



**ΙΔΡΥΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ &
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ**

Τσάμη Καρατάσου 11, 11742 Αθήνα
Τηλ.: 210 92 11 200-10, Fax: 210 92 33 977



**ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ – ΣΧΟΛΗ
ΧΗΜΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ - ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ & ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**
Ηρώων Πολυτεχνείου 9, Ζωγράφου 157 80, Αθήνα,
Τηλ.: 210 7723058, Fax: 210 7723304

ΕΡΓΟ:

**ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΤΩΝ ΜΕΤΑΒΟΛΩΝ ΣΤΑ
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΤΟΠΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**

Πακέτο Εργασίας Γ2.α: ΣΥΓΓΡΑΦΗ ΕΚΘΕΣΗΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Παραδοτέο Π7.α: Έκθεση αποτελεσμάτων της έρευνας

Αναθέτουσα Αρχή



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



**ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
"ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ"
ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ
ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ**



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης

| | |
|--|------------|
| A. ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ | 1 |
| B. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΕΔΙΟΥ..... | 9 |
| 1.ΕΙΣΑΓΩΓΗ | 9 |
| 2.ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ – ΔΕΙΓΜΑΤΟΛΗΨΙΑ | 9 |
| 3.ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΕΔΙΟΥ..... | 12 |
| 4.ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ | 13 |
| Γ. ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ | 19 |
| 1 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ | 19 |
| 1.1 Χαρακτηρισμός εταιρικών προϊόντων | 19 |
| 1.2 Εταιρική Στρατηγική..... | 24 |
| 1.3 Χρήση πρακτικών management..... | 29 |
| 1.4 Εφαρμογή πρακτικών διασφάλισης ποιότητας..... | 35 |
| 2 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ & ΑΓΟΡΑ | 41 |
| 2.1 Αξία επενδυτικών δαπανών στην Ελλάδα κατά τη διετία 2009-2010 | 41 |
| 2.2 Διάρθρωση επενδυτικών δαπανών 2009-2010..... | 43 |
| 2.3 Αξία επενδυτικών δαπανών στην Ελλάδα κατά τα έτη 2011-2012 | 44 |
| 2.4 Πρόβλεψη διάρθρωσης επενδυτικών δαπανών 2011-2012..... | 46 |
| 2.5 Βαθμός έκθεσης στο περιβάλλον της κρίσης..... | 47 |
| 2.6 Τρόποι αντίδρασης στην κρίση το επόμενο 12μηνο | 51 |
| 2.7 Βασικά οικονομικά μεγέθη..... | 57 |
| 2.7.1 Πωλήσεις..... | 57 |
| 2.7.2 Εξαγωγές..... | 62 |
| 2.7.3 Κέρδη/Ζημιές | 66 |
| 3 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΩΝ..... | 71 |
| 3.1 Πηγές για την απόκτηση και την αξιοποίηση της γνώσης | 71 |
| 3.2 Τεχνολογικές ικανότητες | 75 |
| 3.3 Εισαγωγή καινοτομιών..... | 76 |
| 4 ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ | 95 |
| 4.1 Δυσκολίες στην εύρεση υποψηφίων | 95 |
| 4.2 Δεξιότητες στις οποίες υστερούν οι εργαζόμενοι | 101 |
| 4.3 Εφαρμογή προγραμμάτων εκπαίδευσης- τρόποι εκπαίδευσης προσωπικού..... | 107 |
| 4.4 Κρίσιμες και καθοριστικές ειδικεύσεις για τη λειτουργία των επιχειρήσεων | 113 |
| 4.5 Παράγοντες μη ανταπόκρισης του προσωπικού στις ανάγκες της θέσης..... | 115 |
| 4.6 Κατανομή κύκλου εργασιών στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό το 2010 | 116 |
| 5 ΤΥΠΟΛΟΓΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ | 129 |
| 5.1 Τυπολογία επιχειρήσεων: Οικονομικό προφίλ | 129 |
| 5.2 Τυπολογία επιχειρήσεων: Καινοτομικές επιδόσεις..... | 133 |
| 5.3 Τυπολογία επιχειρήσεων: Πολιτικές ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού | 135 |
| 5.4 Προσδιορισμός άριστων επιχειρήσεων: AAA..... | 139 |
| Δ. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: | 143 |
| 1. Ερωτηματολόγιο της έρευνας | 143 |
| 2. Επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα | 153 |
| 3. Ομαδοποιημένα επαγγέλματα ανά τομέα δραστηριοποίησης..... | 193 |

A. ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Το παρόν παραδοτέο αποτελεί την πρώτη έκθεση αποτελεσμάτων της ευρείας έρευνας πεδίου στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας που διεξήχθη από την ένωση IOBE/ ΕΜΠ με υπεργολάβο της εταιρεία Public Issue, στο πλαίσιο του έργου «ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΤΩΝ ΜΕΤΑΒΟΛΩΝ ΣΤΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΤΟΠΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ». Η έκθεση αυτή αποτελεί την πρώτη προσπάθεια καταγραφής των βασικών αποτελεσμάτων της έρευνας, καθώς διατρέχει το Σύνολο των ερωτημάτων της έρευνας. Συνιστά έτσι ένα βασικό κείμενο αναφοράς στα αποτελέσματα της έρευνας καθώς αποδίδει τις κύριες τάσεις που προέκυψαν από τη στατιστική επεξεργασία των δεδομένων.

Οι κύριες τάσεις που προκύπτουν από τα αποτελέσματα της έρευνας είναι τα εξής:

Επιχειρηματικές στρατηγικές και προϊόντα / υπηρεσίες

- Βασική επιχειρηματική στρατηγική για το 60% των επιχειρήσεων είναι η αύξηση μεριδίου αγοράς με τα ίδια προϊόντα/υπηρεσίες, στις υφιστάμενες αγορές.
- Οι μισές επιχειρήσεις διεισδύουν σε νέες αγορές με τα ίδια προϊόντα / υπηρεσίες, και με νέα προϊόντα. Πρόκειται κυρίως για μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις
- Σε νησίδες αγοράς εστιάζει μικρό μέρος των επιχειρήσεων (μία στις τρεις) ενώ η στρατηγική αυτή επιλέγεται πιο εύκολα από τις μικρές επιχειρήσεις (38%) αλλά και τις επιχειρήσεις πληροφορικής (55%)
- Μία στις τρεις δηλώνει ότι παράλληλα αναζητά τον επαναπροσδιορισμό των τομέων δραστηριοποίησης. Αυτή τη στρατηγική υιοθετεί το 40% των κατασκευαστικών, αλλά και ο πρωτογενής τομέας .
- Οι περισσότερες επιχειρήσεις διαθέτουν ποικιλία προϊόντων σε μεγάλο εύρος αγορών. Μόνο 1 στις 3 επιχειρήσεις διαθέτει αποκλειστικά ένα τύπο προϊόντος ή απευθύνεται αποκλειστικά σε μία αγορά.
- Οι περισσότερες επιχειρήσεις (70%) επιλέγουν να διαθέτουν προϊόντα που προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη. Τη στρατηγική αυτή επιλέγουν πάνω από το 90% των συμβουλευτικών επιχειρήσεων και των κατασκευαστικών.
- Λιγότερες από τις μισές επιχειρήσεις (46%) παράγουν τυποποιημένα προϊόντα για μαζικές αγορές με χαμηλό κόστος παραγωγής. Τη στρατηγική αυτή υιοθετεί το 56% των επιχειρήσεων του εμπορίου και οι μισές επιχειρήσεις της μεταποίησης.
- Το 40% των επιχειρήσεων παράγει προϊόντα υψηλής διαφοροποίησης σε σχέση με τον ανταγωνισμό ή προϊόντα για εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς (niche markets)

- 1 στις 3 επιχειρήσεις διαθέτει αποκλειστικά ένα τύπο προϊόντος ή απευθύνεται σε μία αγορά. Πιο συγκεκριμένα το 12% διαθέτει αποκλειστικά και μόνο προϊόντα που προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη, ενώ άλλο ένα 12% διαθέτει αποκλειστικά τυποποιημένα προϊόντα σε μαζικές αγορές. Μικρότερο ποσοστό (6,2% εστιάζει αποκλειστικά σε νησίδες αγοράς και μόλις 2,4% δηλώνει ότι διαθέτει αποκλειστικά προϊόντα υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό.

