταναλωτών

Ο eYouGuide επεξηγεί τα συγκεκριμένα δικαιώματα των ευρωπαίων καταναλωτών που πλοηγούνται στο Διαδίκτυο ή αγοράζουν σε απευθείας σύνδεση μέσω αυτού, χάρη στην 25ετή ιστορία των κοινοτικών κανόνων προστασίας των καταναλωτών. Οι ευρωπαίοι καταναλωτές, και όταν είναι στο Διαδίκτυο, δικαιούνται:

Εξέκαθαρη πληροφόρηση σχετικά με τις τιμές και τους συναλλακτικούς όρους πριν προβούν σε κάποια αγορά

να αποφασίζουν εάν και πώς τα προσωπικά τους στοιχεία υποβάλλονται σε επεξεργασία  
οι αγορές τους να τους αποστέλλονται μέσα 30 ημέρες από την ημερομηνία της πράξης αγοράς ένα διάστημα «ψύχραιμης επανεξέτασης», διάρκειας τουλάχιστον 7 εργάσιμων ημερών μετά

την αγορά, εντός του οποίου να μπορούν να αλλάξουν γνώμη  
εγγύηση ελάχιστης διάρκειας 2 ετών για τα αγορασθέντα προϊόντα  
προστασία έναντι των πιεστικών πωλητών, από αθέμιτους συμβατικούς όρους και αθέμιτες εμπορικές πρακτικές.

Οι καταναλωτές μπορούν να είναι βέβαιοι ότι όλα αυτά τα δικαιώματα ισχύουν σε οποιονδήποτε ιστότοπο που λήγει με το επίθεμα «.eu». Αντίθετα προς τους ιστότοπους που λήγουν σε .com ή σε .net, ένας ιστότοπος που λήγει σε .eu (ο διαδικτυακός τομέας ανωτάτου επιπέδου της ΕΕ που εγκαινιάστηκε το 2006, τώρα με τρία εκατομμύρια διαδικτυακά ονόματα), πρέπει να έχει καταχωρηθεί από πρόσωπο ή εταιρία εγκατεστημένη σε ένα από τα 27 κράτη μέλη της ΕΕ και υπόκειται στην εφαρμογή της κοινοτικής νομοθεσίας.

### Μια «Ψηφιακή ατζέντα» για τα δικαιώματα των καταναλωτών στο προσεχές μέλλον

Οι 8 τομείς προτεραιότητας, της ψηφιακής ατζέντας για μια πιθανή κοινοτική δράση:

1. Καταπολέμηση των ανεπίκλιτων ηλεκτρονικών μηνυμάτων (spam) με εξίσου αποτελεσματικές αστικές και ποινικές κυρώσεις σε όλα τα κράτη μέλη της ΕΕ και στις γειτονικές χώρες. Η «απαγόρευση των ανεπίκλιτων ηλεκτρονικών μηνυμάτων» αποτελεί μέρος της κοινοτικής νομοθεσίας ήδη από το 2003, αλλά το 65% των ευρωπαίων εξακολουθούν να παραπονούνται για την ύπαρξη υπερβολικού αριθμού τέτοιων μηνυμάτων. Ενώ το 19,8% του παγκόσμιου spam προέρχεται από τις ΗΠΑ και το 9,9% από την Κίνα, το 23,4% προέρχεται από την Ευρώπη, με την Ιταλία (3%), την Ισπανία (2,9%), το ΗΒ (2,7%) και τη Γερμανία (2,4%) να συγκαταλέγονται στο «Top 12». Σ' αυτό, πρέπει να προστεθούν οι γειτονικές για την ΕΕ Τουρκία (4,4%) και Ρωσία (6,4%).

2. Να εξασφαλιστεί ότι για τους καταναλωτές θα είναι αδιάφορο από ποια χώρα της Ένωσης προέρχεται το ψηφιακό περιεχόμενο (μουσική, παιχνίδια, ταινίες, βιβλία), στρώνοντας το δρόμο για πολυπεριφερειακά συστήματα αδειών εκμετάλλευσης όσον αφορά το επιγραμματικό περιεχόμενο.

3. Να δοθεί στους καταναλωτές η βεβαιότητα σχετικά με το τι μπορούν και τι δεν μπορούν να κάνουν με τα προστατευόμενα με κοπυράιτ τραγούδια, βίντεο και ταινίες που τηλεφορτώνουν, τερματίζοντας τον σημερινό κατακερματισμό των νομοθεσιών περί «αντιγραφής για ιδιωτικούς σκοπούς».

4. Να επεκταθεί το πεδίο εφαρμογής των

κανόνων για την προστασία των καταναλωτών, ώστε να καλύπτονται οι συμφωνίες άδειας εκμετάλλευσης προϊόντων όπως λογισμικό προστασίας από ιούς που τηλεφορτώνεται, παιχνίδια και λοιπό περιεχόμενο καλυπτόμενο από άδεια εκμετάλλευσης. Με τις άδειες εκμετάλλευσης θα πρέπει οι καταναλωτές να έχουν την εγγύηση για τα ίδια βασικά δικαιώματα με αυτά που απολαμβάνουν όταν αγοράζουν ένα εμπόρευμα: το δικαίωμα να προμηθευτούν ένα προϊόν που λειτουργεί υπό δικαίους εμπορικούς όρους.

5. Να παρέχεται εγγύηση ότι οι πολιτικές περι προστασίας των προσωπικών δεδομένων που συνδέονται με τις προσφορές στο Διαδίκτυο γνωστοποιούνται κανονικά και περιλαμβάνουν θεμιτούς συμβατικούς όρους.

6. Να αντιμετωπιστεί το ζήτημα των κατακερματισμένων και ατελών κανόνων σχετικά με την η-προσβασιμότητα ώστε να είναι ευχερέστερη στα άτομα με ειδικές ανάγκες (15% του πληθυσμού της Ένωσης) η χρήση ιστοτόπων, η διενέργεια ηλεκτρονικών πληρωμών και η αξιοποίηση των άλλων επιγραμματικών υπηρεσιών.

7. Να διερευνηθούν οι ευκαιρίες για ενίσχυση της εμπιστοσύνης στο πλαίσιο της διενέργειας πληρωμών επιγραμματικά, μεταξύ των οποίων και υποδειγματικές πρωτοβουλίες όπως τα συστήματα πιστωτικών καρτών με δυνατότητα αναστροφής της χρέωσης, οι οποίες επιτρέπουν στους καταναλωτές, σαν ύστατο μέσο, να ακυρώνουν τις πληρωμές τους σε εμπόρους μη συμμορφούμενους με τους κανόνες.

8. Να υπάρξει συνεργασία με το βιομηχανικό κλάδο και τις ενώσεις καταναλωτών για τη δημιουργία ενός ευρωπαϊκού δικτύου σημάτων εμπιστοσύνης για τους ιστότοπους λιανικών πωλήσεων οι οποίοι συμμορφώνονται με τις βέλτιστες πρακτικές.

### Για περαιτέρω πληροφορίες:

Ο δικτυακός τόπος του eYouGuide (στην αγγλική γλώσσα):

<http://ec.europa.eu/youguide>

Ψήφισμα του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου της 21ης Ιουνίου 2007 για την εμπιστοσύνη των καταναλωτών στο ψηφιακό περιβάλλον:

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2007-0287+0+DOC+XML+V0//EL>

Το νέο Ευρωβαρόμετρο για την εμπιστοσύνη των καταναλωτών στην κοινωνία της πληροφορίας υπάρχει (στην αγγλική γλώσσα) στη διεύθυνση:

[http://ec.europa.eu/information\\_society/policy/nis/strategy/activities/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/information_society/policy/nis/strategy/activities/index_en.htm)

## Πρώτη προτεραιότητα της ΕΕ η διασφάλιση των θέσεων εργασίας

Με τον αριθμό των ανέργων να φθάνει σε μεταπολεμικά επίπεδα ρεκόρ, η ΕΕ συγκαλεί έκτακτη σύνοδο για την απασχόληση.

Η σύνοδος πραγματοποιήθηκε μέσα σε κλίμα ανησυχίας για το κοινωνικό κόστος της ύφεσης στην Ευρώπη. Περισσότερα από 600.000 άτομα έχασαν τη δουλειά τους σε όλη την ΕΕ τον Μάρτιο, και σε ορισμένες χώρες σημειώθηκε κοινωνική αναταραχή τους τελευταίους μήνες.

Η Ευρώπη πρέπει να θέσει την απασχόληση στην πρώτη γραμμή των προτεραιοτήτων της, δήλωσε ο Πρόεδρος Μπαρόζο μετά τις εργασίες της συνόδου στην Πράγα και ζήτησε τη λήψη και άλλων μέτρων για την αναχαίτιση της διαγκομμένης ανεργίας.

Ο Επίτροπος απασχόλησης Βλαντιμίρ Σπίντλα τόνισε ότι η ΕΕ πρέπει να χρησιμοποιήσει όλα τα μέσα που διαθέτει για να περιορίσει τις επιπτώσεις της ύφεσης στους εργαζομένους. Για παράδειγμα, τόσο το Ευρωπαϊκό κοινωνικό ταμείο όσο και το Ευρωπαϊκό ταμείο προσαρμογής στην παγκοσμιοποίηση μπορούν να βοηθήσουν όσους πλήττονται από την κρίση.

Αντί να απολύουν αμέσως τους εργαζόμενους, οι επιχειρήσεις καλούνται να προτιμούν τη λύση της μείωσης των ωρών απασχόλησής τους. Οι εργαζόμενοι θα μπορούσαν στην περίπτωση αυτή να χρησιμοποιήσουν τον ελεύθερο χρόνο τους για την ανάπτυξη νέων δεξιοτήτων. Ορισμένες επιχειρήσεις, κυρίως στη Γερμανία, κινούνται ήδη προς την κατεύθυνση αυτή.

Επίσης, οι επιχειρήσεις θα πρέπει να προσλαμβάνουν περισσότερους ασκούμενους ώστε να βοηθήσουν τους νέους να μπουν στην αγορά εργασίας, ειδικότερα τους αποφοίτους της δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης. Η ανεργία μεταξύ των νέων κάτω των 25 ετών στην Ευρώπη είναι ήδη πάνω από 17%, δηλαδή υπερδιπλάσια της συνολικής ανεργίας, ενώ αναμένεται να υπερβεί το 30% σε ορισμένα κράτη μέλη. Τα προγράμματα κατάρτισης θα πρέπει να εστιάσουν στις δεξιότητες με τη μεγαλύτερη ζήτηση.

Επίσης, η αυξημένη ενίσχυση των νεοσύστατων επιχειρήσεων θα μπορούσε να βοηθήσει ταυτόχρονα τους νέους και τους ανέργους να παραμείνουν παραγωγικοί.

Τη διοργάνωση της συνόδου κορυφής ανέλαβε η Τσεχική κυβέρνηση, ως χώρα που ασκεί την προεδρία της ΕΕ, με τη συμμετοχή της Σουηδίας και της Ισπανίας, δηλαδή των δύο χωρών που θα αναλάβουν στη συνέχεια την προεδρία. Συμμετείχαν επίσης οργανώσεις εργοδοτών και εργαζομένων. Η Επιτροπή θα μεταφέρει τα κύρια μηνύματα της συνόδου στη συνάντηση των ευρωπαίων ηγετών τον Ιούνιο.

Καθώς η οικονομία εξακολουθεί να συρρικνώνεται, η ανεργία στην ΕΕ των 27 αυξήθηκε από 8,1% τον Φεβρουάριο σε 8,3% τον Μάρτιο. Σήμερα οι άνεργοι ανέρχονται σε 20 εκατομμύρια, είναι δηλαδή 4 εκατομμύρια περισσότεροι από πέρυσι. Στη ζώνη του ευρώ, η ανεργία αυξήθηκε από 8,7% σε 8,9%.

Και είναι πολύ πιθανό η κατάσταση να επιδεινωθεί περισσότερο. Η ανεργία στην ευρωζώνη εκτιμάται ότι θα μπορούσε να ανέλθει και στο 11,5% στα τέλη του 2010, ύψος ρεκόρ μετά τον δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο.

«Δεν μπορούμε να εμποδίσουμε την ανεργία που προκαλεί η κρίση,» δήλωσε ο Πρόεδρος, «αλλά αν αναλάβουμε αμέσως δράση μπορούμε να περιορίσουμε την απώλεια θέσεων εργασίας και να βοηθήσουμε εκατομμύρια συμπολίτες μας να βρουν άλλες και καλύτερες δουλειές.»

## Προσκλήσεις



Το Επιμελητήριο Αρκαδίας μέλος του Enterprise Europe Network σας ενημερώνουν για εκδηλώσεις για την Επιχειρηματικότητα και την καινοτομία που θα πραγματοποιηθούν τους επόμενους μήνες.

### ΕΚΔΗΛΩΣΗ AUTO DAY 2009, 1Η ΙΟΥΛΙΟΥ 2009, BRATISLAVA, ΣΛΟΒΑΚΙΑΣ.

Η εκδήλωση AutoDay2009 που διοργανώνει το Enterprise Europe Network θα λάβει χώρα την 1η Ιουλίου 2009 στην πόλη Μπρατισλάβα της Σλοβακίας και απευθύνεται σε οργανισμούς που προσφέρουν ή ψάχνουν για τεχνολογίες, εργαλεία και λύσεις στα προϊόντα τους, στις υπηρεσίες τους, στις μεθόδους κατασκευής ή ακόμα και στις εμπορικές δραστηριότητες στον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας. Αποτελεί μοναδική ευκαιρία για την έναρξη νέων επιχειρηματικών επαφών με δυνητικούς συνεργάτες από τη Σλοβακία αλλά και από άλλες χώρες της Ευρώπης καθώς και ένα σημείο εκκίνησης για ανάπτυξη περαιτέρω συνεργασιών με προμηθευτές αυτοκινήτων από όλη την Ευρώπη.

Για περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να επικοινωνήσετε με τον κύριο Peter Korakas είτε μέσω τηλεφώνου (+421 2 5441 7515) είτε μέσω e-mail (korakas@bic.sk)

### ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΓΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ, 9 ΕΩΣ ΤΙΣ 11 ΙΟΥΛΙΟΥ 2009, ΣΑΝΤΙΑΓΟ ΤΗΣ ΧΙΛΗΣ

Στα πλαίσια της έκθεσης Agrotech 09/VINETECH 09 το Enterprise Europe Network της Χιλή διοργανώνει μια διεθνή ημέρα μεταφοράς τεχνολογίας για την ανταλλαγή πληροφοριών και εμπειριών μεταξύ των εν δυνάμει συνεργατών.

Πρωταρχικός σκοπός της εκδήλωσης αυτής είναι η δημιουργία ενός σημείου συνάντησης για επιχειρήσεις και οργανισμούς που δραστηριοποιούνται στο τομέα των αγροτροφίμων.

Οι συμμετέχοντες μπορούν να προσφέρουν ευκαιρίες τεχνολογικής συνεργασίας προκειμένου να συμμετάσχουν σε διμερείς συναντήσεις.

### ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΔΑΣΟΣ, ΤΗ ΞΥΛΕΙΑ, ΤΗΝ ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΚΑΙ ΤΟ ΧΑΡΤΙ, 19 ΙΟΥΝΙΟΥ 2009, LANNACH, ΑΥΣΤΡΙΑ

Η εκδήλωση αφορά το «δάσος- τη ξυλεία- την αρχιτεκτονική- το χαρτί» και απευθύνεται σε επιχειρήσεις και ερευνητικά ινστιτούτα που δραστηριοποιούνται στους παρακάτω τομείς:

Διαχείριση δάσους, Βιομηχανία ξύλου, Αρχιτεκτονική/ κατασκευές, Ενέργεια/ χαρτί

Οι συμμετέχοντες στην εκδήλωση αυτή θα έχουν την ευκαιρία να λάβουν μέρος σε μελλοντικά συνέδρια που αφορούν τη βιομηχανία ξύλου, να έρθουν σε επαφή με διάφορους επιχειρηματίες από τον τομέα της βιομηχανίας ξύλου αλλά και να συνάψουν επιχειρηματικές επαφές.

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούμε να επικοινωνήσετε με την υπεύθυνη του Δικτύου, Διευθύντρια του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, κα. Ματίνα Τζιμούρη - Ρούσσου στα γραφεία του Επιμελητηρίου Αρκαδίας όλες τις εργάσιμες μέρες και ώρες.