Οικονομικές επιδόσεις

- Το 2010 ήταν μια πολύ δύσκολη χρονιά με τις μεγάλες επιχειρήσεις της χώρας. Παρόλο που το 2010 το 65% των επιχειρήσεων πραγματοποίησαν κέρδη, το 35% των επιχειρήσεων που πραγματοποίησαν ζημιές αυτές ήταν σημαντικού ύψους. Έτσι το συνολικό αποτέλεσμα ήταν οριακά θετικό ύψους μόλις 228 εκατ. ευρώ έναντι καθαρών κερδών 2,1 δισεκ ευρώ το 2009.
- Αν και οι πωλήσεις το 2010 σε σχέση με το 2009 μειώθηκαν κατά 14%, το 2011 -σε σύγκριση με το 2010 -εκτιμάται μικρότερη πτώση 7%. Τα αναλυτικά στοιχεία δείχνουν ότι οι μισές επιχειρήσεις προβλέπουν μείωση των πωλήσεων και μόνο το 18% αύξηση. Μάλιστα από τις επιχειρήσεις που προβλέπουν μείωση, το 90% εκτιμούν ότι η μείωση θα κυμανθεί πάνω από το 10%. Αντίθετα, από τις επιχειρήσεις που προβλέπουν αύξηση των πωλήσεων το 60%, εκτιμά ότι αυτή η αύξηση θα ανέλθει το πολύ έως 10%
- Πιο πολύ φαίνεται ότι θα επηρεαστούν οι πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις και ο κλάδος των λοιπών υπηρεσιών και του πρωτογενή τομέα ενώ τη μικρότερη μείωση αναμένεται να έχει ο κλάδος Ξενοδοχείων-Εστιατορίων.
- Την προηγούμενη διετία (2009-2010) το 63% των επιχειρήσεων προχώρησαν σε κάποια επένδυση. Τα συνολικά κεφάλαια που δαπανήθηκαν ξεπέρασαν τα 5 δισεκ. €. Μάλιστα το 10% των επιχειρήσεων υλοποίησε μεγάλα επενδυτικά σχέδια αξίας πάνω 5 εκατ. € που αντιπροσωπεύουν σχεδόν το 80% της συνολικής επενδυτικής δαπάνης. Τη μεγαλύτερη μέση επενδυτική δαπάνη είχαν οι επιχειρήσεις στις λοιπές υπηρεσίες. Οι επιχειρήσεις επένδυσαν κυρίως σε αγορά νέου ή αντικατάσταση εξοπλισμού, καθώς το 86% επιχειρήσεων επένδυσαν σε εξοπλισμό το 55% της αξίας των συνολικών επενδύσεων.
- Στην τρέχουσα διετία καταγράφεται εξασθένηση των επενδύσεων, καθώς εκτιμάται ότι θα υποχωρήσουν οι επενδύσεις τόσο εκατοικά (σε αριθμό επενδυτικών σχεδίων), όσο και εντατικά (σε ύψος επενδύσεων). Έτσι, το 2011-2012 αναμένεται να επενδύσει μόνο το 40% των επιχειρήσεων έναντι 60% την προηγούμενη διετία. Η μείωση του αριθμού των επενδυτικών επιχειρήσεων είναι 34% ενώ σε αξία είναι 40%. Ηπιότερη θα είναι η μείωση των επενδύσεων στη μεταποίηση.
- Τα καλά οικονομικά αποτελέσματα στηρίζουν τις επενδύσεις. Το 73% των επιχειρήσεων που θα επενδύσουν το 2011 είχαν το 2010 κέρδη. Αντίστοιχα το 76% των επιχειρήσεων που θα πραγματοποιήσουν επενδύσεις από 1 έως 5 εκατ ευρώ

είχαν κέρδη το 2010. Αντίθετα, οι επενδύσεις στηρίζουν τις οικονομικές αποδόσεις των επιχειρήσεων ακόμα και σε δύσκολες οικονομικές συνθήκες: το 63% των επιχειρήσεων που θα επενδύσουν το 2011 πάνω από 1 εκατ ευρώ εκτιμούν ότι οι πωλήσεις τους το 2011 θα αυξηθούν ή έστω ότι θα παραμείνουν σταθερές.

- Οι εξαγωγικές επιχειρήσεις εξάγουν συνολικά το 30% των πωλήσεων τους. Στο σύνολο του δείγματος όμως - που περιλαμβάνει και τις μη εξαγωγικές - , οι εξαγωγές τελικά αποτελούν μόνο το 12% των συνολικών πωλήσεων το 2010.
- Οι προβλέψεις εξαγωγών για το 2011 είναι σχετικά αισιόδοξες με το 54% των εξαγωγικών επιχειρήσεων να αναμένουν μικρές κατά κύριο λόγο αυξήσεις εξαγωγών και το 9% των εξαγωγικών επιχειρήσεων να περιμένουν μεγάλες μειώσεις εξαγωγών. Η μεταποίηση έχει τον πρώτο λόγο στις εξαγωγές με περίπου 2 στις 3 επιχειρήσεις να προωθούν στις αγορές του εξωτερικού το 21% του τζίρου τους ενώ πάνω από τις μισές επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα έχουν πολύ καλές εξαγωγικές δυνατότητες με τις εξαγωγές να συμμετέχουν στο 50% του τζίρου τους.

Τεχνολογικές επιδόσεις και καινοτομία

- Βασικές πηγές γνώσης για τις περισσότερες επιχειρήσεις είναι οι πελάτες και οι προμηθευτές με μόνο τις μισές επιχειρήσεις να αναφέρουν ότι αντλούν γνώση και από έρευνα που γίνεται στο εσωτερικό της επιχείρησης και μόνο μία στις τρεις αντλεί γνώση από τον ανταγωνισμό. Λιγότερο χρηστικές είναι άλλες πηγές γνώσης (ερευνητικά προγράμματα, συμβούλους, συνέδρια κτλ).
- Τα εργαλεία management έχουν σε σημαντικό βαθμό διεισδύσει στις επιχειρήσεις τους δείγματος αφού το 80% των επιχειρήσεων διαθέτουν τουλάχιστον μία αντίστοιχη εφαρμογή. Επιπλέον, το 60% των επιχειρήσεων έχει θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού και οι μισές επιχειρήσεις συνδέουν μισθούς με παραγωγικότητα.
- Η σημασία της ποιότητας αρχίζει να αναγνωρίζεται όλο και περισσότερο καθώς το 74% των επιχειρήσεων εφαρμόζει τουλάχιστον μία από τις πρακτικές διασφάλισης ποιότητας. Αναλυτικότερα το 63% των επιχειρήσεων διαθέτουν πιστοποιημένο σύστημα ποιότητας, ενώ το 38% των επιχειρήσεων διαθέτει σύστημα υγιεινής και ασφάλειας με πρωτοπόρες τις κατασκευαστικές (44%) και την μεταποίηση (42%) Οι μεγάλες επιχειρήσεις διαθέτουν και πιο εξειδικευμένα πιστοποιητικά, ενώ το 28% των επιχειρήσεων διαθέτουν ISO περιβαλλοντικής διαχείρισης.
- Η ευελιξία των επιχειρήσεων αναφορικά με την ταχύτητα με την οποία ανταποκρίνονται στις μεταβολές της ζήτησης είναι ικανοποιητική με τις 2 στις 3 επιχειρήσεις να δηλώνουν ότι ανταποκρίνονται σε μεγάλο ως πολύ μεγάλο βαθμό. Πιο δύσκολη φαίνεται να είναι η παραγωγή διαφορετικών προϊόντων, καθώς μόνο οι μισές επιχειρήσεις έχουν την δυνατότητα αυτή. Παρόλα αυτά οι επιχειρήσεις δηλώνουν ότι διαθέτουν σχετικά καλό υπόβαθρο παραγωγικής τεχνολογίας αφού πάνω από τις μισές μπορούν να βελτιώνουν σημαντικά την τεχνολογία τους. Εκεί

που υστερούν είναι σε θέματα έρευνας και ανάπτυξης, καθώς μόνο 1 στις 3 επιχειρήσεις διαθέτει αντίστοιχο οργανωμένο τμήμα

- Οι μισές επιχειρήσεις παρήγαγαν την τελευταία διετία καινοτομικά προϊόντα κυρίως όμως οι καινοτομίες αφορούσαν σε νέα για την επιχείρηση προϊόντα. Λιγότερες επιχειρήσεις, 1 στις 3 επιχειρήσεις, εισήγαγε καινοτομία διαδικασίας κυρίως στις μεθόδους παραγωγής και στη χρήση τεχνολογικών πληροφορικής και επικοινωνιών ενώ το 38% των επιχειρήσεων εισήγαγε οργανωσιακή καινοτομία η οποία κυρίως αφορούσε στις μεθόδους πώλησης, και οργάνωσης της εργασίας

Βαθμός έκθεσης στην κρίση και τρόποι αντίδρασης σε αυτήν

- Αρκετά εκτεθειμένες στην έλλειψη ρευστότητας είναι οι επιχειρήσεις στο σημερινό περιβάλλον οικονομικής κρίσης κυρίως όμως λόγω αντίστοιχου προβλήματος που αντιμετωπίζουν είτε οι πελάτες τους είτε οι προμηθευτές τους και επειδή οι τράπεζες δεν εγκρίνουν νέα δάνεια.
 - Η μείωση του τραπεζικού δανεισμού είναι ιδιαίτερα καθοριστικός παράγοντας για τον κατασκευαστικό κλάδο. Άλλωστε οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις είναι αρκετά πιο εκτεθειμένες στη κρίση και λόγω περιορισμού πληρωμών / εργασιών από βασικό πελάτη (συρρίκνωση Δημοσίων έργων). Οι επιχειρήσεις της μεταποίησης έχουν περισσότερα προβλήματα ρευστότητας λόγω αμεσότερων πληρωμών σε προμηθευτές του εξωτερικού και πίεσης από ανταγωνιστές χαμηλού κόστους, ενώ η μετατόπιση αγοραστικού προτύπου σε φθηνότερες κατηγορίες αποτελεί αιτία για προβλήματα που αντιμετωπίζουν κυρίως τα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια και λιγότερο οι επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα
- Στην προσπάθεια να περιορίσουν τις επιπτώσεις της κρίσης, η κυρίαρχη αντίδραση σε όλους σχεδόν τους κλάδους είναι η συγκράτηση ή μείωση τακτικών αποδοχών (70% των επιχειρήσεων). Εξάιρεση αποτελούν οι Συμβουλευτικές οι οποίες επιλέγουν μείωση τιμών (56%), αλλά και προσωπικού (48%) και οι Υπηρεσίες πληροφορικής, όπου κυρίως περικοπώνται πριμ και επιδόματα.
 - Παρατηρούνται όμως σημαντικές διαφοροποιήσεις ως προς την έκταση εφαρμογής στους διάφορους κλάδους. Το 91% των επιχειρήσεων υπηρεσιών (μεταφορές, τηλεπικοινωνίες, Real estate κτλ) επιλέγει μείωση αποδοχών, οι λοιπές υπηρεσίες (αναψυχή, εκπαίδευση, υγεία) και το εμπόριο εστιάζουν σε πριμ και προσαρμογή χρόνου εργασίας, ενώ οι κατασκευαστικές σε μειώσεις προσωπικού.
 - Γενικά φαίνεται ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις προσπαθούν να μειώσουν το κόστος λειτουργίας τους, μειώνοντας τακτικές αποδοχές ενώ οι μικρές επιχειρήσεις επιλέγουν πιο δραστικές περικοπές όπως πχ. Απολύσεις

Πολιτικές ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού

- Η εκπαίδευση φαίνεται να αποτελεί προτεραιότητα για την πλειοψηφία των επιχειρήσεων αφού 3 στις 4 επιχειρήσεις εφαρμόζουν προγράμματα εκπαίδευσης προσωπικού και κυρίως προγράμματα ενδοεπιχειρησιακής κατάρτισης αλλά και χρηματοδοτούμενα από την επιχείρηση σεμινάρια. Μάλιστα όσο μεγαλύτερες οι επιχειρήσεις τόσο μεγαλύτερη η πιθανότητα να εφαρμόζουν προγράμματα εκπαίδευσης
- Μόνο το 37% αντιμετωπίζει δυσκολίες στην εύρεση κατάλληλων υποψηφίων. Περισσότερες δυσκολίες επισημαίνονται στα Ξενοδοχεία –Εστιατόρια και στις Υπηρεσίες Πληροφορικής και λιγότερες στον πρωτογενή τομέα και τις κατασκευαστικές επιχειρήσεις. Η κύρια δυσκολία έγκειται στο ότι οι υποψήφιοι δεν πληρούν τις προδιαγραφές της θέσης και δευτερευόντως επειδή είναι λίγοι / δεν υπάρχουν υποψήφιοι για την θέση ή επειδή δεν έχουν την κατάλληλη προσωπικότητα.
- Αντίστοιχο ποσοστό (38%) δηλώνει δυσαρεστημένο από το υφιστάμενο ανθρώπινο δυναμικό σε κρίσιμες θέσεις / λειτουργίες της επιχείρησης: Το απογοητευτικό είναι το ότι οι ελλείψεις δεν αφορούν μόνο άυλες δεξιότητες (soft skills) αλλά και πραγματικές τεχνικές γνώσεις που σχετίζονται με το περιεχόμενο της θέσης εργασίας
- Με βάση την αξιολόγηση της απόδοσης ανθρώπινου δυναμικού σε κρίσιμες ειδικεύσεις, διαπιστώνεται ότι μόλις στο 13% των κρίσιμων ειδικεύσεων θεωρείται ότι το προσωπικό δεν έχει επάρκεια δεξιοτήτων / γνώσεων. Αυτό συμβαίνει κυρίως λόγω αδυναμιών επίσημου εκπαιδευτικού συστήματος στο να παρέχει τις κατάλληλες γνώσεις και δεξιότητες (61% των ειδικεύσεων), ελλείψεων προγραμμάτων εκπαίδευσης και ανάπτυξης του προσωπικού (50%), αλλά ακόμα και αστοχίας κατά τη διαδικασία επιλογής προσωπικού (45%).

Τυπολογίες επιχειρήσεων

- Με βάση το οικονομικό προφίλ, τις καινοτομικές επιδόσεις και την εφαρμογή προγραμμάτων εκπαίδευσης οι επιχειρήσεις του δείγματος ταξινομήθηκαν σε κατηγορίες Α, Β και Γ ανάλογα με τις επιδόσεις τους.
- Τυπολογία με βάση το οικονομικό προφίλ
 - Το 28% των επιχειρήσεων του δείγματος ανήκουν στο πλέον δυναμικό τμήμα του επιχειρηματικού ιστού (Κατηγορία Α: Αναπτυγμένες/Εδραιωμένες επιχειρήσεις) ενώ το 20% των επιχειρήσεων έχει προβληματική ανάπτυξη και η βραχυχρόνια πορεία είναι δύσκολη (Κατηγορία Γ – Επιχειρήσεις χαμηλής ανάπτυξης). Να σημειωθεί ότι δεν υπάρχουν συγκεκριμένα κλαδικά ή ακόμα και περιφερειακά χαρακτηριστικά: «καλές» και «κακές» υπάρχουν σε όλους τους κλάδους.

- Η εξωστρέφεια είναι βασικός προσδιοριστικός παράγοντας των οικονομικών επιδόσεων: το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων της κατηγορίας Α εξαγουν και μάλιστα εκτιμούν ότι οι εξαγωγές τους θα αυξηθούν το 2011. Αντίθετα στην κατηγορία των προβληματικών επιχειρήσεων συμπεριλαμβάνονται κατά κύριο λόγο μη εξαγωγικές επιχειρήσεις. Οι εδραιωμένες επιχειρήσεις της κατηγορίας Α είναι λιγότερο εκτεθειμένες στην κρίση, σε αντίθεση με τις επιχειρήσεις της τελευταίας ομάδας που τη βιώνουν εντονότερα. Επιπλέον οι εδραιωμένες επιχειρήσεις φαίνεται να υπερέχουν και σε όρους καινοτομίας. Έτσι, πάνω από τις μισές επιχειρήσεις της κατηγορίας Α παρουσιάζουν καινοτομία προϊόντος όταν μόνο το 42% της κατηγορίας Γ έχουν αντίστοιχη δραστηριότητα. Αντίθετα, η εκπαίδευση δεν φαίνεται να αποτελεί ειδοποιό διαφορά μεταξύ των επιχειρήσεων με διαφορετικό οικονομικό προφίλ, καθώς τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων δεν διαφέρουν σημαντικά.
- Τυπολογία με βάση τις καινοτομικές επιδόσεις
 - Το 22% των επιχειρήσεων του δείγματος αποτελούν τον πυρήνα της τεχνολογικής ανάπτυξης (Κατηγορία Α – Επιχειρήσεις υψηλής εντάσεως καινοτομίας), ενώ το 30% των επιχειρήσεων δεν έχει κάνει κάποια καινοτομία τουλάχιστον κατά το τελευταία διετία (Κατηγορία Γ – Επιχειρήσεις χαμηλής εντάσεως καινοτομίας).
 - Στην τυπολογία αυτή υπάρχουν όμως κλαδικές διαφοροποιήσεις. Έτσι ο πρωτογενής τομέας και οι κατασκευές αποτελούνται στην πλειονότητα τους από επιχειρήσεις χαμηλής έντασης καινοτομίας. Αντίθετα, τη μεγαλύτερη πυκνότητα υψηλής έντασης καινοτομίας έχει ο κλάδος της πληροφορικής, ενώ σχεδόν το 30% των επιχειρήσεων της μεταποίησης (υψηλότερα του μέσου όρου) ανήκουν στην κατηγορία Α. Σαφής είναι και η διάκριση μεγέθους: στην κατηγορία Α το 61% των επιχειρήσεων είναι μεσαίες ή/ και μεγάλες επιχειρήσεις ενώ αντίθετα στην κατηγορία της χαμηλής έντασης καινοτομίας το 67% των επιχειρήσεων είναι μικρές έως και πολύ μικρές επιχειρήσεις.
 - Οι περισσότεροι καινοτομικά αναπτυγμένες επιχειρήσεις επενδύουν περισσότερο στην εκπαίδευση- το 86,2% των επιχειρήσεων υψηλής έντασης επενδύει σε προγράμματα εκπαίδευσης έναντι 60,7% των επιχειρήσεων στην τελευταία κατηγορία. Οι υψηλής έντασης καινοτομίας επιχειρήσεις χρησιμοποιούν διαφορετικές πηγές πληροφόρησης από τις λιγότερο προηγμένες. Έτσι, το 30% των επιχειρήσεων υψηλής καινοτομίας αναζητά νέα γνώση μέσα από την έρευνα και ανάπτυξη που διεξάγει στο εσωτερικό της επιχείρησης ενώ το ποσοστό των επιχειρήσεων που ενεργεί κατ' αυτόν τον τρόπο είναι μικρότερο στις άλλες δύο κατηγορίες και οριακά ανέρχεται στο 14% των επιχειρήσεων στην τελευταία κατηγορία, της χαμηλής έντασης καινοτομίας επιχειρήσεις.
- Τυπολογία επιχειρήσεων με βάση πολιτικές ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού
 - Το 30% των επιχειρήσεων του δείγματος επικεντρώνονται σε δράσεις εκπαίδευσης (Κατηγορία Α – Επιχειρήσεις Υψηλής έντασης εκπαίδευσης), ενώ το 25% των επιχειρήσεων δεν εφαρμόζουν κανένα είδος εκπαιδευτικού

προγράμματος στο προσωπικό τους (Κατηγορία Γ – Επιχειρήσεις χαμηλής έντασης εκπαίδευσης). Οι υπόλοιπες επιχειρήσεις που συνθέτουν την Κατηγορία Β – Επιχειρήσεις μεσαίας έντασης εκπαίδευσης, εφαρμόζουν μεν εκπαιδευτικά προγράμματα αλλά αυτά είναι κυρίως άτυπες μορφές εντός της επιχείρησης.