## Αγαπητά μέλη,

Η Διοίκηση του Επιμελητηρίου Αρκαδίας συνεχίζοντας τη στήριξη των νέων επιχειρήσεων καλεί τους επαγγελματίες, που έχουν κάνει εγγραφή στο μητρώο του Επιμελητηρίου από **1η Ιανουαρίου 2009**, να προβάλουν την επιχειρήσή τους στο περιοδικό του Επιμελητηρίου Αρκαδίας ΕΠΙ με δωρεάν καταχώρηση (μέγεθος επαγγελματικής κάρτας, 4χρωμία, αρχείο tiff ή jpeg)

**Απαραίτητη προϋπόθεση το αρχείο της καταχώρησης να είναι σε ηλεκτρονική μορφή.**

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με τα γραφεία του Επιμελητηρίου Αρκαδίας όλες τις εργάσιμες μέρες και ώρες στα τηλέφωνα: 2710 227141-2

### ΒΙΟΤΕΧΝΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

- ΒΕΡΓΕΤΗ ΜΑΡΙΑ ΤΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΚΟΥΔΟΥΝΙΩΝ, ΤΡΟΠΑΙΑ
- ΠΑΠΟΥΛΙΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ, ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΙΔΩΝ ΑΠΟ ΧΑΡΤΙ, ΧΑΡΤΟΝΙ ΚΑΙ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΑΠΟ ΞΥΛΟ, ΑΝΩ ΔΟΛΙΑΝΑ
- ΧΡΥΣΟΧΟΟΣ ΘΩΜΑΣ ΤΟΥ ΙΩΑΝΝΗ, ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΤΗΣ, ΛΕΩΝΙΔΙΟ
- ΧΙΩΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΤΟΥ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΥΣ, ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΓΙΑ ΑΝΕΓΕΡΣΗ ΞΥΛΟΥΡΓΕΙΟΥ, ΠΟΥΛΙΘΡΑ
- ΜΠΟΥΝΤΡΟΥΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ, ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ - ΕΜΠΟΡΙΟ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ, ΑΡΣΕΝΕΙΚΑ ΠΑΡΑΛ.ΕΘΝ. ΤΡΙΠΟΛΗΣ-ΣΠΑΡΤΗΣ, ΤΡΙΠΟΛΗ
- ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΤΟΥ ΑΝΔΡΕΑ, ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΤΗΣ, ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ ΣΤΡΑΤΟΥ 59, ΜΕΓΑΛΟΠΟΛΗ

### ΕΜΠΟΡΙΚΟ

- ΚΑΛΟΓΙΑΝΝΗ ΣΤΑΜΑΤΑ ΤΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ, ΠΑΝΤΟΠΩΛΕΙΟ, ΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΗ
- ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΗ ΘΕΟΔΟΣΙΑ ΤΟΥ ΠΙΕΤΡΟΥ, ΕΜΠΟΡΙΟ ΕΤΟΙΜΩΝ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ, ΑΣΤΡΟΣ
- ΗΛΥΑΝΣΧΟΥΚ ΟΛΕΝ ΤΟΥ ΙΑΡΟΣΛΑΒ, ΠΑΝΤΟΠΩΛΕΙΟ, ΗΡΩΩΝ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 15, ΤΡΙΠΟΛΗ
- ΚΙΟΥΣΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΟΥ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ, ΕΜΠΟΡΙΟ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ ΓΡΑΦΙΚΩΝ ΤΕΧΝΩΝ, ΘΕΣΗ ΚΕΦΑΛΟΓΙΑΝΝΗ, ΤΡΙΠΟΛΗ
- ΤΣΙΑΛΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΤΟΥ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΥ, ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΑΥΤ/ΤΩΝ - ΕΜΠΟΡΙΟ ΛΙΠΑΝΤΙΚΩΝ, ΠΑΡΘΕΝΙ
- ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ-ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ ΚΑΙ ΥΛΙΚΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ ΝΟΜΟΥ ΑΡΚΑΔΙΑΣ ΣΥΝ. Π.Ε, ΕΜΠΟΡΙΟ ΜΕΡΩΝ ΚΑΙ ΕΞΑΡΤΗΜΑΤΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ, ΕΜΠΟΡΙΟ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ, ΟΡΥΚΤΕΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΛΙΠΑΝΤΙΚΩΝ, ΧΡΩΜΑΤΩΝ, ΒΕΡΝΙΚΙΩΝ, ΜΕΡΩΝ ΗΛΕΚΤΡΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ, ΕΛΑΣΤΙΚΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ, ΑΜΑΞΩΜΑΤΩΝ, ΓΥΑΛΙΟΥ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ, ΕΞΑΤΜΙΣΕΩΝ ΚΑΙ ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ

### ΣΥΣΣΩΡΕΥΤΩΝ 2ο ΧΛΜ ΤΡΙΠΟΛΗΣ-ΤΕΓΕΑΣ, ΤΡΙΠΟΛΗ

- ΖΩΓΟΓΙΑΝΝΗ ΑΘΑΝΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ, ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΧΑΡΤΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ, ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΒΙΒΛΙΩΝ, ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΦΩΤΟΤΥΠΙΩΝ ΚΑΙ ΦΩΤΟΑΝΤΙΓΡΑΦΩΝ, ΧΟΝΔΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΧΑΡΤΙΟΥ, ΑΚΑΔΗΜΙΑΣ 18, ΤΡΙΠΟΛΗ
- ΚΑΤΣΙΚΑΝΤΑΜΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ, ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ, ΕΛΑΙΟΧΩΡΙ
- ΚΟΥΡΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΤΟΥ ΔΙΑΜΑΝΤΗ, ΠΕΡΙΠΤΕΡΟ, ΛΑΓΚΑΔΙΑ
- ΚΟΥΛΕΝΤΙΑΝΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ ΤΟΥ ΘΕΟΔΩΡΟΥ, ΕΜΠΟΡΙΟ ΧΡΩΜΑΤΩΝ, ΒΕΡΝΙΚΙΩΝ, ΣΙΔΗΡΙΚΩΝ, -ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ ΧΕΡΙΟΥ, ΕΙΔΗ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ,
- ΑΓΙΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ
- ΨΙΜΟΥΛΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΟΥ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΥΣ, ΕΜΠΟΡΙΟ ΠΟΤΩΝ, ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ, ΝΕΡΩΝ, ΡΟΦΗΜΑΤΩΝ, ΑΥΤΟΜΑΤΩΝ ΜΗΧΑΝΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ, ΠΑΛΑΙΑ ΟΔΟΣ ΤΡΙΠΟΛΗΣ ΤΕΓΕΑΣ (ΘΕΣΗ ΓΟΡΔΟΝΙΑ), ΤΡΙΠΟΛΗ
- ΜΑΡΓΕΤΗ ΘΕΛΓΗ ΤΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ, ΕΜΠΟΡΙΟ ΓΥΝΑΙΚΕΙΩΝ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ, ΤΑΣΟΥ ΣΕΧΙΩΤΗ 47, ΤΡΙΠΟΛΗ

### ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ

- Δ. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε, ΑΝΕΓΕΡΣΗ ΚΤΙΡΙΟΥ ΓΙΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ, ΚΑΡΔΑΡΑΣ
- ΜΠΟΡΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΟΙΝΟΜΑΓΕΙΡΕΙΟ-ΟΒΕΛΙΣΤΗΡΙΟ-ΠΙΤΣΑΡΙΑ-ΚΑΦΕΝΕΙΟ, ΟΙΚΙΣΜΟΣ ΠΑΝ ,ΜΑΓΟΥΛΙΑΝΑ
- ΤΣΑΦΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε. ,ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ, ΜΕΛΙΓΟΥ,
- ΣΙΑΜΠΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΤΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΣΧΟΛΗ ΠΑΛΗΣ, ΑΜΥΚΛΩΝ 6 & ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΒΕΗ, ΤΡΙΠΟΛΗ
- ΚΑΡΒΕΛΑ ΜΑΡΙΑ ΤΟΥ ΘΕΟΔΩΡΟΥ, ΚΥΛΙΚΕΙΟ, ΖΑΧΑΡΩΔΗ, ΤΣΙΓΑΡΑ, ΚΑΡΑΣΟΥΛΟΥ 21, ΜΕΓΑΛΟΠΟΛΗ
- ΛΙΣΙΟΥ FLORIN ΤΟΥ VASILE, ΚΕΝΤΡΟ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΘΕΡΑΠΕΙΩΝ, ΠΑΡΑΛΙΟ ΑΣΤΡΟΣ

- ΔΗΜΑΚΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΟΥ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ, ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΙ ΚΤΙΡΙΩΝ, ΚΟΡΑΚΟΒΟΥΝΙ
- ΝΤΟΥΡΜΠΕΤΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ, ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ, ΑΛΕΑ
- ΤΖΑΝΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ & ΣΙΑ Ε.Ε., ΑΝΕΓΕΡΣΗ ΚΤΙΡΙΟΥ ΓΙΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ, ΑΝΩ ΔΑΒΙΑ ΑΡΚΑΔΙΑΣ, ΔΑΒΙΕΣ
- ΤΡΑΧΑΝΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΤΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ, ΑΓΙΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
- ΤΣΟΥΓΚΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ, ΤΑΒΕΡΝΑ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ, ΖΩΝΗ ΓΟΡΤΥΝΙΑΣ
- 'ΑΦΟΙ ΑΘΑΝ. ΚΑΜΠΙΣΙΟΥΛΗ ΙΜΕ-ΕΠΕ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ- ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ, ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ, 4ο ΧΛΜ ΤΡΙΠΟΛΗΣ-ΣΠΑΡΤΗΣ
- ΤΡΙΠΟΛΗ
- Π. ΜΠΑΚΟΓΙΑΝΝΑΚΗΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Ο.Ε., ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ, ΒΥΤΙΝΑ
- ΜΠΙΣΙΑ ΙΩΑΝΝΑ ΤΟΥ ΧΡΗΣΤΟΥ, ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ, ΚΑΝΔΗΛΑ
- ΓΕΩΡΓΑΝΤΑΓΕΩΡΓΙΑ-ΣΟΦΙΑ-ΑΔΑΜΑΝΤΙΑ ΤΟΥ ΙΩΑΝΝΗ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΟΙΚΙΣΜΟΣ ΚΑΤΩ ΜΑΚΡΥΣΙΟΥ, ΚΑΤΩ ΜΑΚΡΥΣΙ
- ΚΟΔΕΛΛΑ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, ΤΡΙΚΟΡΦΩΝ 14, ΤΡΙΠΟΛΗ
- ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ ΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟ ΚΑΦΕΝΕΙΟ, ΠΑΝΤΟΠΩΛΕΙΟ, ΠΕΡΔΙΚΟΝΕΡΙ
- ΣΙΟΥΤΟΥ ΓΙΑΝΝΟΥΛΑ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ, ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΟ, ΑΓΙΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ
- ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΒΡΟΝΤΟΣ & ΣΙΑ ΕΕ, ΔΗΜΟΣΙΑ - ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΕΡΓΑ - ΧΩΜΑΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ, ΛΕΟΝΤΑΡΙ

Επιμένω Αρκαδικά...

## Ε.Ε.: Δέκα Μέτρα κατά της Ανεργίας

Η προσωρινή προσαρμογή των ωρών εργασίας και η μείωση του μη μισθολογικού κόστους, η βελτίωση της αποτελεσματικότητας των εθνικών υπηρεσιών απασχόλησης, η αναβάθμιση των δεξιοτήτων σε όλα τα επίπεδα με τη διά βίου μάθηση και η χρησιμοποίηση της κινητικότητας της εργασίας είναι μεταξύ των ενεργειών για την αναχαίτιση της ανεργίας, που συμφωνήθηκε να προωθηθούν σε κοινοτικό επίπεδο, στη διάρκεια της χθεσινής Συνόδου Κορυφής για την απασχόληση μεταξύ της τριόκτας και των κοινωνικών εταίρων. Η σύνοδος προσδιόρισε δέκα ενέργειες για την καταπολέμηση της ανεργίας και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

## ΙΚΑ: Μαύρη Τρύπα 4.4 Δισ Ευρώ

Σήμα κινδύνου εκπέμπει ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός φορέας της χώρας που καλύπτει 5,5 εκατομμύρια ασφαλισμένους. Μέσα σε μια τετραετία το οργανικό έλλειμμα έφτασε τα 4,4 δισ. ευρώ το 2008 από 2,6 δισ. ευρώ που ήταν το 2008, ενώ η εισφοροδιαφυγή εκτιμάται ότι ανέρχεται στο ποσό των 3,8 δισ. ευρώ. Επτά στις δέκα επιχειρήσεις δεν καταβάλλουν κανονικά τις οφειλές τους προς το ΙΚΑ, ενώ ένας στους έξι εργαζόμενους παραμένει ανασφάλιστος. Σύμφωνα με τα στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα ο πρόεδρος της παλληγγιάς ομοσπονδίας συλλόγων του ΙΚΑ (ΠΟΣΕ-ΙΚΑ) στο 19ο Συνέδριο της οργάνωσης, το ίδρυμα έχει οδηγηθεί στο «κόκκινο». Το 2009 προβλέπεται σύμφωνα με τα στοιχεία του προϋπολογισμού του ΙΚΑ ΕΤΑΜ, έλλειμμα 3,2 δισ. ευρώ.

## Μειώσεις τιμών και ανακλήσεις αυξήσεων

Μειώσεις τιμών και ανακλήσεις αυξήσεων σε περίπου 7.000 κωδικούς προϊόντων έδωσε στη δημοσιότητα ο υφυπουργός Ανάπτυξης, Γ. Βλάχος. Οι μειώσεις τιμών είναι συνολικά σε 3.070 κωδικούς προϊόντων, με την πλειονότητα να αφορά σε ελαστικά αυτοκινήτων, γεωργικά φάρμακα, λιπαντικά συσσωρευτές. Αυτές είναι μέχρι (-80%) και το ποσοστό αυτό αφορά σε τέλη στάθμευσης σε ιδιωτικό πάρκινγκ εμπορικού κέντρου. Οι ανακλήσεις ανατιμήσεων είναι σε 3.842 κωδικούς φτάνουν μέχρι 182,6% και το συγκεκριμένο ποσοστό αφορά σε τυρί. Από τις λίστες προκύπτουν και ανατιμήσεις σε 1.935 κωδικούς προϊόντων, οι οποίες ανέρχονται μέχρι 11%.

## Επιστροφή τελών χαρτοσήμου από τις ασφαλιστικές εταιρείες

Στην επιστροφή των τελών χαρτοσήμου που είχαν καταβληθεί από ασφαλισμένους των ασφαλιστικών εταιριών στους κλάδους ζωής και ζημιών θα πρέπει να προχωρήσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες.

Συγκεκριμένα θα πρέπει να επιστραφούν τα τέλη χαρτοσήμου τα οποία έχουν υπολογισθεί στις αποδείξεις πληρωμής ασφαλιστρών για τους κλάδους ζωής, τους κλάδους ασφάλισων κατά ζημιών κ.λπ., που εκδόθηκαν από την 1η Ιανουαρίου έως και τις 16 Φεβρουαρίου 2009.

Όπως είναι γνωστό με νόμο που ψηφίστηκε και δημοσιεύτηκε στην εφημερίδα της Κυβερνήσεως προβλέπεται η αναδρομική κατάργηση των τελών χαρτοσήμου στα ασφαλιστήρια συμβόλαια από την 1/1/09 και οι όποιες κρατήσεις έγιναν του πιο πάνω διάστημα θα πρέπει να επιστραφούν από την ασφαλιστική εταιρεία στους ασφαλισμένους που τα έχουν επιβαρυνθεί.

## Δικτυακός τόπος για τις επιχειρήσεις στην Ευρώπη

Ένας πολύγλωσσος πρακτικός οδηγός για την επιχειρηματική δραστηριότητα σε όλη την Ευρώπη είναι διαθέσιμος στη νέα διαδικτυακή πύλη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (<http://ec.europa.eu/youreurope/business>). Από το μοναδικό αυτό σημείο εισόδου, οι Ευρωπαίοι επιχειρηματίες μπορούν να ενημερωθούν για τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις μιας επιχείρησης, τις διοικητικές διαδικασίες και τους φορείς που παρέχουν εξατομικευμένη βοήθεια και συμβουλές.

Ο οδηγός αναπτύχθηκε από τη Γενική Διεύθυνση Επιχειρήσεων και Βιομηχανίας της ΕΕ, σε συνεργασία με τις εθνικές αρχές των ευρωπαϊκών χωρών. Τα ενημερωτικά δελτία των χωρών καλύπτουν 26 θέματα για όλα τα στάδια του κύκλου ζωής μιας επιχείρησης, από την ανάληψη μέχρι τη λήξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, καθώς και συνδέσμους σε αρμόδιους εθνικούς φορείς, ηλεκτρονικά έντυπα, κ.λπ. Η ΕΕ είναι η μεγαλύτερη αγορά του κόσμου, με σχεδόν 500 εκατομμύρια καταναλωτές. Οι περισσότερες εθνικές αρχές έχουν δικτυακούς τόπους και ηλεκτρονικές υπηρεσίες που διευκολύνουν τη ζωή των επιχειρηματιών, αλλά στοχεύουν στον τοπικό επιχειρηματικό κόσμο. Η νέα δικτυακή πύλη της ΕΕ φιλοδοξεί να καλύψει τις ανάγκες των επιχειρήσεων που ενδιαφέρονται για δραστηριότητες εκτός των συνόρων τους, αλλά δεν γνωρίζουν τη γλώσσα, τις διοικητικές διαδικασίες, κ.λπ. Το Enterprise Europe Network είναι το μεγαλύτερο δίκτυο ολοκληρωμένης επιχειρηματικής υποστήριξης στον κόσμο.

Σημειώνεται ότι ένα σημαντικό δίκτυο υποστήριξης των επιχειρήσεων στην Ελλάδα είναι το δίκτυο Enterprise Europe Network-Hellas ([www.enterprise-hellas.gr](http://www.enterprise-hellas.gr)), το οποίο αποτελείται από 16 φορείς, βιομηχανικούς συνδέσμους, ερευνητικά και τεχνολογικά ιδρύματα, εμπορικά και βιομηχανικά επιμελητήρια και καταξιωμένους φορείς στο χώρο της καινοτομίας και των ΜΜΕ, με συντονιστή το Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης. Το δίκτυο παρέχει υπηρεσίες διεθνούς επιχειρηματικής συνεργασίας, ενημέρωσης για ευρωπαϊκές πολιτικές, υπηρεσίες για την καινοτομία και τη μεταφορά τεχνολογίας καθώς και υπηρεσίες για την ενθάρρυνση της συμμετοχής των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στα ευρωπαϊκά προγράμματα για Έρευνα και Τεχνολογία.

## Εκδόσεις για τον επαγγελματία και όχι μόνο

### Όλα όσα θα πρέπει να γνωρίζετε για την ασφαλή πλοήγηση στο Διαδίκτυο (Internet).

Η Γενική Γραμματεία Καταναλωτή, ετοίμασε και σας διανέμει ένα χρηστικό οδηγό. Ο οδηγός διανέμετε τόσο σε έντυπη μορφή, όσο και σε ηλεκτρονική μορφή στην ιστοσελίδα: <http://www.efpolis.gr/>

### Επιχειρηματικός οδηγός «eBSN» για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

Ο εν λόγω οδηγός που διατίθεται μέσω Internet από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει παραχθεί στο πλαίσιο του European eBusiness Support Network (eBSN). Ο οδηγός περιέχει μια επισκόπηση της αγοράς του η-επιχειρείν και των σχετικών τεχνολογικών λύσεων που προσφέρονται από τις επιχειρήσεις, πληροφορικής και συμβουλευτικής προκειμένου οι ΜΜΕ να είναι σε θέση να βρουν και να επιλέξουν τα κατάλληλα προϊόντα και υπηρεσίες.

Για να δείτε τον οδηγό αυτό μπορείτε να επισκεφτείτε την παρακάτω διεύθυνση: <http://ec.europa.eu/enterprise/e-bsn/ebusiness-solutions-guide> Επίσης, στο portal του eBSN ([http://ec.europa.eu/enterprise/e-bsn/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/enterprise/e-bsn/index_en.html)) μπορείτε να βρείτε πληροφορίες καλών πρακτικών σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο, ενημερώσεις για επερχόμενες εκδηλώσεις eBSN κ.α.



# ΑΜΚΑ

## Ταυτότητα εργασίας και ασφάλισης κάθε πολίτη

**Χωρίς παροχές κινδυνεύουν να βρεθούν, από την 1η Ιουλίου και μετά, όσοι ασφαλισμένοι και συνταξιούχοι δεν θα διαθέτουν Αριθμό Μητρώου Κοινωνικής Ασφάλισης (ΑΜΚΑ).**

Ο ΑΜΚΑ θα είναι απαραίτητος για την έναρξη της απασχόλησης και της ασφάλισης, την έκδοση ή ανανέωση των βιβλιαρίων ασθενείας, την παραλαβή της σύνταξης και επιδομάτων ενώ θα αποτελέσει τη βάση για τις ηλεκτρονικές διασταυρώσεις που θα ακολουθήσουν για την περιστολή των δαπανών υγείας και της εισφοροδιαφυγής.

Η διαδικασία που θα ακολουθηθεί είναι η εξής: Ο ΑΜΚΑ θα αντικαταστήσει τον Αριθμό Μητρώου των ασφαλισμένων και των συνταξιούχων. Με βάση τον Α.Μ., οι ασφαλισμένοι και οι συνταξιούχοι πρέπει να εξακριβώσουν, είτε μέσω της ιστοσελίδας [amka.gr](http://amka.gr) είτε καλώντας το 11131 (χωρίς χρέωση) αν τους έχει απονεμηθεί ΑΜΚΑ. Όσοι διαπιστώσουν ότι δεν έχουν ΑΜΚΑ ή υπάρχουν λάθη, θα πρέπει να καταφύγουν στα ασφαλιστικά ταμεία και στα ΚΕΠ.

Στο μεταξύ, η κάρτα με τον ΑΜΚΑ έχει αρχίσει να αποστέλλεται (έχουν ταχυδρομηθεί 2 εκατ. κάρτες και απομένουν περισσότερες από 7 εκατ.), ενώ συνδικαλιστικά στελέχη της κοινωνικής ασφάλισης προεξοφλούν ότι θα υπάρξει ταιριασμός καθώς αρκετοί ασφαλισμένοι δεν έχουν καταχωρηθεί στο ηλεκτρονικό σύστημα του [amka.gr](http://amka.gr), το οποίο δημιουργήθηκε από την Ηλεκτρονική Διακυβέρνηση Κοινωνικών Ασφαλίσεων με βάση τα στοιχεία, τα οποία έδωσαν τα Ταμεία.

Όπως σημειώνεται, εκτός ηλεκτρονικού συστήματος είναι όσοι έχουν ασφαλιστεί διαδοχικά σε περισσότερα ταμεία, συνταξιούχοι ταμείων τα οποία έχουν συγχωνευτεί και ασφαλισμένοι, οι οποίοι είχαν διακόψει την ασφάλισή τους και, στη συνέχεια, ασφαλίστηκαν στο ίδιο ή σε άλλο Ταμείο.

Πρόβλημα έχει εντοπιστεί και με τις κάρτες με τον ΑΜΚΑ που εστάλησαν σε ορισμένους ασφαλισμένους καθώς διαπιστώνονται λάθη (στο πατρώνυμο, στο έτος γέννησης, κ.ά.).

Μπροστά στον κίνδυνο να «ναυαγήσει» η απογραφή των ασφαλισμένων (μέτρο το οποίο έχει αποφασιστεί να τεθεί σε πλήρη εφαρμογή από το 2008, προκειμένου να διευκολυνθούν οι έλεγχοι, να αντιμετωπιστεί η εισφοροδιαφυγή και να αντιμετωπιστεί η γραφειοκρατία στα Ταμεία) η ηγεσία του υπουργείου Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας θα καλέσει, με διαφημιστική εκστρατεία, τους ασφαλισμένους και τους συνταξιούχους να μεταβούν στα ΚΕΠ με τον αριθμό μητρώου που διαθέτουν από τα Ταμεία τους, να απογραφούν και να αποκτήσουν τον Αριθμό Μητρώου Κοινωνικής Ασφάλισης.

Την ηλεκτρονική βάση των στοιχείων των ασφαλισμένων, των συνταξιούχων και των εργοδοτών θα διαχειρίζεται η υπό σύσταση (στη θέση του σημερινού ΚΗΥΚΥ) εταιρεία «Ηλεκτρονική Διακυβέρνηση Κοινωνικής Ασφάλισης» που δημιουργείται με νομοσχέδιο του υπουργείου Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας.

Εφόσον προχωρήσει ο σχεδιασμός, ο ΑΜΚΑ θα οδηγήσει σε μια νέα λειτουργική δομή του ασφαλιστικού συστήματος αφού, για παράδειγμα στον

τομέα της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης, θα βοηθήσει στη διασταύρωση στοιχείων ώστε να μειώσει την κατασπατάληση των πόρων των ταμείων. Στον τομέα της εργασίας και της ασφάλισης του εργαζόμενου, το σχέδιο προβλέπει σταδιακή πάταξη της εισφοροδιαφυγής. Στον συνταξιοδοτικό τομέα, θα μειωθεί ο χρόνος έκδοσης και απονομής της σύνταξης, ενώ στο επίπεδο των παροχών, προβλέπεται μείωση της γραφειοκρατίας και διευκόλυνση των συναλλαγών κάθε πολίτη με τα ασφαλιστικά ταμεία. Βέβαια, για να συμβούν όλα αυτά, θα περάσουν αρκετά χρόνια ακόμη, αφού η ολοκλήρωση της εφαρμογής του φιλόδοξου αυτού σχεδίου, απαιτεί πρώτα, την ολοκλήρωση της μηχανογράφησης των ασφαλιστικών ταμείων, η έλλειψη της οποίας μπορεί να ακούγεται παράδοξη για ένα σύγχρονο κράτος, τον 21ο αιώνα, αποτελεί όμως, γεγονός για την Ελλάδα.

### Απαραίτητα δικαιολογητικά

#### Για Έλληνες Υπήκοους:

- Το Δελτίο Αστυνομικής Ταυτότητας ή Δελτίο Ελληνικής Στρατιωτικής Ταυτότητας.
- Για ανήλικα άτομα που δεν έχουν συμπληρώσει το 12ο έτος της ηλικίας τους και δεν έχουν αστυνομική ταυτότητα, απαιτείται η προσκόμιση πιστοποιητικού οικογενειακής κατάστασης από το γονέα ή το νόμιμο εκπρόσωπό του.

#### Για Ξένους Υπήκοους:

- Το Δελτίο Ταυτότητας ομογενούς ή δελτίο ταυτότητας (αντίστοιχο της ελληνικής αστυνομικής) ή διαβατήριο πιστοποιητικό οικογενειακής κατάστασης, επίσημα μεταφρασμένο στα ελληνικά, όταν δεν υπάρχει δελτίο ταυτότητας ή διαβατήριο ή τα έγγραφα αυτά δεν περιέχουν τα ζητούμενα για την απογραφή στοιχεία.
- Για ανήλικα άτομα που γεννήθηκαν στην Ελλάδα απαιτείται η ληξιαρχική πράξη γέννησης.

#### Απαραίτητα Δικαιολογητικά απόκτησης ΑΜΚΑ μέσω εκπροσώπου

Εκτός των παραπάνω αναφερομένων δικαιολογητικών, απαιτείται:

- Ταυτότητα ή διαβατήριο ή πιστοποιητικό οικογενειακής κατάστασης του εκπροσώπου και επιπλέον.
  - Υπεύθυνη Δήλωση του Ν.1599/1986 ότι εκπροσωπεί τον δικαιούχο.
- Να σημειωθεί, ότι εάν κάποιος έχει λάβει ΑΜΚΑ, έχουν όμως υπάρξει αλλαγές σε κάποια από τα στοιχεία του (όπως όνομα, τηλέφωνο, δ/νση, ασφαλιστικός φορέας κ.λπ.), μπορεί να προχωρήσει σε αλλαγές ή επικαιροποίηση στοιχείων και πάλι μέσω των ΚΕΠ ή των γραφείων ΑΜΚΑ, με πρωτοβουλία του ίδιου.
- Με ΑΜΚΑ υποχρεούνται να εφοδιαστούν και οι ξένοι υπήκοοι που απασχολούνται στην Ελλάδα.

**Πηγή: Ημερησία**

# Αργύρης Κωστούρος

Πρόεδρος του Σωματείου Νέων Επαγγελματιών Αρκαδίας

Σε συνέχεια της αποτελεσματικότερης εφαρμογής των πρωτοβουλιών ενίσχυσης των επαγγελματιών Αρκαδίας καθώς και τις δράσεις για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, η Διοίκηση του Επιμελητηρίου Αρκαδίας δημιούργησε τον Σύνδεσμο Νέων Επαγγελματιών Αρκαδίας «Σ.Ν.Ε.Α.».

Την κεντρική ιδέα του συνδέσμου θα την παρουσιάσουμε σε μία πρόταση, που «δανειζόμαστε» από τον Πρόεδρο του Επιμελητηρίου Αρκαδίας κ. Δημήτρη Παυλή, « Ας δείξουμε το παράδειγμα εμείς οι Αρκάδες πώς λειτουργούν οι νέοι. Ένα είναι σίγουρο, μόνο ωφελημένοι από αυτή τη διαδικασία θα βγείτε»

Λίγες μέρες μετά τις εκλογές του Διοικητικού συμβουλίου του Σ.Ν.Ε.Α. συναντήσαμε τον Πρόεδρο του Συνδέσμου, κ. Αργύρη Κωστούρο για να μας πει μεταξύ άλλων, «...ο «Σ.Ν.Ε.Α.» δημιουργήθηκε για να καθοδηγήσει και να βοηθήσει τους νέους...», «...οι περισσότεροι στο Σύνδεσμο δεν έχουμε εμπειρία αλλά έχουμε όρεξη για δουλειά και μάθηση».

## Πείτε μας λίγα λόγια για το Σύνδεσμο

Ο Σύνδεσμος είναι μια πρωτοβουλία της Διοίκησης του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, ιδιαίτερα του Προέδρου του Επιμελητηρίου κ. Δημήτρη Παυλή και του μέλους της ΔΕ κ. Γιάννη Μπουντρούκα οι οποίοι είδαν την προσπάθεια τους να γίνεται πραγματικότητα.

Στο Σύλλογο μπορούν να συμμετέχουν νέοι και νέες έως 40ετών οι οποίοι είναι Επιχειρηματίες, τα παιδιά των επιχειρηματιών οπου εργάζονται στην οικογενειακή επιχείρηση, αλλά και αυτοί που θέλουν να γίνουν στο μέλλον επιχειρηματίες.

Σκοπός μας είναι να βοηθήσουμε τους νέους που θέλουν να γίνουν επιχειρηματίες, να κάνουν τα σωστά βήματα στην καινούργια τους προσπάθεια, αλλά και σε όσους είναι ήδη, να βοηθήσουμε στην καλύτερη λειτουργία και ανάπτυξη της επιχείρησής τους.

Ως Διοικητική Επιτροπή θα δεχόμαστε τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι νέοι τα οποία είναι πάρα πολλά και δύσκολα να λυθούν και θα προσπαθήσουμε το καλύτερο δυνατό για την επίλυση τους.

Ο Σύνδεσμος έχει συμβουλευτικό χαρακτήρα αλλά με την βοήθεια του Επιμελητηρίου, όπου την έχουμε απλόχερα, μπορούμε να επιτύχουμε πολλά.

## Πείτε μας την πρώτη σας εντύπωση όταν ακούσατε για τη δημιουργία του Συλλόγου Νέων Επιχειρηματιών Αρκαδίας Σ.Ν.Ε.Α;

Προσωπικά ως νέος έμπορος το Επιμελητήριο το γνώριζα ως μια συνδρομή που θα έδινε κάθε χρόνο για να πάρω μια βεβαίωση και από ότι είχα καταλάβει από διάφορες συζητήσεις με συναδέλφους αρκετοί είχαν αυτή την γνώμη. Όταν άκουσα για την δημιουργία του Συλλόγου

κατάλαβα ότι δεν είναι έτσι. Τα τελευταία χρόνια έχει γίνει μεγάλη προσπάθεια από το Επιμελητήριο για να προσεγγίσει κόσμο. Μην ξεχνάμε η φωνή του επιχειρηματία προς το κράτος είναι το Επιμελητήριο.

## Έχετε κάποιους ενδοιασμούς;

Ο μοναδικός ενδοιασμός μου ήταν ο Σύνδεσμος να μην εμπλακεί κομματικά, το οποίο διαβεβαιώθηκα ότι δεν υπάρχει τέτοια σκοπιμότητα και το δηλώνω δημόσια ότι αν συνέβαινε κάτι τέτοιο δεν υπήρχε περίπτωση να εμπλακώ. Ο «Σ.Ν.Ε.Α.» δημιουργήθηκε για να καθοδηγήσει και να βοηθήσει τους νέους και όχι να λειτουργήσει για κομματικά συμφέροντα.

## Έχουν δοθεί κάποιες κατευθύνσεις από το Διοικητικό Συμβούλιο του Επιμελητηρίου;

Βεβαίως θα έχουμε κάποιες κατευθύνσεις διότι ο Σύνδεσμος είναι καινούργιος και οι περισσότεροι στο Σύνδεσμο δεν έχουμε εμπειρία αλλά έχουμε όρεξη για δουλειά και μάθηση.

## Ο Σ.Ν.Ε.Α θα είναι αυτόνομος από τις δράσεις του Επιμελητηρίου;

Ο Σύνδεσμος βασικά έχει συμβουλευτικό χαρακτήρα δεν μπορεί να λειτουργεί αυτόνομα, θα λειτουργεί κάτω από την ομπρέλα του Επιμελητηρίου όπου έχουμε την διαβεβαίωση ότι θα είναι δίπλα μας για να μας βοηθήσει να υλοποιήσουμε οτιδήποτε χρειαστούμε.