- Οι επιχειρήσεις της κατηγορίας Α είναι περισσότερο εξαγωγικές από τις επιχειρήσεις των άλλων κατηγοριών αλλά και περισσότερο αισιόδοξες ότι οι εξαγωγές τους θα αυξηθούν το 2011. Αντίστοιχα οι επιχειρήσεις υψηλής έντασης εκπαίδευσης φαίνεται να είναι λιγότερο εκτεθειμένες στα χαρακτηριστικά της κρίσης.
- Υπάρχει ένα σύνολο 70 επιχειρήσεων που με βάση το οικονομικό τους προφίλ, τις καινοτομικές επιδόσεις και το παρεχόμενο επίπεδο εκπαίδευσης/κατάρτισης ανήκουν στις τρεις κατηγορίες Α ταυτόχρονα στις ανεπτυγμένες/ εδραιωμένες επιχειρήσεις, στις υψηλής έντασης καινοτομίας και στις υψηλής έντασης εκπαίδευσης επιχειρήσεις. Μπορούμε να τις χαρακτηρίσουμε έτσι συμβολικά ως άριστες επιχειρήσεις (AAA).
 - Αυξημένη συμμετοχή σε αυτό το άριστο δείγμα φαίνεται να έχει η Μεταποίηση και το Εμπόριο. Σε επίπεδο περιφερειών τη μεγαλύτερη εκπροσώπηση έχουν οι επιχειρήσεις στην Αττική και στη Στερεά Ελλάδα ενώ σε όρους μεγέθους το 70% αυτών των επιχειρήσεων AAA απασχολεί πάνω από 50 άτομα.
 - Οι άριστες επιχειρήσεις φαίνεται επίσης να έχουν καλύτερο επίπεδο οργάνωσης από το μέσο όρο του δείγματος, υψηλότερες επιδόσεις σε θέματα ποιότητας, ενώ αντιδρούν αρκετά ηπιότερα στην κρίση. Έτσι για παράδειγμα μόλις το 2,9% αυτών θα προβεί σε μείωση του προσωπικού (20,8% στο σύνολο του δείγματος)

Συνολικά θα πρέπει να σημειωθεί ότι το μέγεθος των επιχειρήσεων παίζει καθοριστικό ρόλο στην καινοτομική επίδοση κάθε τύπου, στις εξαγωγές, στις επενδύσεις, στις πωλήσεις, στο βαθμό έκθεσης στην οικονομική κρίση, αλλά και στους τρόπους αντίδρασης σε αυτή, στη χρήση πρακτικών management, αλλά και κατοχή πιστοποιητικών ποιότητας και ίσως τελικά στη συνολική αριστεία.

B. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΕΔΙΟΥ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το παρόν παραδοτέο αποτελεί την πρώτη έκθεση αποτελεσμάτων της ευρείας έρευνας πεδίου στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας που διεξήχθη από την ένωση IOBE/ ΕΜΠ με υπεργολάβο της εταιρεία Public Issue. Η έρευνα εντάσσεται στο πλαίσιο του έργου «ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΤΩΝ ΜΕΤΑΒΟΛΩΝ ΣΤΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΤΟΠΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ». Η έκθεση αυτή αποτελεί την πρώτη προσπάθεια καταγραφής των βασικών αποτελεσμάτων της έρευνας, καθώς διατρέχει το σύνολο των ερωτημάτων της έρευνας. Υπό αυτή την έννοια αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά τμήματα του έργου, καθώς συνιστά το βασικό κείμενο αναφοράς στα αποτελέσματα της έρευνας: αποδίδει τις κύριες τάσεις που προέκυψαν από τη στατιστική επεξεργασία των δεδομένων όπως αυτά έχουν αναπτυχθεί στη σχετική βάση δεδομένων. Από την άλλη πλευρά όμως θα πρέπει να σημειωθεί ότι η έκθεση αυτή δεν εξαντλεί το εύρος των επεξεργασιών που μπορούν να πραγματοποιηθούν στα στοιχεία που έχουν συγκεντρωθεί. Στόχος άλλωστε είναι αυτή η έρευνα πεδίου να αξιοποιηθεί σε όλα τα επόμενα στάδια του έργου, στη βάση διάφορων ερωτημάτων που μπορεί να προκύψουν στη διάρκειά του.

Η έκθεση έχει δομηθεί ως εξής: στην πρώτη σύντομη ενότητα παρουσιάζονται τα βασικά μεθοδολογικά χαρακτηριστικά της έρευνας, διακρίνοντας μεταξύ: α) της προετοιμασίας της έρευνας, β) της διεξαγωγής της και γ) των αποτελεσμάτων της σε όρους βαθμών απόκρισης, κλαδικής και γεωγραφικής ταυτότητας. Η δεύτερη ενότητα που αποτελεί και το μεγαλύτερο μέρος της έκθεσης παρουσιάζει τα ποιοτικά και ποσοτικά αποτελέσματα της έρευνας, ακολουθώντας εν πολλοίς τις ενότητες του εργαλείου της έρευνας (ερωτηματολόγιο). Θα πρέπει να σημειωθεί ότι στο Παράρτημα παρατίθεται αυτό καθεαυτό το ερωτηματολόγιο ώστε να διευκολύνεται ο αναγνώστης που επιθυμεί να αξιολογήσει τις ακριβείς διατυπώσεις των ερωτημάτων, όπως αυτά τέθηκαν στην έρευνα.

2. ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ – ΔΕΙΓΜΑΤΟΛΗΨΙΑ

Η έρευνα πεδίου, είχε ως στόχο τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας τόσο σε εθνικό όσο και σε περιφερειακό επίπεδο, με βάση τη μεθοδολογία που έχει αναπτυχθεί σε προηγούμενη φάση του έργου (βλπ. Παραδοτέο Π1.α: Μεθοδολογία υλοποίησης έργου). Ο εντοπισμός των μεγαλύτερων επιχειρήσεων πραγματοποιήθηκε με συνδυασμένα κριτήρια απασχόλησης και κύκλου εργασιών (στοιχεία 2009). Κι αυτό γιατί, αν και το απασχολούμενο προσωπικό υποδεικνύει σε σημαντικό βαθμό το μέγεθος των επιχειρήσεων, η απασχόληση είναι μέγεθος που δεν είναι πάντα διαθέσιμο (δημοσιεύσιμο), και σε αρκετές περιπτώσεις επηρεάζεται από εποχικό προσωπικό.

Στόχος της έρευνας ήταν να συγκεντρωθεί δείγμα έγκυρων απαντήσεων από 2000 επιχειρήσεις. Με βάση την εμπειρία της ομάδας έργου και λαμβάνοντας υπόψη τη μέθοδο υλοποίησης της έρευνας εκτιμήθηκε ότι για να επιτευχθεί το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα θα απαιτούνταν να προσεγγιστεί τριπλάσιο δείγμα, δηλαδή περίπου 6000 επιχειρήσεις. Αυτό το σύνολο αποτελεί έτσι και τον πληθυσμό της έρευνας.

Αναλυτικότερα επιλέχθηκαν οι επιχειρήσεις που παρουσιάζουν¹:

¹ Για την επιλογή των επιχειρήσεων χρησιμοποιήθηκε ο επιχειρηματικός οδηγός της HELLASTAT (www.cbfa.gr). Ο οδηγός αυτός – όπως και ο αντίστοιχος της ICAP – συγκεντρώνει όλες τις επιχειρήσεις οι οποίες δημοσιεύσουν ισολογισμούς (συνήθως ΑΕ-ΕΠΕ) ή παρέχουν κάποια στοιχεία κύκλου εργασιών.

1. Αριθμό προσωπικού άνω των 250 ατόμων
ή/ και
2. Κύκλο εργασιών άνω των 10 εκατ. ευρώ

Για την επιλογή των μεγαλύτερων επιχειρήσεων σε επίπεδο περιφερειών² τα κριτήρια κύκλου εργασιών και απασχόλησης ήταν χαμηλότερα, καθώς υπάρχουν σημαντικές αποκλίσεις μεγέθους ανάλογα με την περιφέρεια. Έτσι τα κριτήρια προσδιορίστηκαν σε:

- Αριθμό προσωπικού άνω των 50 ατόμων
ή/ και
- Κύκλο εργασιών πάνω από 1 εκατ. ευρώ

Σημειώνεται ότι τα κριτήρια αυτά οριστικοποιήθηκαν με βάση τις συνολικές κατανομές των επιχειρήσεων και με στόχο να προσδιοριστεί ο αρχικός πληθυσμός της τάξης των 6000 επιχειρήσεων. Με βάση λοιπόν την εφαρμογή των παραπάνω κριτηρίων στο σύνολο των επιχειρήσεων ο τελικός πληθυσμός της έρευνας αποτελείται από 6032 επιχειρήσεις. Το κλαδικό προφίλ αυτών των επιχειρήσεων παρουσιάζεται στον πίνακα 1, ενώ στον επόμενο πίνακα φαίνεται η κατανομή του πληθυσμού σε επίπεδο περιφερειών.