Ένα παράδειγμα είναι ότι θα πραγματοποιηθούν κάποια ταξίδια στο εξωτερικό από το Επιμελητήριο τα οποία θα συμμετέχουν και κάποιοι από το συμβούλιο όπου αυτό θα μας βοηθήσει να αποκομίσουμε καινούργιες επιχειρηματικές ιδέες και να της μεταφέρουμε στα μέλη μας.

## Με ποιους τρόπους θα παρακινήσετε τους νέ-

## ους επαγγελματίες να δραστηριοποιηθούν και να συμμετέχουν στον Σ.Ν.Ε.Α;

Έχει ήδη ξεκινήσει το Επιμελητήριο κάποιες ενημερώσεις σε περιοχές του Νομού μας όπου μία από αυτές πραγματοποιήθηκε στον Δήμο Λεωνιδίου για το πρόγραμμα Νεανικής και Γυναικείας Επιχειρηματικότητας Εμείς, ως σύνδεσμος συμμετείχαμε με μια τριμελή επιτροπή. Παρατήρησα ότι υπήρχε μεγάλη συμμετοχή και ενδιαφέρον από τους ντόπιους νέους για να ενημερωθούν και να γίνουν μέλη του Σ.Ν.Ε.Α. Θα προσπαθήσουμε με αποστολή κάποιων ενημερωτικών εντύπων για την δράση μας στις επιχειρήσεις

Επιπλέον, με ενημερωτικά δελτία στα ΜΜΕ και με τοπικές ενημερώσεις σε κάθε Δήμο θα ενημερώνουμε για οτιδήποτε αφορά τους νέους επιχειρηματίες.

Πρέπει όμως να τονίσω ότι δεν φτάνει μόνο αυτό θέλουμε και την συμμετοχή των νέων για να μπορέσει αυτός ο Σύνδεσμος να υπάρχει.

## Ποιο ρόλο πιστεύετε ότι θα διαδραματίσει ο Σύνδεσμος των νέων τα επόμενα χρόνια;

Ο βασικός στόχος του Συλλόγου τα επόμενα χρόνια είναι να φέρει καινούργιες ιδέες και καινοτομίες σε διάφορους κλάδους και να βοηθήσει τους νέους που κάνουν μια καινούργια αρχή να είναι ανταγωνιστικοί.

Ακόμη να ενημερώνουμε τους αρμόδιους φορείς για τα προβλήματα που έχουν οι νέοι και να πιέζουμε για την επίλυση τους.

## Πιστεύετε πως οι νέοι επαγγελματίες είναι περισσότερο δραστηριοποιημένοι;

Οι νέοι είναι πιο δραστήριοι από τους παλιούς και συνάμα εμπειρότερους διότι ο νέος είναι «ψάχνεται» ώστε να μπορέσει να εξασφαλίσει

το μέλλον του, κάτι που στις επιχειρήσεις είναι δύσκολο διότι δεν μπορούν να υπάρχουν μακροχρόνιες προβλέψεις. Ο παλιός- εμπειρότερος είναι πιο καθησυχαστικός, έχει μπει το νερό στο αυλάκι που λέμε.

#### **Παίζει ρόλο ότι σχεδόν οι περισσότεροι έχουν σπουδάσει;**

Είναι από τους βασικότερους παράγοντες να έχει καταφέρει κάποιος να σπουδάσει διότι έχει παιδεία και γνώσεις. Το κακό είναι ότι λίγοι είναι αυτοί που θα σπουδάσουν κάποια ειδικότητα όπου θα τους βοηθήσει στην επιχείρησή τους.

#### **Τελικά μετράει η γνώση ή η εμπειρία; Αν έπρεπε να έχουμε ένα από τα δύο ποιο θα επιλέγατε;**

Αυτός είναι ο καλύτερος συνδυασμός όπου μπορεί κάποιος να επιτύχει, αλλά δυστυχώς σπάνια να τα έχει και τα δύο κάποιος νέος. Υπάρχει μεγάλη διαφορά από την θεωρία στην πράξη. Πιστεύω ότι η εμπειρία έχει ένα μικρό προβάδισμα από τις γνώσεις.

#### **Είστε χρόνια επαγγελματίας και έχετε ένα από τα κεντρικότερα καταστήματα της Τρίπολης. Από την εμπειρία σας ποιος πιστεύετε ότι θα είναι οι τάσεις στο χώρο του εμπορίου;**

Το εμπόριο όπως όλοι ξέρουμε περνάει μία κρίση οι οποία λένε οι αναλυτές θα συνεχιστεί και λίγο μετά το 2010. Το καλό που έχουμε είναι ότι ζούμε στην επαρχία και έχουμε λιγότερα ατομικά έξοδα από κάποιους που ζούνε στις μεγαλουπόλεις.

Άρα αυτό συνεπάγεται ότι είμαστε σε λίγο καλύτερη μοίρα από άλλους συναδέλφους στην πρωτεύουσα. Βεβαίως μεγάλο ρόλο παίζει και ο κόσμος της Τρίπολης όπου προτιμάει τα τοπικά καταστήματα. Παρόλο αυτά αντιμετωπίζουμε σχεδόν όλοι δύσκολες καταστάσεις.

#### **Τι θα βοηθούσε στην επιχειρηματική ανάπτυξη της Τρίπολης;**

Πιστεύω ότι την μεγαλύτερη ανάπτυξη που θα μπορούσε να βοηθήσει γενικά την Αρκαδία είναι ο Τουρισμός.

Ακόμη να γίνουν επενδύσεις από μεγάλες εταιρίες του βιομηχανικού τομέα στην πόλη μας όπου θα δώσουν καινούργιες θέσεις εργασίας και επαγγελματικής σταδιοδρομίας ώστε να μην αναγκάζονται οι νέοι Αρκαάδες να φεύγουν από την πόλη μας.

Βασικό ρόλο θα είχε εάν στο Πανεπιστήμιο είχαμε και άλλες ειδικότητες η οποίες θα έφεραν κόσμο στην πόλη μας.

## **«ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ ΑΡΚΑΔΙΑΣ»**

Το σωματείο έχει σαν σκοπό τη διαφύλαξη, προστασία και προαγωγή των κοινών συμφερόντων των μελών του και γενικότερα των νέων επιχειρηματιών που ασχολούνται με το εμπόριο, τη βιομηχανία, τη βιοτεχνία, τον τουρισμό, τα ναυτιλιακά, τις μεταφορές και τα συναφή επαγγέλματα στην περιφέρειά του, από νομικής, κοινωνικής και ηθικής άποψης, μέσα στα πλαίσια των συμφερόντων της τοπικής οικονομίας. Ενδεικτικά οι δράσεις του Συνδέσμου Νέων Επιχειρηματιών:

- Οργανώνει τους νέους επιχειρηματίες του Νομού Αρκαδίας, συνδέει τους νέους επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και στην αλλοδαπή και συμμετέχει σε οργανισμούς εντός και εκτός Ελλάδας.
- Ενισχύει καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες, προωθεί την Ευρωπαϊκή και επιχειρηματική ιδέα στους νέους επιχειρηματίες με την παροχή σχετικής υποδομής και κατάρτισης.
- Βελτιώνει το επιχειρηματικό κλίμα, αναπτύσσει και καλλιεργεί επιχειρηματικό πνεύμα, καθώς και πνεύμα αλληλεγγύης μεταξύ των μελών.
- Βελτιώνει την πρόσβαση των νέων μικρών επιχειρήσεων σε προγράμματα και θεσμούς που επιτρέπει την εύκολη ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων.
- Εσωματώνει την καλλιέργεια του επιχειρηματικού πνεύματος στις διάφορες βαθμίδες της εκπαίδευσης και αξιοποιεί τις διάφορες μορφές κατάρτισης και εξειδίκευσης.
- Ανταλλάσσει απόψεις μεταξύ των μελών του και ταυτόχρονα δημιουργεί ένα αντιπροσωπευτικό και διαπραγματευτικό όργανο των νέων επιχειρηματιών για την καλύτερη προβολή των αιτημάτων τους και την επίτευξη των στόχων τους.
- Ευαισθητοποιεί, ενημερώνει, παρακινεί και ενισχύει για την δημιουργία επιχειρήσεων από νέους και νέες και ενθαρρύνει την συνεργασία των Πανεπιστημιακών και Τεχνολογικών Ιδρυμάτων σε νέες επιχειρήσεις.
- Συμβάλλει στην ποιοτική αναβάθμιση των προϊόντων και των υπηρεσιών των μελών του.
- Διαπραγματεύεται και συμβάλλει από κοινού μετά των Δημοσίων Αρχών και των οργανώσεων των εργαζομένων προκειμένου να αναζητούνται και εξειδικώνονται λύσεις επί θεμάτων που απασχολούν τους νέους επιχειρηματίες.
- Συμμετέχει σε εκθέσεις και οργανώνει συνέδρια, σεμινάρια και εκπαιδευτικά προγράμματα, αναθέτοντας την εκτέλεση αυτής απευθείας σε ειδικά πρόσωπα.
- Με απόφαση της διοικητικής επιτροπής μπορεί να επιχορηγεί πρωτοβουλίες, που συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη, πολιτιστικές, κοινωνικές και εθνικές εκδηλώσεις, να απονεμίει βραβεία για διακεκριμένες επιχειρηματικές δραστηριότητες.

#### **ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ**

*Κωστούρος Αργύρης* του Αριστοτέλη, Πρόεδρος  
*Δάλμαρης Βλάσσιος* του Νικολάου, Α' Αντιπρόεδρος  
*Πετρόπουλος Δημήτριος* του Βασιλείου, Β' Αντιπρόεδρος  
*Ζάχου Βασιλική* του Αλεξάνδρου, Γ. Γραμματέας  
*Δεδούσης Χρήστος* του Θεοδώρου, Ταμίας  
*Γκουβάς Σωτήριος* του Νικολάου, Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων

#### **Αναπληρωματικά μέλη**

*Τσετσώνης Δημήτριος* του Κωνσταντίνου,  
*Δεληγιάννη Δήμητρα* του Ευαγγέλου,  
*Μπουντρούκας Αθανάσιος* του Γεωργίου  
*Ποντίκη Αντωνία* του Ιωάννη,  
*Τότσης Νικόλαος* του Ηλία,  
*Αποστολόπουλος Ιωάννης* του Βασιλείου

#### **ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ ΣΤΟΝ ΣΥΝΔΕΣΜΟ**

Ο Σύνδεσμος Νέων Επαγγελματιών Αρκαδίας καλεί όλους τους νέους επαγγελματίες να γίνουν μέλη του Συνδέσμου αρκεί να πληρούν τις προϋποθέσεις:

Να έχουν την έδρα της εμπορικής δραστηριότητας στο Νομό Αρκαδίας ή συμμετέχουν σε εταιρική μορφή επιχείρησης (Ο.Ε., Ε.Ε., Ε.Π.Ε., Α.Ε., Συνεταιρισμοί και λοιπά) με έδρα το Νομό Αρκαδίας.

Να είναι ηλικίας από δεκαοχτώ (18) έως σαράντα (40) ετών

Μέλη μπορούν επίσης να γίνουν στην περίπτωση των ατομικών επιχειρήσεων τα συγγενικά πρόσωπα πρώτου βαθμού του ιδιοκτήτη της ατομικής επιχείρησης, τα οποία είναι ηλικίας από δεκαοχτώ (18) έως σαράντα (40) ετών (για παράδειγμα το τέκνο του ιδιοκτήτη) και στην περίπτωση των εταιριών τα άτομα που ορίζονται με απόφαση του αρμόδιου οργάνου της εταιρίας και είναι επίσης ηλικίας από δεκαοχτώ (18) έως σαράντα (40) ετών.

**ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΡΚΑΔΙΑΣ, 25ης Μαρτίου & Πανός 21, Τρίπολη**

**Τηλέφωνο: 2710 227141-2**

**E-mail: info@snea.gr.**



## Η κρίση δεν χτύπησε τους Μεσίτες Ασφαλίσεων

Η διεθνής κρίση και οι επιπτώσεις της φαίνεται δεν άγγιξαν και ιδιαίτερα των κλάδων των Ασφαλιστικών Μεσιτικών Γραφείων στην Ελλάδα, αφού σύμφωνα με τον Σύνδεσμο Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) ο κύκλος εργασιών των μεσιτών ασφαλίσεων κατά την περυσινή χρήση αυξήθηκε κατά 9,4% σε σχέση με το 2007.

Ειδικότερα σύμφωνα με τις πρώτες εκτιμήσεις από την ανάλυση στοιχείων δημοσιευμένων ισολογισμών 15 μεγάλων μεσιτικών γραφείων, ο κύκλος εργασιών των μεσιτών ασφαλίσεων κατά την περυσινή χρήση αυξήθηκε κατά 9,4% σε σχέση με το 2007, όταν είχε διαμορφωθεί στα 204,651 εκατ. ευρώ. Παράλληλα τα ανωτέρω γραφεία, στη συντριπτική τους πλειοψηφία, αύξησαν τα μεγέθη τους κατά την περυσινή χρήση από 4% έως και 38% σε σχέση πάντα με το 2007.

Σύμφωνα με το πρώτο δείγμα των παραπάνω μεσιτικών ασφαλιστικών εταιριών ο κλάδο Πυρός παρουσίασε αύξηση του κύκλου εργασιών από 1% έως και 30,1%. Στον κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων σημειώθηκε άνοδος του κύκλου εργασιών έως και 26,5%, ενώ άνοδος έως και 28,9% σημειώθηκε στον κλάδο Αστικής Ευθύνης (εκτός Αυτοκινήτου). Μικτή ήταν η εξέλιξη των μεγεθών των μεσιτικών εταιριών στον κλάδο Μεταφορών, ενώ στον κλάδο Ζωής η ανάπτυξη των εργασιών ήταν κάθετη, αφού κατέγραψε ποσοστά έως και 170%.

Αξιοσημείωτο είναι και το γεγονός ότι κύριος όγκος του κύκλου εργασιών των μεσιτών ασφαλίσεων προήλθε και το 2008 από τους κλάδους Πυρός και Αυτοκινήτου.

Πηγή: *Asfalishinet.gr*

## Αγορανομική διάταξη για τα γαλακτοκομικά προϊόντα

Είναι σε ισχύ πλέον, η αγορανομική διάταξη με την οποία καθιερώνεται υποχρεωτικά η αναγραφή στις συσκευασίες όλων των γαλακτοκομικών προϊόντων (γάλα, γάλα σε σκόνη προοριζόμενο για βρέφη και νήπια, σοκολατούχο γάλα, γιαούρτια, επιδόρπια) της χώρας προέλευσης του γάλακτος, το ποσοστό πρόσμιξης του γάλακτος σε περιπτώσεις που αυτό προέρχεται από διαφορετικές χώρες, αλλά και η χώρα παραγωγής. Επίσης, οι λιανοπωλητές υποχρεώνονται κάθε κατηγορία προϊόντος να την τοποθετούν ξεχωριστά στα ράφια.

Την παραπάνω διάταξη μπορείτε να την ζητήσετε από τα γραφεία του Επιμελητηρίου Αρκαδίας όλες τις εργάσιμες μέρες και ώρες.

## Καταχώρηση στο «Μητρώο Επιχειρήσεων Τροφίμων»

Η διαμόρφωση του «Μητρώου Επιχειρήσεων Τροφίμων» είναι απαίτηση του Ν.2741/99. Όλες οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με τρόφιμα (παραγωγή, διακίνηση, εμπόριο, παροχή σερβιρίσματος), υποχρεούνται να εγγραφούν στο «ΜΗΤΡΩΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ».

- Στην κατεύθυνση αυτή είναι η ΚΥΑ 15523/ΦΕΚ 1187 τ.Β/31.08.2006 σε εφαρμογή του κανονισμού 852/2004 της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την καταγραφή και καταχώρηση των επιχειρήσεων τροφίμων.
- Στις επιχειρήσεις που υποχρεούνται να καταχωρηθούν στο μητρώο ανήκουν: Παρασκευαστές - Συσκευαστές - Μεταποιητές τροφίμων,
- Έμποροι (λιανικό εμπόριο) (υπεραγορές, παντοπωλεία, ιχθυοπωλεία, λαϊκές αγορές κ.λ.π.),
- Διανομείς - Μεταφορείς (εισαγωγή, χονδρεμπόριο πολλαπλών δραστηριοτήτων, μεταφορά) Επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών (εστιατόρια, κυλικεία, τροφοδοσία δεξιώσεων, κατασκηνώσεις κ.λ.π.).
- Παρασκευαστές που κυρίως πωλούν απευθείας στον τελικό καταναλωτή (κρεοπωλεία, αρτοποιεία, ζαχαροπλαστεία κ.λ.π.)

Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να συμπληρώσουν ηλεκτρονικά το αρχείο που βρίσκεται στη διεύθυνση [www.efet.gr/company-data/company-data.xls](http://www.efet.gr/company-data/company-data.xls) και να αποθηκεύσουν το αρχείο με όνομα zzzzzzzz.xls όπου zzzzzzzz ο ΑΦΜ της επιχείρησης. Το αρχείο αυτό το στέλνετε ηλεκτρονικά στην διεύθυνση [company-data@efet.gr](mailto:company-data@efet.gr) Πληροφορίες στα τηλ. 2106971680 κα Β. Γιαννούλη και 2106971523 κα Ν. Θεοδουλίδου.

## Ζυγιστικές μηχανές, με αυτοκόλλητες ετικέτες στα κρεοπωλεία. Εκδόθηκε το ΦΕΚ (τ.631Β) της ΚΥΑ με αριθμό 282438/3-4-2009.

Σύμφωνα με την νέα ΚΥΑ τα κρεοπωλεία, τα καταστήματα λιανικής πώλησης καθώς και όσοι ασχολούνται με την εμπορία κρέατος, υποχρεούνται κατά τη λιανική πώληση κρέατος, ήτοι νωπού, κατεψυγμένου, συσκευασμένου, τεμαχίων κρέατος, κιμά, κρεατοσκευασμάτων και βρώσιμων παραπροϊόντων αυτού να διαθέτουν και να χρησιμοποιούν ζυγιστικές μηχανές, οι οποίες εκδίδουν αυτόματα αυτοκόλλητες ετικέτες, στις οποίες εκτός των προβλεπόμενων από την ισχύουσα νομοθεσία υποχρεωτικών στοιχείων (όπως βάρος, είδος κρέατος, τιμή), αναγράφεται υποχρεωτικά και η καταγωγή-προέλευση του πωλούμενου κρέατος. Όσον αφορά το έτοιμο συσκευασμένο κρέας, η αναγραφή της καταγωγής γίνεται στα σημεία πώλησής του στις ταμειακές μηχανές.

Η αναγραφή της καταγωγής-προέλευσης στις ετικέτες των ζυγιστικών μηχανών γίνεται ολογράφως ή με τη χρήση των κατωτέρω συντομογραφιών που περιέχονται σε παρενθέσεις, κι έχουν ως εξής:

- α) ΕΛΛΗΝΙΚΟ (ΕΛΛΗΝ.) για το κρέας που προέρχεται από ζώα τα οποία γεννήθηκαν, εκτράφηκαν και εσφάγησαν στην Ελλάδα.
- β) ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ (ΕΥΡ. ΕΝ.) για το κρέας που προέρχεται από ζώα τα οποία γεννήθηκαν σε κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης και εκτράφηκαν ή εσφάγησαν στην Ελλάδα. Η ίδια υποχρέωση ισχύει και για το κρέας που προέρχεται από ζώα τα οποία γεννήθηκαν, εκτράφηκαν και εσφάγησαν σε κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης εκτός της Ελλάδας. Στην περίπτωση που στα έγγραφα που συνοδεύουν το κρέας αναφέρεται ότι αυτό προέρχεται από κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αντί της συντομογραφίας ΕΥΡ.ΕΝ. να αναγράφεται η ονομασία του συγκεκριμένου κράτους μέλους (όπως Γαλλία ή Γαλλικό).
- γ) ΤΡΙΤΗΣ ΧΩΡΑΣ (Τ.Χ.) για το κρέας που προέρχεται από ζώα τα οποία γεννήθηκαν σε τρίτη χώρα και εκτράφηκαν ή εσφάγησαν στην Ελλάδα ή σε άλλο κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η ίδια υποχρέωση ισχύει και για το κρέας που προέρχεται από ζώα που γεννήθηκαν, εκτράφηκαν και εσφάγησαν σε τρίτες χώρες. Στην περι-



πώση που στα έγγραφα που συνοδεύουν το κρέας αναφέρεται ότι αυτό προέρχεται από τρίτη χώρα, αντί της συντομογραφίας Τ.Χ. να αναγράφεται η ονομασία της συγκεκριμένης χώρας (όπως Σερβία ή Σερβικό).

Για το κρέας των πουλερικών και των κονίκλων, κριτήριο κατάταξής τους στις ανωτέρω περιπτώσεις αποτελεί η χώρα σφαγής.

Εφόσον πρόκειται για κρέας ειδικής κατηγορίας (όπως ελληνικής εκτροφής άνω των 5 μηνών, βιολογικής εκτροφής) επιπλέον της αναγραφής των παραπάνω συντομογραφιών αναγράφονται και τα αρχικά της ειδικής αυτής κατηγορίας (όπως ΕΥΡ.ΕΝ. □ ΕΛΛΗΝ. ΕΚΤΡ. ΑΝΩ ΤΩΝ 5 ΜΗΝΩΝ).

Οι παραπάνω ρυθμίσεις δεν ισχύουν:

α) Στις ετικέτες σήμανσης που τίθενται στα σημεία διάθεσης του κρέατος στον καταναλωτή και

β) Στα εμπορικά έγγραφα που συνοδεύουν το κρέας (όπως τιμολόγια αγοράς-πώλησης και δελτία αποστολής).

Στις περιπτώσεις α' και β', όταν πρόκειται για κρέας πουλερικών και κονίκλων, αναγράφεται στα ελληνικά η χώρα σφαγής των ζώων και όταν πρόκειται για λοιπά κρέατα αναγράφεται στα ελληνικά η χώρα γέννησης του ζώου ή η αναγραφόμενη χώρα καταγωγής-προέλευσης του κρέατος εφόσον δεν ισχύουν ειδικές Κοινοτικές διατάξεις.

Τα κρεοπωλεία, τα καταστήματα λιανικής πώλησης καθώς και όσοι ασχολούνται με την εμπορία κρέατος, υποχρεούνται:

α) Να τηρούν για έξι μήνες από την ημερομηνία πώλησης του κρέατος και να θέτουν υπόψη των αρμόδιων ελεγκτικών αρχών, τα κατωτέρω:

- Στοιχεία των ζυγιστικών μηχανών, σχετικά με την καταγωγή-προέλευση του κρέατος

- Στοιχεία αποθήκης, από τα οποία προκύπτει το είδος του κρέατος που αγοράστηκε και πουλήθηκε, η ποσότητα αυτού και η καταγωγή-προέλευση του, σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν πιο πάνω. Κατ' εξαίρεση, οι κρεοπώλες αντί των στοιχείων αποθήκης, μπορούν να τηρούν τα τιμολόγια αγοράς, χωριστά ανά είδος κρέατος, εφόσον τούτο είναι δυνατόν, και να αναγράφουν στα τιμολόγια την ημερομηνία εξάντλησης της κατά είδος κρέατος, ποσότητας.

- Τα εμπορικά έγγραφα διακίνησης του κρέατος.

β) Να αναγράφουν την καταγωγή-προέλευση του κρέατος σε όλα τα εμπορικά έγγραφα που το συνοδεύουν (όπως τιμολόγια αγοράς πώλησης και δελτία αποστολής) καθώς και κατά την επισήμανσή του, σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις.

Σε ό,τι αφορά την τήρηση των στοιχείων του βόειου και μοσχारीσιου κρέατος εφαρμόζεται η ισχύουσα νομοθεσία για το βόειο κρέας.

## Έλεγχοι

Για τον έλεγχο της εφαρμογής της ΚΥΑ συνιστώνται στο ΥΠΑΑ&Τ και στις Νομαρχίες κλιμάκια ελέγχου, τα οποία διενεργούν επιτόπιους έκτακτους, που αφορούν:

- την κατοχή και λειτουργία ζυγιστικής μηχανής που εκδίδει αυτόματα αυτοκόλλητες ετικέτες
- τα αναγραφόμενα στοιχεία στις ετικέτες αυτές, όσον αφορά την καταγωγή-προέλευση
- την τήρηση για 6 μήνες των στοιχείων
- την αναγραφή της καταγωγής-προέλευσης του κρέατος σε όλα τα εμπορικά έγγραφα που το συνοδεύουν, καθώς και κατά την επισήμανσή του
- για το βόειο και μοσχारीσιο κρέας, οι έλεγχοι αφορούν και την εφαρμογή της ισχύουσας νομοθεσίας για την επισήμανση του βόειου κρέατος

Τα κλιμάκια ελέγχου της κεντρικής υπηρεσίας του ΥΠΑΑ&Τ αποτελούνται από έναν γεωπόνο ή τεχνολόγο γεωπονίας, υπάλληλο της Διεύθυνσης Ζωικής Παραγωγής & ΑΠΑ, με τον αναπληρωτή του, από έναν υπάλληλο της

Διεύθυνσης Τιμών, Τροφίμων και Ποτών του Υπουργείου Ανάπτυξης, με τον αναπληρωτή του, και από έναν υπάλληλο του ΕΛΟΓΑΚ με τον αναπληρωτή του. Το έργο των κλιμακίων αυτών μπορούν να συνδράμουν αρμόδιοι υπάλληλοι της Διεύθυνσης Κτηνιατρικής Δημόσιας Υγείας ή της Διεύθυνσης Κτηνιατρικής Επιθεώρησης και Ελέγχου του ΥΠΑΑ&Τ, υπάλληλοι του ΕΦΕΤ, ορκωτοί λογιστές και υπάλληλοι της ΥΠΕΕ (πρώην ΣΔΟΕ).

Επίσης σε κάθε Νομαρχία συνιστώνται κλιμάκια που αποτελούνται από: έναν γεωπόνο ή τεχνολόγο γεωπονίας υπάλληλο της Διεύθυνσης Αγροτικής Ανάπτυξης/Γεωργίας, με τον αναπληρωτή του, από έναν υπάλληλο της Διεύθυνσης Εμπορίου της Νομαρχίας, με τον αναπληρωτή του, και από έναν υπάλληλο του ΕΛΟΓΑΚ με τον αναπληρωτή του. Το έργο των κλιμακίων αυτών μπορούν να συνδράμουν αρμόδιοι υπάλληλοι των Διευθύνσεων Κτηνιατρικής, υπάλληλοι του ΕΦΕΤ, ορκωτοί λογιστές και υπάλληλοι της τοπικής ΥΠΕΕ.

## Κυρώσεις

Αν ο έλεγχος διαπιστώσει τη μη ύπαρξη της κατάλληλης ζυγιστικής μηχανής, επιβάλλεται πρόστιμο ποσού μέχρι του 3% του κύκλου εργασιών της επιχείρησης κατά το προηγούμενο της παράβασης οικονομικό έτος, το οποίο δεν μπορεί να είναι μικρότερο των 1.000 ευρώ. Για τις παραβάσεις της μη αναγραφής καταγωγής-προέλευσης στις ετικέτες και στα εμπορικά έγγραφα, αλλά και για τη μη τήρηση των στοιχείων επί 6μηνο, το πρόστιμο κυμαίνεται από 1.000 έως 80.000 ευρώ, ενώ σε περίπτωση υποτροπής εντός χρονικού διαστήματος 3 ετών από την ημερομηνία επιβολής της σχετικής κύρωσης, τα ανωτέρω ποσά διπλασιάζονται.

Κατά της επιβολής προστίμου, ο ενδιαφερόμενος μπορεί εντός 10 εργάσιμων ημερών να ασκήσει ενώπιον του Γενικού Γραμματέα του ΥΠΑΑ&Τ αίτηση θεραπείας η οποία εξετάζεται από πενταμελή επιτροπή. Ο ενδιαφερόμενος καλείται να εκθέσει τις απόψεις του ενώπιον της Επιτροπής και τελικά η αίτηση θεραπείας γίνεται εν μέρει ή εν όλω αποδεκτή ή απορρίπτει με απόφαση του Γενικού Γραμματέα του ΥΠΑΑ&Τ, ύστερα από εισήγηση της Επιτροπής.

## Στηρίζουμε τις Αρκαδικές Επιχειρήσεις



# Πωλήσεις

το επάγγελμα που δεν γνωρίζει σχεδόν ποτέ ανεργία

*Η πρακτική μιας εκ των δυσκολότερων δουλειών του κόσμου, της προσωπικής πώλησης.*

**Κώστας Στάμκος, Διευθυντής Business Seminars**

Η πώληση είναι η πλέον παρεξηγημένη έννοια στον χώρο του business:

- Στα πανεπιστήμια είτε δεν διδάσκεται καν ως μάθημα είτε παρουσιάζεται μόνο σε θεωρητική βάση (αναμενόμενο βέβαια, αν σκεφθούμε ότι αρκετοί καθηγητές δεν είχαν ποτέ την παραμικρή επαφή με το αντικείμενο...).

- Στο μυαλό των νεότερων σε ηλικία φαίνεται ως δουλειά δύσκολη, «ακαταλαβίστικη», υποτιμητική, εκτός του αντικειμένου τους...

Και όμως, το μόνο επάγγελμα που δεν αντιμετώπισε ποτέ «ανεργία» είναι το επάγγελμα του πωλητή! Το παράδοξο μάλιστα είναι ότι οι εταιρίες ζητούν 365 ημέρες τον χρόνο νέους πωλητές, παρέχουν υψηλά πακέτα αμοιβών, αλλά δυσκολεύονται να βρουν πωλητές, τη στιγμή που εκατοντάδες άνθρωποι προσπαθούν για μία μόνο θέση «στελέχους»... Μιλώντας ειλικρινά, δεν υπάρχουν σήμερα «ασφαλείς» δουλειές στελέχους. Δουλειές προστατευμένες πίσω από ένα γραφείο. Σε οποιοδήποτε τμήμα μιας επιχείρησης και να εργαστούμε η πώληση (ακόμη και αν δεν αναφέρεται στο job description μας) αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα καθήκοντά μας.

Ας γνωρίσουμε, βήμα βήμα, την πρακτική της δυσκολότερης δουλειάς του κόσμου, της προσωπικής πώλησης:

- **Τι άλλαξε στις πωλήσεις:** Ας διαχωρίσουμε αρχικά το χθες από το σήμερα. Χθες, έως και πριν από λίγα μόλις χρόνια, αρκούσε μόνο ένα ραντεβού για να ολοκληρώσουμε, να «κλείσουμε» την πώληση. Σήμερα όμως όχι. Τρεις λόγοι μας αναγκάζουν να χρειαζόμαστε και επόμενο ραντεβού, όχι ένα τρίτο ή τέταρτο, αλλά σίγουρα ένα δεύτερο ουσιαστικό ραντεβού στο οποίο μπορούμε να κλείσουμε. Πρώτα από όλα άλλαξε ο πελάτης. Ο πελάτης πλέον γνωρίζει πολλά επί αρκετών θεμάτων. Δεν είναι ο παλιός πελάτης, ο οποίος δεν είχε άποψη, δεν είχε γνώση και αναζητούσε τη δικιά μας. Πλέον έχει άποψη και συχνά η άποψή του μπορεί να είναι επικρατέστερη, γιατί όχι και σωστότερη από τη δικιά μας. Ο δεύτερος λόγος είναι ότι δεν είμαστε μόνοι στην αγορά. Δεκάδες εταιρίες με πάρα πολλά προϊόντα, παραπλήσια, εξίσου καλά ή (γιατί όχι) και σε κάποιους τομείς καλύτερα από τα δικά μας, μπορούν να του προσφέρουν αξιόπιστες, εξίσου καλές ή ακόμη και καλύτερες λύσεις. Ο τρίτος λόγος είναι το ότι ο πελάτης δεν έχει μόνο μία, δύο, τρεις ή πέντε ανάγκες. Έχει δεκάδες ανάγκες και ζητά από εμάς πληθώρα εναλλακτικών λύσεων ή «πακέτων», ώστε να μπορεί να διαλέξει τον προσφορότερο για εκείνον συνδυασμό.

- **Η στρατηγική μας:** Για όλους αυτούς τους λόγους, λοιπόν, στο πρώτο ραντεβού ερχόμαστε να δούμε τι θέλει. Να μπορέσει να καταλάβει και

εκείνος ότι πραγματικά θέλει ένα συγκεκριμένο πράγμα και το θέλει πάρα πολύ, επειδή είναι πρώτη προτεραιότητα για εκείνον, να τον κάνουμε να δεσμευτεί. Από εκεί και πέρα, στο γραφείο μας, ερχόμαστε να σχεδιάσουμε ένα κατάλληλο για εκείνον πρόγραμμα, αλλά και να δημιουργήσουμε και μια δεύτερη πρόταση, εναλλακτική σε σχέση με την προηγούμενη. Στο δεύτερο ραντεβού, το οποίο θα γίνει στο γραφείο του ή στο δικό μας, θα ανακεφαλαιώσουμε όλα όσα είπαμε μαζί στο πρώτο ραντεβού και από εκεί και πέρα θα χειριστούμε τις οποιαδήποτε αντιρρήσεις, απορίες, αρνήσεις ή φοβίες που μπορεί να έχει. (Ο μόνος λόγος για τον οποίο μπορεί να έχει φοβία είναι όχι γιατί εμείς δεν κάνουμε σωστά τη δουλειά μας, αλλά γιατί για εκείνον όλα όσα συζητάμε είναι πρωτόγνωρα.)

- **Πηγές εύρεσης υποψηφίων πελατών:** Ουκ ολίγες οι πηγές εύρεσης δυνητικών πελατών. Αφορούν, πρώτον, την υπάρχουσα αγορά (τρωινόι πελάτες, πρώην πελάτες, «αποτυχημένες» προηγούμενες πωλήσεις, πελάτες του ανταγωνισμού, καθοδηγητές γνώμης / κέντρα επιρροής), δεύτερον, την ευρύτερη αγορά (διαφημιστικά κουπόνια, telemarketing, αγγελίες σε εφημερίδες και περιοδικά, γράμματα-ταχυδρομικές πωλήσεις, αρχεία επιχειρήσεων, αρχεία οργανισμών), τρίτον, το στενό μας περιβάλλον (φίλοι, γνωστοί, συγγενείς, γείτονες, γνωριμίες από τον Στρατό, καθώς και από προηγούμενη μόρφωση) και, τέλος, τις συστάσεις (ίσως την καλύτερη πηγή από όσες παρατέθηκαν).

- **Προσέγγιση υποψηφίων πελατών:** Η προσέγγιση είναι το στάδιο κατά το οποίο επιδιώκουμε να κλείσουμε ένα ραντεβού με τις ιδανικές προϋποθέσεις. Το βασικό σημείο στο οποίο πρέπει να δώσουμε τη μέγιστη προσοχή είναι ότι δεν πουλάμε το προϊόν, αλλά πουλάμε το ραντεβού. Μοναδικός μας σκοπός σε αυτήν τη φάση είναι η συνάντηση με τον υποψήφιο πελάτη. Οι μέθοδοί μας είναι οι ακόλουθες τρεις: η τηλεφωνική προσέγγιση (με πλεονεκτήματα το ότι είναι ποσοτική, εύκολη, μη χρονοβόρα και οικονομική, αλλά και μειονεκτήματα ότι είναι απρόσωπη, ενώ έχουμε άγνοια της κατάλληλης ώρας επικοινωνίας), η προσέγγιση με επιστολή / e-mail (με πλεονεκτήματα το ότι χτίζει την επαγγελματική μας εικόνα και παράλληλα προετοιμάζει τον πελάτη, αλλά και μειονεκτήματα ότι από μόνη της δεν αρκεί πρέπει να τη διαδεχθεί το τηλεφώνημά μας) και η προσωπική επαφή (με πλεονεκτήματα το ότι μπορούμε εύκολα να βρούμε τον πελάτη στον χώρο του, καθώς και να παρατηρούμε τις αντιδράσεις του, αλλά και μειονεκτήματα ότι είναι χρονοβόρα και ότι δεν μπορούμε να εξασφαλίσουμε την προσοχή του αν εργάζεται ταυτόχρονα).

- **Το ραντεβού / Εύρεση αναγκών:** Ξεκινώντας το πρώτο ραντεβού αφιερώνουμε όση ώρα χρειαστεί στη δημιουργία φιλικής ατμόσφαιρας. Αμέσως μετά περνάμε στο επόμενο στάδιο, ο τίτλος του οποίου είναι απλοϊκός: «Μάθε τις ανάγκες του». Απλοϊκός ίσως για αρκετούς, οι γνώστες ξέρουν, όμως, ότι ο μόνος τρόπος για να μάθεις τις ανάγκες του πελάτη είναι να ρωτάς, να χρησιμοποιείς τις λεγόμενες ανοιχτές ερωτήσεις. Ερωτήσεις οι οποίες τον κάνουν να αναπτύξει γνώμη, άποψη ή έστω και αντίρρηση, πάνω στο θέμα για το οποίο συζητάμε. Ερωτήσεις αυτού του στυλ είναι: «Εσείς τι πιστεύετε για...;» ή «Εσείς πώς βλέπετε το...;» ή «Πώς σας φαίνεται το...;» ή «Ποια η γνώμη σας για...;». Αν, π.χ., ήσασταν «ασφαλιστικός σύμβουλος» η συνομιλία σας θα μπορούσε να έχει ως εξής: «Εσείς τι πιστεύετε για το μέλλον των συντάξεων;». Πελάτης: «Έχω ακούσει, αριστερά και δεξιά, διάφορες γνώμες, αλλά πιστεύω ότι η σύνταξή μου δεν θα είναι πολύ υψηλή». Εσείς: «Όταν λέτε ότι δεν θα είναι υψηλή, τι ακριβώς εννοείτε;».

- **Αντίρρηση - Η φύση της:** Η αντίρρηση είναι μια έννοια που αποκαρδιώνει τους περισσότερους από εμάς και μας γεμίζει φοβία. Ξέρετε, όμως, τι είναι το παράξενο; Μόνοι μας επαληθεύουμε τους χειρότερους φόβους μας. Γιατί εάν πάμε στο ραντεβού σκεπτόμενοι ότι ο πελάτης μπορεί να μας φέρει αντιρρήσεις ή μπορεί τελικά τα λεγόμενά του να υπερισχύσουν των δικών μας, τότε αυτή η σκέψη ακριβώς θα επαληθεύσει αυτούς τους φόβους, κάνοντάς τον να εκφέρει ακριβώς τις αντιρρήσεις τις οποίες φοβόμαστε, στο χρονικό διάστημα στο οποίο δεν θα θέλαμε ποτέ να το κάνει. Γιατί το άγχος, το τρακ, η αγωνία μας, η πίεση την οποία και θα βγάλουμε ασυναίσθητα προς τα έξω θα τον κάνουν να καταλάβει ότι κάτι δεν πάει καλά. Ας γνωρίσουμε, λοιπόν, τι σημαίνει αντίρρηση στην πράξη. Η αντίρρηση σημαίνει ότι ο πελάτης έχει διαφορετική άποψη από τη δική μας στα όσα εμείς εκφράζουμε. Αυτό είναι απολύτως λογικό, καθώς το παράδοξο θα ήταν αν ο πελάτης είχε ακριβώς την ίδια γνώμη με εμάς. Η αντίρρηση σημαίνει ότι ο πελάτης εκφράζει άποψη, άρα μας ακούει. Εφόσον μας ακούει σημαίνει ότι αυτό το οποίο εμείς λέμε τον ενδιαφέρει και τον αγγίζει. Είναι πολύ θετικό, λοιπόν, το ότι μιλάμε για κάτι το οποίο τον αγγίζει, παρά για κάτι το οποίο δεν του κάνει καμία αίσθηση. Αντίρρηση, λοιπόν, σημαίνει ενδιαφέρον, άποψη του πελάτη, έκφραση μιας διαφορετικότητας από αυτό που ίσως θα θέλαμε. Αντίρρηση, λοιπόν, σημαίνει μόνο κάτι θετικό για εμάς και όχι άρνηση.

- **Αντιμετώπιση αντιρρήσεων με ερωτήσεις:** Ο τρόπος χειρισμού αντιρρήσεων με ερωτήσεις είναι αποτελεσματικός γιατί δεν ασκεί καμία πίεση στον πελάτη. Αντιθέτως, κάνει εμάς να αποδεχόμαστε όλη την πίεση την οποία εκείνος εκφράζει. Η τακτική μας αφορά το να του δείξουμε, πρώτα από όλα, ότι καταλαβαίνουμε τι δεν θέλει από εμάς και αμέσως μετά ότι καταλαβαίνουμε τι θέλει. Ρίξτε μια ματιά στον ακόλουθο οδηγό. Έστω ότι είστε ο ασφαλιστικός σύμβουλος του προηγούμενου παραδείγματος και ο πελάτης μόλις σας είπε: «Δεν θέλω να ακούσω τα ίδια και τα ίδια, γιατί όλοι τάζετε λαγούς με πετραχήλια!». Απαντήστε λέγοντας: «Συνοψίζοντας, λοιπόν, αυτό το οποίο εσείς θα θέλατε, είναι να ακούσετε τα σύκα σύκα και τη σκάφη - σκάφη, έτσι;». Σε αυτό το σημείο θα πάρετε μόνο μία απάντηση, μονολεκτική, θα ακούσετε μόνο ένα ναι. Η αντίρρηση θα έχει εξατμιστεί και ο πελάτης θα έχει χαλαρώσει, γιατί καταλαβαίνει ότι έχει απέναντί του κάποιον που ακούει τα προβλήματά του, ακούει τις ενδόμυχες σκέψεις του, ακούει τις φοβίες του, καταλαβαίνει σε τι δεν πρέπει να αναφερθεί και, τέλος, καταλαβαίνει τι θέλει να ακούσει εκείνος.

- **Το κλείσιμο της πώλησης:** Ο στόχος του κλεισίματος αφορά τη συμπλήρωση της εντολής αγοράς και τη λήψη της προκαταβολής. Τέλος, αποτελεί την προσωπική σας επιβράβευση για τον χρόνο και τον κόπο που δαπανήσατε. Τέσσερις γρήγοροι και εύκολοι τρόποι περάσματος σε ένα οριστικό κλείσιμο είναι οι ακόλουθοι: Πρώτον, η ανοικτή ερώτηση, με την οποία περνάμε ξεκάθαρα το μήνυμα (λέγοντας, π.χ., «Είμαστε έτοιμοι/σύμφωνοι να προχωρήσουμε;»), δεύτερον, η υπονοούμενη συμφωνία, με την οποία θεωρούμε ότι έχουμε ήδη κλείσει (λέγοντας, π.χ., «Να προχωρήσουμε στα

τυπικά της συνεργασίας;»), τρίτον, η παροχή επιλογής δευτερεύουσας σημασίας (λέγοντας, π.χ., «Η καταβολή θα γίνει εφάπαξ ή με δόσεις;») καθώς και, τέταρτον, η αρνητική πώληση, όπου και βάζουμε τον πελάτη να μας δώσει λόγους αγοράς (λέγοντας, π.χ., «Τελικά δεν νομίζω ότι σας ταιριάζει!»). Προσοχή, η τέταρτη χρειάζεται αρκετό θάρρος και εξάσκηση, αλλά τα αποτελέσματά της είναι απίστευτα.

- **Μικρό κλείσιμο:** Καθ' όλη τη διάρκεια του ραντεβού ο υποψήφιος πελάτης μάς δείχνει «σημάδια αγοράς» με τα λεγόμενά του ή τη στάση του σώματός του. Μόλις λάβουμε το πρώτο δεν περιμένουμε και ζητάμε την πώληση (με όποια από τις παραπάνω τεχνικές επιλέξουμε). Με αυτόν τον τρόπο κάνουμε τον πελάτη να μας βγάλει τις αντιρρήσεις του μία μία και να τις χειριστούμε με τη σειρά.

- **Κλιμακωτή συμφωνία:** Η κλίμακα συμφωνίας είναι η παραλλαγή / εξέλιξη της τεχνικής των μικρών κλεισιμάτων. Πώς λειτουργεί; Καθ' όλη τη διάρκεια του ραντεβού, όπως αναφέραμε, ο υποψήφιος πελάτης μάς δείχνει «σημάδια αγοράς» με τα λεγόμενά του ή τη στάση του σώματός του. Τα σημειώνουμε (νοερώ ή και σε ένα φύλλο χαρτί) και αμέσως μετά τον ρωτάμε πάνω σε αυτούς τους άξονες, με σκοπό να πάρουμε πολλά μικρά ναι. Αν, π.χ., ήσασταν ο ασφαλιστικός σύμβουλος του προηγούμενου παραδείγματος, η στιχομυθία σας θα μπορούσε να ήταν η εξής: Εσείς: «Είδα ότι το ασφάλιστρό σας φαίνεται λογικό». Ο πελάτης: «Ε, ναι για τις καλύψεις που μου δίνεις...». Εσείς: «Και η δυνατότητα πληρωμής σε άτοκες δόσεις σας διευκολύνει αρκετά». Ο πελάτης: «Ε, ναι σε τέτοιους καιρούς στενότητας είναι σημαντικό». Όπως φαντάζεστε, τα πολλά μικρά «ναι» είναι πιο εύκολο να φέρουν το τελικό. Δεν συμφωνείτε;

- **Τεχνική σιωπής:** Θυμάστε ένα παιχνίδι που παίζαμε στο δημοτικό; Κοιτούσαμε ο ένας τον άλλον, στα μάτια, αμίλητοι και ο πρώτος που χαμογελούσε έχανε! Σαν παιδιά δεν ψάξαμε ποτέ το γιατί μας έβγαине ασυναίσθητα ή ήττα σε όποιον δεν μπορούσε να κρατηθεί, αλλά το έκαναν για εμάς οι σύγχρονοι ψυχολόγοι. Ο πρώτος που μιλά μετά τη σιωπή αποδυναμώνει τη θέση του. Πώς πρέπει να χρησιμοποιήσετε τη συγκεκριμένη τεχνική; Κάντε την πρόταση στον πελάτη σας (με όποια μέθοδο από τις προηγούμενες επιλέξετε) και στη συνέχεια κοιτάζετε τον, αμίλητος, στα μάτια, για όση (μα όση) ώρα χρειαστεί. Δεν έχει σημασία που μπορεί να στρέψει το βλέμμα του αλλού, εσείς συνεχίζετε σθεναρά μέχρι να δεχθείτε απάντηση. Γιατί, όμως, δεν πρέπει να μιλήσετε πρώτοι; Γιατί απλά θα επαναλαμβάνετε την ερώτηση και άρα θα αποδυναμώνατε τη θέση σας.

- **Μετά την πώληση:** Την επόμενη ημέρα στείλτε μια συγχαρητήρια επιστολή στον νέο σας πελάτη, ανακεφαλιώνοντας τα οφέλη της επιλογής του, περάστε τα στοιχεία του στο αρχείο σας με τις επετείους και γιορτές και προγραμματίστε την επόμενη τηλεφωνική και προσωπική επαφή σας (όπου και σε κάθε σας επαφή πρέπει να φροντίζετε να αντλείτε συστάσεις).

- **Η παράδοση του προϊόντος:** Παραδώστε προσωπικά το προϊόν σας, καθώς με αυτή σας την ενέργεια έχετε ευκαιρίες για, πρώτον, «επαναπώληση», ισχυροποίηση της απόφασης του πελάτη και εδραίωση της πώλησης, δεύτερον, εξήγηση των όρων και των πλεονεκτημάτων του συμβολαίου, τρίτον, μελλοντικές πωλήσεις στον ίδιο (cross selling), τέταρτον, συστάσεις και κυρίως δόμηση της επαγγελματικής σας εικόνας!

Για οποιαδήποτε απορία ή ανάγκη διευκρίνισης μη διστάσετε να επικοινωνήσετε με τον Κώστα Στάμκο στη διεύθυνση: k.stamkos@kariera.gr.

## ΜΗΧΑΝΙΚΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ

**Σύντομη Περιγραφή Δραστηριότητας:** Γίνεται εφαρμογή των επιχρισμάτων (σοβάς, μαρμαροκονία) στις τοιχοποιίες της οικοδομής. Κατόπιν γίνονται στοκαρίσματα και οι επιφάνειες είναι έτοιμες για χρωματισμό. Επίσης γίνονται γύψινες κατασκευές (σκωτίες, σοβατεπιά, διακοσμήσεις κ.λ.π.).

**ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ/ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ:** Εργαλεία τριβής, μεταφοράς και φόρτωσης (χειρονακτικά και ισχύος), φορητές σκάλες, γερανοί, φορητά, μίξερ και σιλό έτοιμων κονιαμάτων, εκτοξευτές κονιαμάτων, αναβατόρια, πύργοι και καβαλέτα

**Εκτιθέμενοι:** Τεχνίτες, εργάτες, οδηγοί, διερχόμενοι πεζοί, χειριστές, επιβλέποντες

**ΔΥΝΗΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ & ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ**

**Κίνδυνος καταπλάκωσης από πτώσεις, υλικών και ατόμων από ύψος.**

- Χρήση κατάλληλων ΜΑΠ
- Ασφαλείς θέσεις εργασίας, στέρεες φορητές σκάλες και γεφυρώσεις-περάσματα με ανθεκτικά δάπεδα και κουπαστές. Να μην τοποθετούνται καβαλέτα σε εξώστες.
- Επισήμανση επισφαλών θέσεων εργασίας
- Να μην υπερφορτώνονται τα δάπεδα εργασίας.
- Κατασκευή ικριώματος εργασίας (ή αναρτώμενου) με δίκτυ προστασίας διευκολύνοντας και εξασφαλίζοντας την κίνηση προσωπικού και υλικών γύρω από τον ξυλότυπο (βλέπε καθοδηγητικό πρότυπο ικριωμάτων)
- Προστασία από πτώση περάτων πλακών, ξυλότυπων, ανοιγμάτων με περιφράγματα
- Κατασκευή προστατευτικού προστεγάσματος ή και συλλεκτήριων πετασμάτων
- Ασφαλείς μεθόδους προώθησης υλικών και εξοπλισμού και όχι «πάσες», φθαρμένα σαμπάνια/συρματόσχοινα και κύκλους γερανού πάνω από επικίνδυνα σημεία
- Οι πύργοι να πληρούν τις προδιαγραφές ευστάθειας και να έχουν πλήρη προστασία με κουπαστές και φρένα σε όλους τους τροχούς.