Ωστόσο θα πρέπει να σημειωθεί ότι η τελική μέθοδος επιλογής των επιχειρήσεων της έρευνας ήταν βηματική, και σχεδιάστηκε σε τρία στάδια με βάση τη φθίνουσα κατανομή μεγέθους. Δηλαδή στο πρώτο βήμα προσεγγίστηκαν οι 2000 μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας, στη συνέχεια οι επόμενες 1000 κ.ο.κ., καθώς στόχος ήταν να προσεγγίζονται κατά προτεραιότητα οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Θα πρέπει τέλος να σημειωθεί ότι εξαιρέθηκαν οι μεγάλες τράπεζες για τις οποίες θεωρήθηκε ότι απαιτούνταν ειδικό ερωτηματολόγιο και δημόσιοι οργανισμοί ειδικού χαρακτήρα όπως π.χ ΟΛΠ και ΟΛΘ.

Πίνακας 1. Ανάλυση του συνολικού δείγματος ανά διψήφιο κωδικό ΣΤΑΚΟΔ 03

| Περιγραφή | 2ψηφιος κωδικός | Αριθμός επιχ |
|--|-----------------|--------------|
| Γεωργία, κτηνοτροφία, θήρα και συναφείς βοηθητικές δραστηριότητες | 01 | 74 |
| Αλιεία, ιχθυοκαλλιέργεια και συναφείς βοηθητικές δραστηριότητες | 05 | 47 |
| Εξόρυξη άνθρακα και λιγνίτη· εξόρυξη τύρφης | 10 | 2 |
| Άντληση αργού πετρελαίου και φυσικού αερίου και βοηθητικές δραστηριότητες | 11 | 3 |
| Εξόρυξη μεταλλευμάτων ουρανίου και θορίου | 12 | 3 |
| Εξόρυξη μεταλλικών μεταλλευμάτων | 13 | 3 |
| Άλλες εξορυκτικές και λατομικές δραστηριότητες | 14 | 52 |
| Βιομηχανία τροφίμων και ποτών | 15 | 620 |
| Παραγωγή προϊόντων καπνού | 16 | 9 |
| Παραγωγή κλωστοϋφαντουργικών υλών | 17 | 61 |
| Κατασκευή ειδών ένδυσης· κατεργασία και βαφή γουναρικών | 18 | 88 |
| Κατεργασία και δέψη δέρματος· κατασκευή ειδών ταξιδιού (αποσκευών), τσαντών, ειδών σαγματοποιίας και υποδημάτων | 19 | 5 |
| Βιομηχανία ξύλου και κατασκευή προϊόντων από ξύλο και φελλό, εκτός από τα έπιπλα· κατασκευή ειδών καθαθοποιίας και σπαρτοπλεκτικής | 20 | 42 |
| Παραγωγή χαρτοπολτού, χαρτιού και προϊόντων από χαρτί | 21 | 55 |
| Εκδόσεις, εκτυπώσεις και αναπαραγωγή προεγγεγραμμένων μέσων εγγραφής ήχου και εικόνας και μέσων πληροφορικής | 22 | 70 |

² Πλην της περιφέρειας Αττικής η οποία ήδη υπερεκπροσωπείται από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις σε εθνική κλίμακα.

| Περιγραφή | 2ψηφιος κωδικός | Αριθμός επιχ |
|--|-----------------|--------------|
| Παραγωγή οπτάνθρακα, προϊόντων διύλισης πετρελαίου και πυρηνικών καυσίμων | 23 | 10 |
| Παραγωγή χημικών ουσιών και προϊόντων | 24 | 112 |
| Κατασκευή προϊόντων από ελαστικό (καουτσούκ) και πλαστικές ύλες | 25 | 113 |
| Κατασκευή άλλων προϊόντων από μη μεταλλικά ορυκτά | 26 | 217 |
| Παραγωγή βασικών μετάλλων | 27 | 53 |
| Κατασκευή μεταλλικών προϊόντων, πλην μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού | 28 | 149 |
| Κατασκευή μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού μ.α.κ. | 29 | 50 |
| Κατασκευή μηχανών γραφείου και ηλεκτρονικών υπολογιστών | 30 | 1 |
| Κατασκευή ηλεκτρικών μηχανών και συσκευών μ.α.κ. | 31 | 41 |
| Κατασκευή εξοπλισμού και συσκευών ραδιοφωνίας, τηλεόρασης και επικοινωνιών | 32 | 7 |
| Κατασκευή ιατρικών οργάνων, οργάνων ακριβείας και οπτικών οργάνων, κατασκευή ρολογιών κάθε είδους | 33 | 9 |
| Κατασκευή αυτοκινήτων οχημάτων· κατασκευή ρυμουλκούμενων και ημιρυμουλκούμενων οχημάτων | 34 | 16 |
| Κατασκευή λοιπού εξοπλισμού μεταφορών | 35 | 10 |
| Κατασκευή επίπλων· λοιπές βιομηχανίες μ.α.κ. | 36 | 55 |
| Ανακύκλωση | 37 | 13 |
| Παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, φυσικού αερίου, ατμού και ζεστού νερού | 40 | 36 |
| Συλλογή, καθαρισμός και διανομή νερού | 41 | 1 |
| Κατασκευές | 45 | 400 |
| Εμπόριο, συντήρηση, επισκευή αυτοκινήτων οχημάτων και μοτοσυκλετών· | 50 | 305 |
| Χονδρικό εμπόριο και εμπόριο με προμήθεια, εκτός από το εμπόριο αυτοκινήτων οχημάτων και μοτοσυκλετών | 51 | 1393 |
| Λιανικό εμπόριο, εκτός από το εμπόριο αυτοκινήτων οχημάτων και μοτοσυκλετών· επισκευή ειδών ατομικής και οικιακής χρήσης | 52 | 398 |
| Ξενοδοχεία και εστιατόρια | 55 | 490 |
| Χερσαίες μεταφορές. Μεταφορές μέσω αγωγών | 60 | 58 |
| Υδάτινες μεταφορές | 61 | 18 |
| Εναέριες μεταφορές | 62 | 9 |
| Βοηθητικές και συναφείς προς τις μεταφορές δραστηριότητες· δραστηριότητες ταξιδιωτικών πρακτορείων | 63 | 136 |
| Ταχυδρομεία και τηλεπικοινωνίες | 64 | 33 |
| Ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί, με εξαίρεση τις ασφαλιστικές εταιρείες και τα ταμεία συντάξεων | 65 | 30 |
| Ασφαλίσεις και συνταξιοδοτικά ταμεία, πλην υποχρεωτικής κοινωνικής ασφάλιση | 66 | 5 |
| Δραστηριότητες ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών | 67 | 21 |
| Δραστηριότητες σχετικές με ακίνητη περιουσία | 70 | 41 |
| Εκμίσθωση μηχανημάτων και εξοπλισμού χωρίς χειριστή· εκμίσθωση ειδών ατομικής και οικιακής χρήσης | 71 | 26 |
| Πληροφορική και συναφείς δραστηριότητες | 72 | 188 |
| Άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες | 74 | 190 |
| Δημόσια διοίκηση και άμυνα· υποχρεωτική κοινωνική ασφάλιση | 75 | 3 |
| Εκπαίδευση | 80 | 15 |
| Υγεία και κοινωνική μέριμνα | 85 | 96 |
| Διάθεση λυμάτων και απορριμμάτων· υγιεινή | 90 | 8 |
| Δραστηριότητες οργανώσεων με μέλη μ.α.κ. | 91 | 2 |
| Ψυχαγωγικές, πολιτιστικές και αθλητικές δραστηριότητες | 92 | 51 |
| Άλλες δραστηριότητες παροχής υπηρεσιών | 93 | 3 |
| Άγνωστος κλάδος | | 86 |
| Σύνολο | | 6032 |

Πίνακας 2. Περιφερειακή διάρθρωση του συνολικού δείγματος

| Περιφέρεια | Επιχειρήσεις | Κατανομή |
|-----------------------------|--------------|---------------|
| Αττική | 1991 | 33,0% |
| Κεντρική Μακεδονία | 735 | 12,2% |
| Θεσσαλία | 467 | 7,7% |
| Κρήτη | 460 | 7,6% |
| Δυτική Ελλάδα | 398 | 6,6% |
| Στερεά Ελλάδα | 374 | 6,2% |
| Ανατολική Μακεδονία & Θράκη | 361 | 6,0% |
| Νότιο Αιγαίο | 336 | 5,6% |
| Πελοπόννησος | 302 | 5,0% |
| Ήπειρος | 212 | 3,5% |
| Δυτική Μακεδονία | 154 | 2,6% |
| Ιόνια Νησιά | 141 | 2,3% |
| Βόρειο Αιγαίο | 101 | 1,7% |
| Σύνολο | 6032 | 100,0% |

3. ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΕΡΕΥΝΑΣ ΠΕΔΙΟΥ

Το δομημένο ερωτηματολόγιο που είχε αναπτυχθεί σε προηγούμενο στάδιο του έργου διακινήθηκε σε πρώτη φάση πιλοτικά μέσω προσωπικών συνεντεύξεων σε 9 επιχειρήσεις. Επιβεβαιώθηκε μέσω των πιλοτικών συνεντεύξεων – και υιοθετήθηκε για το σύνολο της έρευνας – ότι το καταλληλότερο άτομο για τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου ήταν ο Γενικός Διευθυντής ή ο Διευθύνων Σύμβουλος της επιχείρησης, ο οποίος και αποτέλεσε το σημείο επαφής για τη συνέντευξη (contact person). Η πιλοτική έρευνα ανέδειξε χρήσιμα συμπεράσματα για την καταλληλότητα ορισμένων ερωτήσεων, το επίπεδο κατανόησης, αλλά και τη σαφήνεια των σχετικών διατυπώσεων. Παρατηρήσεις που σημειώθηκαν στη φάση της πιλοτικής συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου, αλλά και σχόλια που έλαβε η ομάδα έργου από τους ερωτώμενους ενσωματώθηκαν στο τελικό ερωτηματολόγιο, με στόχο τη βελτίωσή του.