**Κίνδυνος εμπλοκής εργαζομένων με μηχανήματα κατά την μετακίνηση υλικών, εξοπλισμού και μηχανών που χρησιμοποιούνται στην περιοχή εργασίας**

- Καλή ορατότητα του χειριστή
- Επάρκεια χώρου για ελιγμούς των μηχανημάτων
- Συντονισμός κίνησης μηχανημάτων και εργαζομένων από υπεύθυνο ή σηματορρό
- Καλή λειτουργία των ηχητικών και οπτικών βοηθημάτων πορείας, οπισθοπορείας, πέδησης και προειδοποίησης των μηχανημάτων.
- Προσοχή στην κίνηση του γερανού και της αντλίας.
- Επαρκούς αντοχής θέσεις τοποθέτησης μικρών γερανών ανύψωσης υλικών και τα αναβατό-

ρια να είναι σταθερά συνδεδεμένα με το κτίριο.

- Χρήση κατάλληλων ΜΑΠ

**Κίνδυνος σύγκρουσης κατά την μετακίνηση των μηχανημάτων.**

Καλή λειτουργία των ηχητικών και οπτικών βοηθημάτων πορείας, οπισθοπορείας, πέδησης και προειδοποίησης των μηχανημάτων.

Κατάλληλη σήμανση έργων στην έξοδο του εργοταξίου και ρύθμιση της κυκλοφορίας σύμφωνα με τον Κ.Ο.Κ

**Κίνδυνος χημικών εγκαυμάτων από τον ασβέστη των επιχρισμάτων τοιχοποιίας**

- Χρήση κατάλληλων ΜΑΠ
- Περιόφραξη του 1λάκκου του ασβέστη1

**Κίνδυνος ηλεκτροπληξίας πυρκαγιάς και τραυματισμού από μηχανολογικό εξοπλισμό και εργαλεία.**

- Κατασκευή προστατευτικού σανιδώματος από εναέρια δίκτυα ηλεκτροδότησης
  - Έλεγχος της λειτουργίας του αντιηλεκτροπληξιακού διακόπτη RCD πριν την έναρξη των εργασιών καθημερινά.
  - Χρήση ρευματοδοτών, ρευματοληπτών, ηλεκτρικών πινάκων στεγανού τύπου.
  - Επάρκεια και πληρότητα του ηλεκτρικού δικτύου του εργοταξίου (μονώσεις και καλωδιώσεις αντοχής, γειώσεις κλπ.)
  - Μέτρα προστασίας και θωράκισης καλωδίων.
  - Εξασφάλιση επαρκούς απόστασης από ηλεκτροφόρα καλώδια.
  - Να μην αφαιρούνται από τα εργαλεία διατάξεις ασφαλείας, καλύμματα, να είναι πιστοποιημένα και να συντηρούνται τακτικά.
  - Χρήση κατάλληλων Μ.Α.Π.
  - Έλεγχος και χρήση πυροσβεστήρων.
  - Καθαρισμός των χώρων από λιμνάζοντα ύδατα, εύφλεκτα και άχρηστα υλικά και ταξινόμηση των χρησίμων υλικών για να μην εμποδίζουν
  - Επαρκείς φωτισμός και αερισμός του χώρου.
  - Έλεγχος σωλήνων υπό πίεση και του εκτοξευτή κονιαμάτων.
  - Εμπειρία χρήσεως του εξοπλισμού από το προσωπικό και να ακολουθούνται πιστά οι οδηγίες του κατασκευαστή για χρήση και φύλαξη του.
- Κίνδυνος ανατροπής μηχανημάτων**
- Οι καμπίνες των χειριστών να είναι αντιθλιπτικού τύπου.
  - Επισήμανση πηγαδιών, βόθρων, επισφαλών θέσεων διέλευσης και στάθμευσης και επέμβαση με επιχώσεις με κατάλληλα προϊόντα (αμμοχάλικα, 3Α, σκύρα κλπ.) όπου απαιτούνται.
  - Ασφαλής έδραση των πελμάτων των μηχανημάτων (με τάκους και όχι με ετερόκλητα ξύλα) σε καθαρό έδαφος

**ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ/ ΕΡΓΟΝΟΜΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΜΕΤΡΑ ΠΡΟΛΗΨΗΣ**

**Έκθεση σε μυοσκελετικές καταπονήσεις.**

- Προσοχή στην στάση του σώματος κατά την άρση βάρους
- Πολύωρη έκθεση σε επίπονες στάσεις εργασίας κατά την εφαρμογή των επιχρισμάτων
- Μείωση κατά το δυνατόν της χειρωνακτικής μεταφοράς βάρους.

**Έκθεση σε θόρυβο πλησίον μηχανημάτων**

- Χρήση κατάλληλων ΜΑΠ
- Έκθεση σε σκόνη και υγρασία
- Χρήση κατάλληλων ΜΑΠ
- Χρήση διατάξεων απαγωγής σκόνης.
- Επαρκείς αερισμός χώρου

**Έκθεση σε δονήσεις ολοκλήρου σώματος (χειριστές) και των άνω άκρων (εργαλεία ισχύος)**

- Μηχάνημα με συστήματα απόσβεσης δονήσεων
- Σωστή συντήρηση μηχανημάτων
- Μείωση της ταχύτητας σε ανώμαλους δρόμους
- Έκθεση σε υψηλές / χαμηλές θερμοκρασίες και σε ηλιακή ακτινοβολία
- Διαλείμματα σε κατάλληλο χώρο και λήψη υγρών
- Διακοπή των εργασιών σε αντίξοες συνθήκες.
- Επίσης πληρότητα ρουχισμού για την προστασία από τις βλαβερές συνέπειες του ήλιου.

**ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ**

- Μετρήσεις δονήσεων, θορύβου, σκόνης
- Επιθεώρηση εξοπλισμού/ικριωμάτων πριν από την έναρξη των εργασιών ή ανεξάρτητα μία φορά την εβδομάδα ή μετά από κακοκαιρία και σύνταξη σχετικής έκθεσης από αρμόδιο πρόσωπο με την εμφάνιση ζημιών
- Ενημέρωση του βιβλίου συντήρησης μηχανήματος
- Έλεγχος ικανότητας χειριστών, οδηγών, αδειών κυκλοφορίας και ασφάλισης
- Έλεγχος χρόνου λήξης ΜΑΠ
- Εκπαίδευση εργαζομένων σε θέματα ΥΑΕ
- Προειδοποιητική σήμανση ασφάλειας και οδοσήμανση
- Ιατρικές εξετάσεις εργαζομένων και οργάνωση φαρμακείου
- Σύνταξη εκτίμησης επαγγελματικού κινδύνου
- Συντονισμός, επιθεώρηση και έλεγχος εργασιών, μέσων (εργαλείων, υλικών, μηχανημάτων) και προσωπικού.



# ΑΥΤΟΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΕΑΣ

Ένα εργαλείο για ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ και για υποψήφιους ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ.



Πολλές φορές, κατά την διάρκεια της επαγγελματικής μας ζωής ως επιχειρηματίες ( η στην αρχή αυτής για υποψήφιους επιχειρηματίες), νέες επιχειρηματικές προτάσεις και ιδέες εμφανίζονται είτε από συνεργάτες είτε από ενημερώσεις στις επαγγελματικές Οργανώσεις όπως το Επιμελητήριο Αρκαδίας , Επαγγελματικούς συλλόγους όπως Εμποροβιομηχανικός Σύλλογος Τρίπολης, Ομοσπονδία Επαγγελματιών & Βιοτεχνών Αρκαδίας κλπ.

Αυτό γεννά το βασικό ερώτημα. Πως να ξεκινήσω για να αξιολογήσω την νέα επιχειρηματική πρόταση και ιδέα;

Το Κ.Ε.Τ.Α. Πελοποννήσου, έχει ετοιμάσει για σας, ένα εργαλείο που σας επιτρέπει, σε πρώτο επίπεδο, την αξιολόγηση της νέας ιδέας σας που θα σας βοηθήσει να διαπιστώσετε αν, κατ' αρχήν, μπορείτε να την υλοποιήσε-

0-καμμία ικανότητα, 1-περιορισμένη ικανότητα, 2-κάποιες ικανότητες, 3-εκτεταμένος βαθμός ικανοτήτων

- Ευκολία Εισόδου – το κριτήριο αυτό αφορά τις συνθήκες Ανταγωνισμού στην αγορά. Αξιολογήστε το κόστος έναρξης δραστηριοποίησης στον κλάδο και τα ανταγωνιστικά εμπόδια που αναμένετε να συναντήσετε. Η βαθμολογία γίνεται ως εξής:

0-κορεσμένος κλάδος με μεγάλη δυσκολία εισόδου, 1-περιορισμένη δυνατότητα εισόδου,

2-υπάρχουν και μικροί και μεγάλοι ανταγωνιστές,

3-απεριόριστη δυνατότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών

- Μοναδικότητα – το κριτήριο αυτό αφορά το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα Μοναδικότητα δεν σημαίνει κατ' ανάγκη ότι δεν υπάρχει άλλος που παρέχει τα ίδια προϊόντα, ή υπηρεσίες, αλλά ότι δεν τα παρέχουν με τον τρόπο που σκοπεύετε να το κάνετε εσείς, ή ότι δεν υπάρχει ανταγωνισμός στη γεωγραφική περιοχή που θα δραστηριοποιηθείτε. Η βαθμολογία γίνεται ως εξής:

0-τα προϊόντα/ υπηρεσίες είναι ευρέως διαθέσιμα,

1-υπάρχουν μερικοί ανταγωνιστές που προσφέρουν με ανάλογο τρόπο τα προϊόντα/ υπηρεσίες,

2- υπάρχουν 1-2 ανταγωνιστές που προσφέρουν με ανάλογο τρόπο τα προϊόντα/ υπηρεσίες,

3- δεν υπάρχουν ανταγωνιστές που προσφέρουν με ανάλογο τρόπο τα προϊόντα/ υπηρεσίες

## ΒΗΜΑ 3ο

### Βαθμολόγηση και επιλογή Ιδεών.

Στη συνέχεια προσθέστε τις επιμέρους βαθμολογίες

Ιδέα	Γνώσεις	Εμπειρίες	Ικανότητες	Ευκολία Εισόδου	Μοναδικότητα	Σύνολο

τε η ακόμη τι επιπλέον χρειάζεστε για την υλοποίηση της.

Ο πιο πάνω πίνακας αποσκοπεί στο να αξιολογήσει το κατά πόσο η επιχειρηματική ιδέα ταιριάζει με το προφίλ

Η συμπλήρωσή του γίνεται σε 3 βήματα, ως εξής:

### ΒΗΜΑ 1ο

Στην αριστερή στήλη καταγράψτε τις ιδέες με πρώτη την πλέον ενδιαφέρουσα ιδέα και τελευταία την λιγότερο ενδιαφέρουσα.

### ΒΗΜΑ 2ο

Στη συνέχεια, για κάθε ιδέα, βαθμολογήστε στην κλίμακα από 0-3 τις αναμενόμενες επιδόσεις για τα εξής κριτήρια:

- Γνώσεις – Αφορά στην έκταση προσωπικής γνώσης του αντικείμενου. Ανάλογα, θα πρέπει να αφιερώσετε επιπλέον χρόνο και χρήμα για την προσωπική εκπαίδευση, ή να συνεργαστείτε με άλλον συνεταιρο που έχει καλύτερη γνώση στο αντικείμενο.

Η βαθμολογία γίνεται ως εξής:

0-καμμία γνώση, 1-έμμεση γνώση, 2-περιορισμένη γνώση,

3-γνώση από προηγούμενη ενασχόληση/ εκπαίδευση

- Εμπειρίες – Πολλές φορές ενώ υπάρχει η γνώση δεν υπάρχει η εμπειρία. Εδώ λοιπόν αξιολογείται η προηγούμενη εμπειρία σε εταιρείες ανάλογου αντικείμενου, ως εξής:

0-καμμία εμπειρία, 1-έμμεση εμπειρία, 2-περιορισμένη εμπειρία,

3-εμπειρία από προηγούμενη ενασχόληση

- Ικανότητες – Αφορά στο βαθμό που είναι ανεπτυγμένες οι ικανότητες που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη δραστηριοποίηση. Εάν υπάρχει έλλειψη θα πρέπει να αξιολογηθεί και η δυσκολία ανάπτυξής τους.

Η βαθμολογία γίνεται ως εξής:

ες και:

απαλείψτε τις ιδέες με βαθμολογία μικρότερη του 10

απαλείψτε τις ιδέες που δεν έχουν βαθμολογηθεί κατ' ελάχιστον με 2

απαλείψτε τις ιδέες που δεν έχουν βαθμολογηθεί με 3 στην κατηγορία της Μοναδικότητας.

### ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΑΤΕ ΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

- Εάν δεν έχει μείνει καμία ιδέα, τότε θα πρέπει να βελτιώσετε κάποιες κατηγορίες επιδόσεων.

- Εάν, απομένουν πολλές ιδέες, τότε είστε στην ευχάριστη θέση να έχετε το δίλημμα με ποια να ξεκινήσετε.

- Εάν απομένει μία και μόνο ιδέα, τότε ξεκινήστε με αυτήν.

Το επόμενο στάδιο μετά από μια θετική αξιολόγηση επιχειρηματικής ιδέας είναι οικονομικός προγραμματισμός και η σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου για την σωστή υλοποίηση της ιδέας.

Για όλα τα πιο πάνω, το ΚΕΤΑ Πελοποννήσου είναι στην διάθεσή σας για να σας βοηθήσει. Επικοινωνήσατε μαζί μας

Τηλ:2710- 230233-5, Fax 2710 230236, e-mail:info@keta-pelop.gr

**Μιχαήλ Μιχαλόπουλος** Αναπλ Διευθυντής ΚΕΤΑ Πελοποννήσου.



Το Κ.Ε.Τ.Α. Πελοποννήσου δημιουργήθηκε στο πλαίσιο της δράσης 1.4.1. (Δομές Υποστήριξης ΜΜΕ) του Επιχειρησιακού Προγράμματος "Ανταγωνιστικότητα" του Υπουργείου Ανάπτυξης και χρηματοδοτείται από το ΕΠΠΑ (70%) και από Εθνική Δημόσια Δαπάνη (30%).



#### CASUAL MEN'S WEAR

Έκθεση Ανδρικού Ενδύματος  
Χώρος: EXPO ATHENS, Αττική Οδός, Έξοδος 14, Ανθούσα  
Τηλέφωνο: 210 8661541  
Ημερομηνία: 20-22/06/2009  
Οργανωτής: FASHION NEWS

#### FEMMINA PRET – A- PORTER

Έκθεση Γυναικείας Μόδας  
Χώρος: EXPO ATHENS, Αττική Οδός, Έξοδος 14, Ανθούσα  
Τηλέφωνο: 210 8661541  
Ημερομηνία: 20-22/06/2009  
Οργανωτής: FASHION NEWS

#### INA & YΛH – TEX VIEW

Έκθεση Μηχανημάτων Κλωστοϋφαντουργίας  
Χώρος: ΔΕΘ – ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, Εγνατίας 154, Θεσσαλονίκη  
Τηλέφωνο: 210 8661541  
Ημερομηνία: 20-22/06/2009  
Οργανωτής: FASHION NEWS

#### ΠΑΓΚΡΗΤΙΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ ΑΡΚΑΛΟΧΩΡΙΟΥ

Έκθεση Γεωργικών και Κτηνοτροφικών Προϊόντων & Μηχανημάτων, Αγροτικών αυτοκινήτων & Τρακτέρ  
Χώρος: ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΡΚΑΛΟΧΩΡΙΟΥ, Ηράκλειο Κρήτης (επαρχιακός δρόμος Ηρακλείου – Βιάνου)  
Τηλέφωνο: 2102232441  
Ημερομηνία: 22-27/07/2009  
Οργανωτής: FASHION NEWS

Πριν επισκεφτείτε τις εκθέσεις που σας ενδιαφέρουν παρακαλούμε επικοινωνήστε με τους οργανωτές των εκθέσεων. Το ΕΠΙ δε φέρει καμία ευθύνη για τυχόν αλλαγές των εκθέσεων.

## ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΣΤΗΝ ΤΟΥΡΚΙΑ

Το Επιμελητήριο Αρκαδίας μέλος του Enterprise Europe Network, στα πλαίσια της 1ης Ευρωπαϊκής Εβδομάδας Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και της προσπάθειας του για προβολή και προώθηση των Αρκαδικών επιχειρήσεων στην διεθνή αγορά, προσκαλεί στελέχη επιχειρήσεων και επαγγελματίες σε επιχειρηματική αποστολή που θα πραγματοποιηθεί από Δευτέρα 28/9/2009 έως και την Κυριακή 4/10/2009 στην Τουρκία.

Οι επιχειρήσεις που θα επιλεγούν να πάρουν μέρος στην επιχειρηματική αποστολή, θα έχουν την ευκαιρία να συνάψουν συμφωνίες εξαγωγής των προϊόντων τους ή εισαγωγής ξένων προϊόντων και να φιλοξενήσουν στη συνέχεια στην Ελλάδα και στις επιχειρήσεις τους, τους αντίστοιχους επιχειρηματίες από την Τουρκία, από την Δευτέρα 19/10/2009 έως και την Κυριακή 25/10/2009.

Συνημμένως σας αποστέλλουμε λίστα των τουρκικών επιχειρήσεων που θα συμμετάσχουν στη συγκεκριμένη επιχειρηματική αποστολή. Το κόστος διαμονής και διατροφής για τους επιχειρηματίες που θα συμμετάσχουν, καλύπτεται εξ ολοκλήρου από το Επιμελητήριο της Isparta, ενώ το κόστος των αεροπορικών εισιτηρίων θα καλυφθεί από τις ίδιους τους συμμετέχοντες. Αντίστοιχα το κόστος διαμονής και διατροφής των τουρκικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα θα καλυφθεί από το Επιμελητήριο Αρκαδίας.

Ο μέγιστος αριθμός των επιχειρηματιών που θα συμμετάσχουν στην αποστολή είναι πέντε (5) και θα τηρηθεί απόλυτη σειρά προτεραιότητας.

Για δηλώσεις συμμετοχής ή για οποιαδήποτε άλλη πληροφορία, παρακαλώ όπως επικοινωνήσετε με τον υπεύθυνο του Επιμελητηρίου κ. Μεγρέμη Νικόλαο στο τηλέφωνο 2710-230233.

Το Επιμελητήριο Αρκαδίας σας ενημερώνει για το πρόγραμμα επιχειρηματικών αποστολών της Ε.Ε. με την επωνυμία  
**Gateway**

### Πρόγραμμα επιχειρηματικών αποστολών της Ε.Ε. «Gateway to Korea»

Σας ενημερώνουμε σχετικά με το πρόγραμμα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής 'Gateway to Korea' που θα υλοποιηθεί παράλληλα με το αντίστοιχο της Ιαπωνίας, απευθύνεται σε επιχειρήσεις της Ε.Ε. και προβλέπει την πραγματοποίηση σημαντικού αριθμού επιχειρηματικών αποστολών στη χώρα, για επιλεγμένους κλάδους.

Ειδικά για την Κορέα κάθε αποστολή μπορεί να περιλαμβάνει μέχρι 30 επιχειρήσεις (η συνολική δαπάνη που καλύπτεται από την Ε.Ε. ανά επιχείρηση εκτιμάται στα 22.800 ευρώ), ενώ οι κλάδοι που έχουν επιλεγεί για τις αποστολές που θα πραγματοποιηθούν το τρέχον έτος είναι οι ακόλουθοι:

- Κατασκευές και τεχνολογίες κατασκευών (πρώτη αποστολή από 8 έως 12 Ιουνίου 2009)
- Περιβάλλον, Ενέργεια και συναφείς τεχνολογίες (πρώτη αποστολή από 12 έως 16 Οκτωβρίου 2009)
- Υγεία και Ιατρικές τεχνολογίες (πρώτη αποστολή από 23 έως 27 Νοεμβρίου 2009)

Στις παρεχόμενες υπηρεσίες προς τα μέλη των επιχειρηματικών αποστολών συμπεριλαμβάνονται πληροφοριακή υποστήριξη πριν, κατά τη διάρκεια και μετά την αποστολή, σεμινάριο για την αγορά, ενημερωτική επίσκεψη ανάλογα με το αντικείμενο, κλείσιμο συναντήσεων με επιλεγμένες κορεατικές επιχειρήσεις, εκθεσιακή εκδήλωση δύο ημερών και υποστήριξη για τις ενδεικνυόμενες ενέργειες Follow-Up. Για κάθε μέλος της αποστολής καλύπτονται τα έξοδα διαμονής μέχρι 1000 ευρώ και παρέχεται η δυνατότητα επιπλέον εξειδικευμένων υπηρεσιών, το κόστος των οποίων καλύπτεται κατά 80% μέχρι του ποσού των 1600 ευρώ. Η δαπάνη που θα κάνει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή για κάθε μέλος της αποστολής υπολογίζεται ότι θα ανέρχεται σε 22800 ευρώ.

Οι αιτήσεις συμμετοχής υποβάλλονται μέσω του διαδικτύου και αξιολογούνται με βάση ένα ευρύ φάσμα κριτηρίων, προκειμένου η τελική επιλογή να γίνει αποκλειστικά με βάση τις δυνατότητες της επιχείρησης και του προϊόντος, χωρίς ποσόστωση ανά χώρα προέλευσης. Ειδικά για την Κορέα, κάθε αποστολή θα μπορεί να περιλαμβάνει μέχρι 30 επιχειρήσεις.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αναζητήσουν αναλυτικές πληροφορίες για το πρόγραμμα στην ιστοσελίδα <http://www.eu-gateway.eu>



### 20090218041- UK- Bristol

Βρετανική επιχείρηση που ειδικεύεται στις υπηρεσίες εξοπλισμού ζεστού φαγητού αναζητά εκπροσώπους αλλά και επενδυτές προκειμένου να βοηθήσουν την εν λόγω επιχείρηση να εισάγει στην αγορά της Ευρώπης ένα καινοτόμο προϊόν.

EIC-CODE: UK225410-01

EIC NAME: GWE Business West

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: Leigh Court Business Centre, Abbots Leigh, BS8 3RA, Bristol, ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

ΤΗΛ: 0044 (0)1275 370 813

ΦΑΞ: +44 (0)1275 370 706

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.enterpriseeuropesw.org.uk>

E-MAIL: eensw@gwebusinesswest.co.uk

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: Sophie Varcin

E-MAIL: sophie.varcin@enterpriseeuropesw.org.uk

ΤΗΛ: 0044 (0)1275 370 813

### 20090507021- SE- Lule

Μια μικρομεσαία επιχείρηση ανέπτυξε προϊόντα για συσσώρευση θερμότητας σε ενεργειακά συστήματα με τρόπο τέτοιο ώστε να παρέχει μεγαλύτερη αποδοτικότητα αλλά και μειωμένη χρήση της ενέργειας. Η επιχείρηση αυτή αναζητά διανομείς στην Ευρώπη.

EIC-CODE: SE150101-10

EIC NAME: Ab Centek At LulerDr University Of Technology

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: Aurorum 1A, 97775, LulerDr, ΕΛΒΕΤΙΑ

ΤΗΛ: 46920492900

ΦΑΞ: 4692099020

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.centek.se>

E-MAIL: kenneth.isaksson@centek.se

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: Isaksson

E-MAIL: lars-ake.isaksson@centek.se

ΤΗΛ: 46920492900

### 20090331037- BE- La Hestre

Βέλγικη επιχείρηση που δραστηριοποιείται σε διάφορους τομείς: χημεία, περιβάλλον( νερό, αέρας, απόβλητα), λατομεία ασβεστόλιθου, αλλά και στη βιομηχανία τσιμέντου, ξύλου και τροφίμων αναζητά συνεργάτες και υπεργολάβους για την κατασκευή λεβήτων από ανοξείδωτο χάλυβα.

EIC-CODE: BE150229-02

EIC NAME: Agence De Developpement De L'Economie Et De L'Environnement De La Province De Hainaut

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: Antenne du Centre Place de La Hestre, 19, 7170, La Hestre, ΒΕΛΓΙΟ

ΤΗΛ: +32-64-237.080

ΦΑΞ: +32-64-237.097

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.polexport.be/>

E-MAIL: anne.pagani@hainaut.be

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: Fabienne ROYEZ

E-MAIL: fabienne.royez@hainaut.be

ΤΗΛ: +32-64-237.080

### 20090415002- BG- Sofia

Βουλγάρικη επιχείρηση που ειδικεύεται στην εξαγωγή ζωντανών σαλγκιριών, φρέσκων και κατεψυγμένων μούρων, φρέσκων και κατεψυγμένων άγριων μανιταριών κ.α. αναζητά διανομείς για παροχή υπηρεσιών εμπορικού διαμεσολαβητή. Η επιχείρηση ενδιαφέρεται επίσης για κοινοπραξία και προσφέρει τις υπηρεσίες της ως υπεργολάβος.

EIC-CODE: BG150325-12

EIC NAME: Bulgarian Chamber Of Commerce And Industry

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: 9, Iskar str., 1058, Sofia, ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

ΤΗΛ: +359 2 8117505

ΦΑΞ: +359 2 9885067

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.bcci.bg>

E-MAIL: eic@bcci.bg

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: Sabina Nikolova

E-MAIL: een@bcci.bg

ΤΗΛ: +359 2 8117505

### 20090312023 - IT- Bolzano

Ιταλός παραγωγός ξύλινων σπιτιών υψηλής ποιότητας αναζητά διανομείς στην Ευρώπη.

EIC-CODE: IT150404-07

EIC NAME: Organizzazione Export Alto Adige Eos Della Camera Di Commercio Di Bolzano

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: Via Alto Adige 60, 39100, Bolzano, ΙΤΑΛΙΑ

ΤΗΛ: +39 0471 94.57.62

ΦΑΞ: +39 0471 94.57.00

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.eos.camcom.bz.it>

E-MAIL: info@eos.camcom.bz.it

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: Serena Casagrande

E-MAIL: casagrande@eos.handelskammer.bz.it

ΤΗΛ: +39 0471 94.57.62

### 20090401007- DE- Hannover

Μικρομεσαία επιχείρηση από τη Γερμανία ειδικεύεται στην τεχνολογία και στην εξέλιξη των παρακάτω τροφίμων: κρέας, ψάρια, λαχανικά, έτοιμα γεύματα, σάλτσες, σουπές, κατεψυγμένων προϊόντων, τρόφιμα σε κονσέρβες, μπαχαρικά κ.α. Η επιχείρηση αναζητά παραγωγούς τροφίμων ή εμπορικούς οργανισμούς που δραστηριοποιούνται στην αγορά της Γερμανίας ή επιθυμούν να μπουν στη γερμανική αγορά.

EIC-CODE: DE150263-01

EIC NAME: Investitions- Und FArderbank Niedersachsen GmbH - Nbank

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: GfOnther-Wagner Allee 12-16, 30177, Hannover, ΓΕΡΜΑΝΙΑ

ΤΗΛ: +49-511-30031-367

ΦΑΞ: +49-511-30031-11-367

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.nbank.de>

E-MAIL: stefan.austermann@nbank.de

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: Nils Benne

E-MAIL: nils.benne@nbank.de

ΤΗΛ: +49-511-30031-367

### 20090218023- RU- Moscow

Ρώσικη επιχείρηση που δραστηριοποιείται στην παραγωγή βιταμινούχων διαιτητικών προϊόντων, βασισμένα στη φρουκτόζη τα οποία φτιάχνονται από φυσικά συστατικά λαχανικών και εμπλουτίζονται με προβιοτικά και πρεβιοτικά, αναζητά εμπορικούς διαμεσολαβητές για υπηρεσίες εμπορικής διαμεσολάβησης και κοινοπραξίες.

EIC-CODE: RU000003-03

EIC NAME: Russian Agency for Small and Medium Enterprises Support

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: Mosfilmovskaja Street, 17-B, 119330, Moscow, ΡΩΣΙΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ

ΤΗΛ: 007-499-143-73-20

ΦΑΞ: 007-499-143-73-21

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.euroinfocenter.ru/>

E-MAIL: eicc@siora.ru

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: July Afanasieva

E-MAIL: afanasieva@siora.ru

ΤΗΛ: 007-499-143-73-20

### 20090219041- RU- Moscow

Ρώσικη επιχείρηση που δραστηριοποιείται στην επεξεργασία ξύλου για καθρόνια παραθύρων, κορνίζες και στερεά ξύλινα πλαίσια αναζητά εμπορικούς διαμεσολαβητές (εκπροσώπους και διανομείς) και συνεργάτες για κοινοπραξία. Η επιχείρηση προσφέρει και τις υπεργολαβικές της υπηρεσίες.

EIC-CODE: RU000003-03

EIC NAME: Russian Agency for Small and Medium Enterprises Support

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: Mosfilmovskaja Street, 17-B, 119330, Moscow, ΡΩΣΙΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ

ΤΗΛ: 007-499-143-73-20

ΦΑΞ: 007-499-143-73-21

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.euroinfocenter.ru/>

E-MAIL: eicc@siora.ru

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: July Afanasieva

E-MAIL: afanasieva@siora.ru

ΤΗΛ: 007-499-143-73-20

### 20090206029- LT- Kaunas

Λιθουανική επιχείρηση που ειδικεύεται στην παραγωγή ξύλινων προϊόντων αναζητά εμπορικούς διαμεσολαβητές (εκπροσώπους και διανομείς).

EIC-CODE: LT150240-01

EIC NAME: Kaunas Chamber Of Commerce Industry And Crafts

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: K. Donelaicio Str. 8, 44213, Kaunas, ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ

ΤΗΛ: (+370) 37 201491, 203483

ΦΑΞ: (+370) 37 208330

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.chamber.lt>

E-MAIL: vysil@chamber.lt; eic@chamber.lt

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: Jolanta Dominauskiene

E-MAIL: jolanta.dominauskiene@chambers.lt

ΤΗΛ: +370) 37 201491, 203483

### 20090211053- FR- Montpellier Cedex

Γαλλική επιχείρηση που ειδικεύεται στην παρασκευή και στην πώληση συμπληρωμάτων διατροφής που βασίζονται στην προπόλη αλλά καλλυντικά (οργανικά και μη) αναζητά διανομείς.

EIC-CODE: FR150287-05

EIC NAME: Euro Info Centre Languedoc-Roussillon

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: 273, Avenue De La Pompignane - Cs 89516, Majestic, 34961, Montpellier Cedex 2, ΓΑΛΛΙΑ

ΤΗΛ: 33 4.67.13.68.49

ΦΑΞ: 33 4.67.13.68.10

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ: <http://www.eic-ir.org/>

E-MAIL: e.pon@eic-ir.org

ΠΡΟΣΩΠΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: Dimitrios Diles1

E-MAIL: d.diles@eic-ir.org

ΤΗΛ: 33 4.67.13.68.49



**ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΡΚΑΔΙΑΣ**

25ης ΜΑΡΤΙΟΥ & ΠΑΝΟΣ 21, 22100 ΤΡΙΠΟΛΗ

**ΤΗΛ:** 2710 227141

**FAX:** 2710 233738

**E-mail:** info@arcadianet.gr

**Web Site:** www.arcadianet.gr

Ημερομηνία.....  
Κωδ.Αιτήματος.....

**ΑΙΤΗΜΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ**

Προς το Επιμελητήριο Αρκαδίας (μέλος του δικτύου "ENTERPRISE EUROPE NETWORK")

**ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΙΤΟΥΝΤΟΣ**

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ.....

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ.....

ΤΗΛΕΦΩΝΟ..... FAX:.....

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΟ.....

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ.....

Επιθυμείτε εγγραφή στον πίνακα διανομής ηλεκτρονικής πληροφόρησης του Επιμελητηρίου;

ΝΑΙ..... ΟΧΙ.....

**ΕΡΩΤΗΜΑ**

**A ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ**

... A1 ΙΔΡΥΣΗ ΝΕΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ .....

... A2 ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΥΠΑΡΧΟΥΣΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ .....

... A3 ΑΛΛΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ .....

**B ΕΚΘΕΣΕΙΣ**

... B1 ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΗΜΕΔΑΠΗΣ .....

... B2 ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΑΛΛΟΔΑΠΗΣ .....

**Γ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

... Γ1 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΑΡΚΑΔΙΑΣ .....

... Γ2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙΑΣ .....

... Γ3 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΑΛΛΟΔΑΠΗΣ .....

**Δ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ**

.....

**Ε ΑΛΛΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ**

.....

**ΣΧΟΛΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ**

.....





# ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΛΗΨΗΣ

& ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗΣ  
ΤΩΝ ΝΑΡΚΩΤΙΚΩΝ  
ΝΟΜΟΥ ΑΡΚΑΔΙΑΣ

*η πρόληψη μας αφορά όλους*

**Γονείς**

**Εκπαιδευτικούς**

**Επαγγελματίες**

**Παιδιά**

**Εφήβους**

**Στρατό**

**Κοινότητα**

*η πρόληψη σημαίνει*

**Επικοινωνώ**

**Συνεργάζομαι**

**Μαθαίνω να ακούω**

**Εκφράζω τα συναισθήματά μου**

**Χαίρομαι τη ζωή**

**Λέω όχι στην εξάρτηση**

ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟΝ



**OKANA**

**ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΛΗΨΗΣ & ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗΣ  
ΤΩΝ ΝΑΡΚΩΤΙΚΩΝ Ν.ΑΡΚΑΔΙΑΣ**

Αποστολοπούλου 2, 221 00 Τρίπολη

Τηλ. 2710 235243