Στη συνέχεια το τελικό ερωτηματολόγιο προσαρμόστηκε κατάλληλα για την εισαγωγή του στο πληροφοριακό σύστημα του υπερβολάβου (Public Issue), ενώ μετά την οριστικοποίησή του πραγματοποιήθηκε η εκπαίδευση των συνεντευκτών. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η ομάδα έργου ανέπτυξε επίσης οδηγό με διευκρινίσεις (manual) για όλες τις ερωτήσεις, προς χρήση των συνεντευκτών, ώστε να εξυπηρετείται επαρκώς η διαδικασία της συνέντευξης.

Με βάση τη μεθοδολογία που είχε προταθεί (βλ Παραδοτέο Π1.α: Μεθοδολογία υλοποίησης έργου) επιλέχθηκε η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου να γίνεται τηλεφωνικά με την καθοδήγηση κατάλληλα εκπαιδευμένου συνεντευκτή. Με τον τρόπο αυτό οι ερευνητές είχαν αμεσότερη επικοινωνία, ασκούσαν περισσότερη πίεση για την εμπρόθεσμη ολοκλήρωση της έρευνας και είχαν τη δυνατότητα να εξασφαλίσουν περισσότερες συμμετοχές στην έρευνα- άρα μεγαλύτερο βαθμό απόκρισης. Παράλληλα μπορούσαν να καθοδηγήσουν σωστά τον ερωτώμενο αν προέκυπταν απορίες, δίνονταν οι απαραίτητες διευκρινίσεις, ενώ γενικότερα με τον τρόπο αυτό βελτιώθηκε σημαντικά η αξιοπιστία της έρευνας³.

³ Σε αρκετές περιπτώσεις πάντως κάποιες πληροφορίες (όπως τα δημογραφικά των επιχειρήσεων) που δεν ήταν άμεσα διαθέσιμες κατά τη διάρκεια της συνέντευξης, εστάλησαν με Fax ή με e-mail. Σε ορισμένες περιπτώσεις επίσης αν κάποιος επιθυμούσε να συμπληρώσει το ερωτηματολόγιο χωρίς την τηλεφωνική υποστήριξη του συνεντευκτή αυτό ήταν δυνατόν με τη χρήση οδηγιών που περιείχονταν στην πρώτη σελίδα του

Η καταχώρηση των απαντήσεων στις ερωτήσεις καταχωρούνταν σε πληροφοριακό σύστημα κατά την τηλεφωνική συνέντευξη (on line). Η μεθοδολογία αυτή συνέβαλε στην σύντηξη των σταδίων της συμπλήρωσης και καταχώρησης των δεδομένων με σημαντικά οφέλη σε ότι αφορά την εξοικονόμηση απαιτούμενου χρόνου για την εκ των υστέρων καταχώρηση των απαντήσεων σε βάση δεδομένων και στον περιορισμό τυχόν λαθών που πιθανόν να γίνονταν στο στάδιο αυτό.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι της επίσημης έναρξης της έρευνας πεδίου προηγήθηκε ταχυδρομική επιστολή του IOBE/ΕΜΠ αλλά και του ΣΕΒ η οποία ενημέρωνε τις επιχειρήσεις για τη διεξαγωγή της έρευνας και τη σκοπιμότητά της, καλώντας τις επιχειρήσεις να συμμετάσχουν σε αυτή (survey awareness).

Η έρευνα τελικά ξεκίνησε στις 30 Μαρτίου 2011 και ολοκληρώθηκε στις 5 Ιουλίου 2011, όταν και ολοκληρώθηκε ο συνολικός, αλλά και οι επιμέρους στόχοι (κλαδικό, περιφερειακό) και εντός του αρχικού σχεδιασμού.

4. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Κατά τη διάρκεια της έρευνας κλήθηκαν συνολικά 4222⁴ επιχειρήσεις και συμπληρώθηκαν επιτυχώς 2025 ερωτηματολόγια⁵. Ο συνολικός βαθμός απόκρισης της έρευνας δηλαδή ήταν 48%, βαθμός που κρίνεται πολύ ικανοποιητικός⁶.

Επιπροσθέτως μάλιστα θα μπορούσε να σημειωθεί ότι η έρευνα θεωρήθηκε ότι ολοκληρώθηκε, όταν επιτεύχθηκαν οι ποσοτικοί στόχοι που είχαν τεθεί. Ένα μεγάλο σύνολο επιχειρήσεων (περίπου 1500) βρισκόταν σε διαδικασία επανακλήσεων και προσδιορισμού τηλεφωνικού ραντεβού, τη στιγμή που ολοκληρώθηκε η έρευνα. Παρόλο, που στις περισσότερες περιπτώσεις οι καθυστερήσεις αυτές μπορεί να υποδηλώνουν περιορισμένη διάθεση συμμετοχής στην έρευνας και τελικά άρνηση συμμετοχής σε αυτήν, θα μπορούσαν να θεωρηθούν δυνητικά συμμετέχουσες στην έρευνα. Αντίθετα οι επιχειρήσεις οι οποίες αρνήθηκαν να συμμετάσχουν στην έρευνα και το δήλωσαν σαφώς ήταν μόνο 638. Συνεπώς ο πραγματικός βαθμός απόκρισης (BA) της έρευνας θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι είναι: $BA = 2025 / (2025+638) = 76\%$.

ερωτηματολογίου. Στην περίπτωση αυτή κατά τη λήψη του ερωτηματολογίου με fax ή email πραγματοποιούνταν ποιοτικός έλεγχος προκειμένου να διασφαλιστεί η ορθή συμπλήρωσή του και επανακλήσεις για διευκρινήσεις.

⁴ Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο συνολικός αριθμός των επιχειρήσεων που προσεγγίστηκε ήταν 4664. Ωστόσο 346 τηλέφωνα αποδείχθηκαν ανενεργά (λάθος, ή δεν απαντούσαν) με αποτέλεσμα να μην υπάρχει τρόπος εντοπισμού εναλλακτικού τηλεφώνου, ενώ σε 76 περιπτώσεις το άτομο που απάντησε στο τηλέφωνο ανέφερε είτε ότι η εταιρεία την οποία αναζητούσαμε έχει κλείσει, είτε βρίσκεται σε καθεστώς εκκαθάρισης, οπότε δεν είχε νόημα η συνέντευξη.

⁵ Το σύνολο των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα παρατίθενται στο Παράρτημα.

⁶ Ειδικότερα από τις 1000 μεγαλύτερες σε εθνικό επίπεδο επιχειρήσεις απάντησαν οι 400 ενώ από τις 600 μεγαλύτερες σε περιφερειακό επίπεδο απάντησαν οι 247. Σε σχετική σύγκριση ποιες από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις σε περιφερειακό επίπεδο ανήκαν ταυτόχρονα και στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις σε εθνικό δείγμα φαίνεται ότι από τις αρχικά 912 μεγαλύτερες επιχειρήσεις στο περιφερειακό δείγμα οι 200 περίπου περιλαμβάνονταν και στο εθνικό δείγμα των 1000 επιχειρήσεων. Αντίστοιχα από τα 340 ερωτηματολόγια που συνολικά συμπληρώθηκαν στις μεγαλύτερες σε περιφερειακό επίπεδο, τα 93 αφορούσαν επιχειρήσεις που ανήκουν στις 1000 μεγαλύτερες σε εθνικό επίπεδο. Εξάλλου κατά την υλοποίηση της έρευνας διαπιστώθηκε ότι η κλαδική εκπροσώπηση ήταν επαρκής σε όλους τις ομάδες κλάδων που συνιστούν τα αντίστοιχα πάνελ με εξαίρεση τις επιχειρήσεις πληροφορικής. Συνολικά εκτός από τις υφιστάμενες επιχειρήσεις πληροφορικής που περιλαμβάνονταν στις μεγαλύτερες σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο επιχειρήσεις κλήθηκαν επιπλέον 73 επιχειρήσεις από τις οποίες συνολικά ανταποκρίθηκαν οι 37

Αναλυτικότερες λεπτομέρειες αναφορικά με τον κλάδο των επιχειρήσεων και την έδρα τους δίνονται στους παρακάτω πίνακες.

Πίνακας 3. Διάρθρωση συμπληρωμένων ερωτηματολογίων ανά κλάδο (ΣΤΑΚΟΔ 03)

| Περιγραφή κλάδων | Κωδ. | Κλήθηκαν | Απαντήσεις | Ανταπόκριση |
|--|------|----------|------------|-------------|
| Χονδρικό εμπόριο και εμπόριο με προμήθεια, εκτός από το εμπόριο αυτοκινήτων οχημάτων και μοτοσυκλετών | 51 | 994 | 499 | 50% |
| Βιομηχανία τροφίμων και ποτών | 15 | 498 | 216 | 50% |
| Ξενοδοχεία και εστιατόρια | 55 | 366 | 143 | 39% |
| Λιανικό εμπόριο, εκτός από το εμπόριο αυτοκινήτων οχημάτων και μοτοσυκλετών· επισκευή ειδών ατομικής και οικιακής χρήσης | 52 | 318 | 126 | 49% |
| Εμπόριο, συντήρηση και επισκευή αυτοκινήτων οχημάτων και μοτοσυκλετών· | 50 | 211 | 115 | 55% |
| Κατασκευές | 45 | 235 | 109 | 46% |
| Κατασκευή άλλων προϊόντων από μη μεταλλικά ορυκτά | 26 | 138 | 75 | 54% |
| Άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες | 74 | 127 | 70 | 55% |
| Κατασκευή μεταλλικών προϊόντων, με εξαίρεση τα μηχανήματα και τα είδη εξοπλισμού | 28 | 106 | 65 | 61% |
| Κατασκευή προϊόντων από ελαστικό (καουτσούκ) και πλαστικές ύλες | 25 | 75 | 52 | 69% |
| Πληροφορική και συναφείς δραστηριότητες | 72 | 155 | 51 | 33% |
| Παραγωγή χημικών ουσιών και προϊόντων | 24 | 97 | 46 | 47% |
| Γεωργία, κτηνοτροφία, θήρα και συναφείς βοηθητικές δραστηριότητες | 1 | 50 | 35 | 70% |
| Βοηθητικές και συναφείς προς τις μεταφορές δραστηριότητες· δραστηριότητες ταξιδιωτικών πρακτορείων | 63 | 80 | 32 | 40% |
| Υγεία και κοινωνική μέριμνα | 85 | 62 | 31 | 50% |
| Κατασκευή ειδών ένδυσης· κατεργασία και βαφή γουναρικών | 18 | 60 | 28 | 47% |
| Εκδόσεις, εκτυπώσεις και αναπαραγωγή προεγγεγραμμένων μέσων εγγραφής ήχου και εικόνας και μέσων πληροφορικής | 22 | 54 | 27 | 50% |
| Παραγωγή χαρτοπολτού, χαρτιού και προϊόντων από χαρτί | 21 | 43 | 23 | 53% |
| Κατασκευή μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού μ.α.κ. | 29 | 41 | 23 | 56% |
| Κατασκευή επίπλων· λοιπές βιομηχανίες μ.α.κ. | 36 | 37 | 21 | 57% |
| Άλλες εξορυκτικές και λατομικές δραστηριότητες | 14 | 35 | 20 | 57% |
| Παραγωγή βασικών μετάλλων | 27 | 44 | 20 | 45% |
| Παραγωγή κλωστοϋφαντουργικών υλών | 17 | 40 | 18 | 45% |
| Βιομηχανία Ξύλου και προϊόντων Ξύλου | 20 | 28 | 15 | 54% |
| Κατασκευή ηλεκτρικών μηχανών και συσκευών μ.α.κ. | 31 | 28 | 15 | 54% |
| Χερσαίες μεταφορές. Μεταφορές μέσω αγωγών | 60 | 22 | 15 | 68% |
| Ψυχαγωγικές, πολιτιστικές και αθλητικές δραστηριότητες | 92 | 30 | 13 | 43% |
| Δραστηριότητες σχετικές με ακίνητη περιουσία | 70 | 23 | 12 | 52% |
| Αλιεία, ιχθυοκαλλιέργεια και συναφείς βοηθητικές δραστηριότητες | 5 | 20 | 11 | 55% |
| Παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, φυσικού αερίου, ατμού και ζεστού νερού | 40 | 22 | 11 | 50% |
| Ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί, με εξαίρεση τις ασφαλιστικές εταιρείες και τα ταμεία συντάξεων | 65 | 25 | 10 | 40% |

| Περιγραφή κλάδων | Κωδ. | Κλήθηκαν | Απαντήσεις | Ανταπόκριση |
|---|------|-------------|-------------|-------------|
| Εκμίσθωση μηχανημάτων και εξοπλισμού χωρίς χειριστή· εκμίσθωση ειδών ατομικής και οικιακής χρήσης | 71 | 19 | 9 | 47% |
| Κατασκευή λουπού εξοπλισμού μεταφορών | 35 | 10 | 8 | 80% |
| Κατασκευή αυτοκινήτων οχημάτων· κατασκευή ρυμουλκούμενων και ημρυμουλκούμενων οχημάτων | 34 | 9 | 7 | 78% |
| Ταχυδρομεία και τηλεπικοινωνίες | 64 | 23 | 6 | 26% |
| Δραστηριότητες συναφείς με τις δραστηριότητες ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών | 67 | 14 | 6 | 43% |
| Παραγωγή οπτάνθρακα (κωκ), προϊόντων διύλισης πετρελαίου και πυρηνικών καυσίμων | 23 | 8 | 5 | 63% |
| Ανακύκλωση | 37 | 11 | 5 | 45% |
| Υδάτινες μεταφορές | 61 | 13 | 4 | 31% |
| Εκπαίδευση | 80 | 4 | 4 | 100% |
| Διάθεση λυμάτων και απορριμμάτων· υγιεινή και παρόμοιες δραστηριότητες | 90 | 4 | 4 | 100% |
| Εξόρυξη μεταλλικών μεταλλευμάτων | 13 | 3 | 3 | 100% |
| Κατασκευή εξοπλισμού και συσκευών ραδιοφωνίας, τηλεόρασης και επικοινωνιών | 32 | 3 | 3 | 100% |
| Εξόρυξη άνθρακα και λιγνίτη· εξόρυξη τύρφης | 10 | 2 | 2 | 100% |
| Εναέριες μεταφορές | 62 | 7 | 2 | 29% |
| Ασφαλίσεις και συνταξιοδοτικά ταμεία, εκτός από την υποχρεωτική κοινωνική ασφάλιση | 66 | 4 | 2 | 50% |
| Άντληση αργού πετρελαίου και φυσικού αερίου· βοηθητικές δραστηριότητες συναφείς με την άντληση πετρελαίου και φυσικού αερίου, | 11 | 2 | 1 | 50% |
| Παραγωγή προϊόντων καπνού | 16 | 3 | 1 | 33% |
| Κατεργασία και δέψη δέρματος· κατασκευή ειδών ταξιδιού (αποσκευών), τσαντών, ειδών σαγματοποιίας και υποδημάτων | 19 | 4 | 1 | 25% |
| Κατασκευή μηχανών γραφείου και ηλεκτρονικών υπολογιστών | 30 | 1 | 1 | 100% |
| Κατασκευή ιατρικών οργάνων, οργάνων ακριβείας και οπτικών οργάνων, κατασκευή ρολογιών κάθε είδους | 33 | 8 | 1 | 13% |
| Συλλογή, καθαρισμός και διανομή νερού | 41 | 1 | 1 | 100% |
| Δραστηριότητες οργανώσεων με μέλη μ.α.κ. | 91 | 2 | 1 | 50% |
| Άλλες δραστηριότητες παροχής υπηρεσιών | 93 | 3 | 1 | 33% |
| Σύνολο | | 4222 | 2025 | 48% |

Διαπιστώνεται ότι οι βαθμοί απόκρισης είναι πολύ ικανοποιητικοί σε όλους τους κλάδους. Στους 10 πολυπληθέστερους κλάδους που καλύπτουν το 72% του δείγματος οι επιμέρους βαθμοί απόκρισης ξεπερνούν το 40% και ο συνολικός είναι στο 50%: η μία στις δύο επιχειρήσεις που προσεγγίστηκαν από την ομάδα έργου απάντησαν στην έρευνα. Στον πίνακα που ακολουθεί αποδίδεται μια πιο ομαδοποιημένη, τομεακή απεικόνιση, σε μεγαλύτερες ομάδες κλάδων.

Πίνακας 4. Διάρθρωση συμπληρωμένων ερωτηματολογίων ανά ομάδες κλάδων

| Ομάδες κλάδων | Έγκυρες Απαντήσεις | % | Κλήθηκαν | Ανταπόκριση |
|---|--------------------|-------------|-------------|-------------|
| Εμπόριο | 740 | 36,5% | 1523 | 49% |
| Μεταποίηση | 688 | 34,0% | 1411 | 51% |
| Ξενοδοχεία -εστιατόρια | 143 | 7,1% | 366 | 39% |
| Κατασκευές | 109 | 5,4% | 235 | 46% |
| Διάφορες Υπηρεσίες* (ΣΤΑΚΟΔ 60-71) (χρημ/πιστωτικές, real estate, τηλεπικ/νίες, μεταφορές) | 98 | 4,8% | 230 | 43% |
| Πρωτογενής τομέας | 72 | 3,6% | 70 | 66% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (ΣΤΑΚΟΔ 74)** | 70 | 3,5% | 127 | 55% |
| Λοιπές Υπηρεσίες *** (ΣΤΑΚΟΔ 75-93) (ψυχαγωγία, αναψυχή, εκπαίδευση, υγεία) | 54 | 2,7% | 105 | 51% |
| Υπηρεσίες Πληροφορικής****(ΣΤΑΚΟΔ 72) | 51 | 2,5% | 155 | 33% |
| Σύνολο | 2025 | 100% | 4222 | 48% |

* Οι Διάφορες Υπηρεσίες αναφέρονται στους κλάδους 60 έως 71 κατά ΣΤΑΚΟΔ και περιλαμβάνουν χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, τηλεπικοινωνίες, μεταφορές, real estate κτλ,

** Αποκλειστικά ο ΣΤΑΚΟΔ 74, δηλαδή Άλλες Επιχειρηματικές Δραστηριότητες

*** Οι Λοιπές υπηρεσίες περιλαμβάνουν κυρίως επιχειρήσεις ψυχαγωγίας και αναψυχής και αναφέρονται στους κλάδους από ΣΤΑΚΟΔ 75 έως ΣΤΑΚΟΔ 93.

**** Αποκλειστικά ο ΣΤΑΚΟΔ 72, δηλαδή Πληροφορική και Συναφείς δραστηριότητες

Πίνακας 4.1. Διάρθρωση συμπληρωμένων ερωτηματολογίων κλάδων της μεταποίησης

| | Έγκυρες Απαντήσεις | % | Κλήθηκαν | Ανταπόκριση |
|---------------------------------------|--------------------|------------|-------------|-------------|
| Τρόφιμα-Ποτά | 216 | 32 | 471 | 46% |
| Κλωστοϋφαντουργία και ένδυση | 46 | 6,8 | 117 | 39% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 50 | 7,4 | 107 | 47% |
| Χημικά προϊόντα | 46 | 6,8 | 101 | 46% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 52 | 7,7 | 82 | 63% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 75 | 11,1 | 162 | 46% |
| Βασικά μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 85 | 12,6 | 159 | 53% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 23 | 3,4 | 42 | 55% |
| Έπιπλα και λοιπές Βιομηχανίες | 21 | 3,1 | 41 | 51% |
| Λοιποί κλάδοι | 62 | 9,2 | 122 | 51% |
| Σύνολο | 676 | 100 | 1404 | 48% |

Είναι σαφές ότι υπάρχει επαρκής αριθμός ερωτηματολογίων σε κάθε μεγάλη ομάδα κλάδων, γεγονός που επιτρέπει αξιόπιστη εξαγωγή συμπερασμάτων και επιμέρους κλαδικών αναλύσεων. Το 36,5% του δείγματος προέρχεται από το Εμπόριο (κυρίως Χονδρικό), ενώ ακόμα 34% προέρχεται από τη μεταποίηση. Συνυπολογίζοντας τον κατασκευαστικό κλάδο (5,4%) καταλήγουμε τελικά σε ένα δείγμα 40% συνολικά που

προέρχεται από τη Βιομηχανία. Αυτή η κλαδική απεικόνιση χρησιμοποιείται στο σύνολο της έκθεσης, παρόλο που ανάλογα με την περίπτωση μπορούν να γίνουν επιμέρους ομαδοποιήσεις σε ομάδες κλάδων, ανεξάρτητα της συγκεκριμένης κωδικοποίησης.

Πίνακας 5. Διάρθρωση συμπληρωμένων ερωτηματολογίων ανά περιφέρεια

| Περιφέρειες | Έγκυρες Απαντήσεις | % | Κλήθηκαν | Αναπόκριση |
|----------------------|--------------------|-------------|-------------|------------|
| Αττική | 715 | 35,3% | 1653 | 43% |
| Κεντρική Μακεδονία | 270 | 13,3% | 514 | 53% |
| Θεσσαλία | 155 | 7,7% | 292 | 53% |
| Κρήτη | 144 | 7,1% | 294 | 49% |
| Αν Μακεδονία & Θράκη | 127 | 6,3% | 223 | 57% |
| Δυτική Ελλάδα | 122 | 6,0% | 242 | 50% |
| Στερεά Ελλάδα | 110 | 5,4% | 222 | 50% |
| Πελοπόννησος | 98 | 4,8% | 184 | 53% |
| Νότιο Αιγαίο | 92 | 4,5% | 214 | 43% |
| Ήπειρος | 61 | 3,0% | 127 | 48% |
| Δυτική Μακεδονία | 54 | 2,7% | 104 | 52% |
| Ιόνια Νησιά | 45 | 2,2% | 87 | 52% |
| Βόρειο Αιγαίο | 32 | 1,6% | 66 | 48% |
| Σύνολο | 2025 | 100% | 4222 | 48% |

Ικανοποιητικοί ήταν και οι αντίστοιχοι βαθμοί απόκρισης σε επίπεδο περιφερειών, ακόμα και σε περιφέρειες με μικρό αριθμό επιχειρήσεων. Το 35,3% των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα προέρχεται από την Αττική και το 13,3% από την Κεντρική Μακεδονία, με αιχμή δηλαδή τη Θεσσαλονίκη. Επιπροσθέτως γίνεται σαφές ότι ο συμπληρωμένος αριθμός ερωτηματολογίων επιτρέπει την ανάλυση σε επίπεδο των 13 περιφερειών και προφανώς και στο επίπεδο των 5 χωρικών ενότητων βάσει ΕΣΠΑ. Ακόμα και στην περιφέρεια Βορείου Αιγαίου, με 32 από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις στο δείγμα είναι εφικτή η στατιστική ανάλυση και η σχετική συμπερασματολογία.

Σε όρους μεγέθους, το 45,7% του δείγματος αφορά σε επιχειρήσεις άνω των 50 ατόμων. Το υπόλοιπο αφορά μικρότερες επιχειρήσεις οι οποίες συμπεριλήφθηκαν στη δειγματοληψία όπως αναφέρθηκε μιας και ήταν οι μεγαλύτερες σε επίπεδο περιφερειών.

Πίνακας 6. Κατανομή δείγματος με βάση την απασχόληση

| | Επιχειρήσεις | Κατανομή |
|--------------------|--------------|---------------|
| 1-10 άτομα | 248 | 12,2% |
| 11-49 άτομα | 849 | 41,9% |
| 50-249 άτομα | 713 | 35,2% |
| Πάνω από 250 άτομα | 215 | 10,6% |
| Σύνολο | 2025 | 100,0% |

Τέλος αξίζει να σημειωθεί ότι το σύνολο των 2025 επιχειρήσεων που περιλαμβάνεται στην έρευνα πεδίου απασχολεί πάνω από 317.000 άτομα πλήρους, μερικής και εποχικής απασχόλησης, ενώ έχει συνολικό τζίρο 67,77 δισεκ. ευρώ (2009). Ο μέσος αριθμός εργαζομένων είναι στα 140 άτομα ενώ ο μέσος κύκλος εργασιών περί τα 34 εκατ ευρώ (2009).

Γ. ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

1 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

1.1 Χαρακτηρισμός εταιρικών προϊόντων

Στην πρώτη ενότητα του ερωτηματολογίου οι επιχειρήσεις κλήθηκαν να προσδιορίσουν τον χαρακτήρα των προϊόντων / υπηρεσιών που προσφέρουν. Ουσιαστικά οι ερωτήσεις αυτές εξυπηρετούν την ομαδοποίηση των επιχειρήσεων ανάλογα με την ανταγωνιστική στρατηγική που ακολουθούν σε επιμέρους κατηγορίες όπως⁷:

α) επιχειρήσεις που ακολουθούν στρατηγική ηγεσίας κόστους (cost leadership). Η στρατηγική ηγεσίας κόστους απαιτεί από τις επιχειρήσεις να παράγουν τυποποιημένα προϊόντα με το χαμηλότερο κόστος στον κλάδο σε σχέση με τον ανταγωνισμό. Απευθύνονται σε πελάτες που ενδιαφέρονται περισσότερο για την τιμή, παρά για τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του προϊόντος. Η επίτευξη οικονομιών κλίμακας είναι απαραίτητο συστατικό στοιχείο για την επιχείρηση που εφαρμόζει αυτή τη στρατηγική, ενώ βασική προϋπόθεση είναι και η μεγάλη χωρητικότητα της αγοράς, η ικανότητά της δηλαδή να απορροφήσει υψηλούς όγκους πωλήσεων.

β) επιχειρήσεις που ακολουθούν στρατηγική υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό. Η στρατηγική αυτή αναφέρεται στην προσπάθεια της επιχείρησης να δημιουργήσει ένα καινοτομικό προϊόν που οι πελάτες θα θεωρούν (ή έστω θα αντιλαμβάνονται) ως μοναδικό, διαφορετικό από αυτό των ανταγωνιστών και για το οποίο θα είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν υψηλότερη τιμή για να το αποκτήσουν. Η διαφοροποίηση αυτή συνδέεται προφανώς με καινοτομική συμπεριφορά από πλευράς επιχειρήσεων με στόχο τη δημιουργία πιο ελκυστικών, ποιοτικότερων και αποδοτικότερων προϊόντων, αλλά και γρηγορότερη ανταπόκριση στην ικανοποίηση των αναγκών της αγοράς. Τα χαρακτηριστικά δηλαδή των προϊόντων / υπηρεσιών που παρέχουν αυτές οι επιχειρήσεις μεταβάλλονται κατά τέτοιο καινοτομικό τρόπο, ώστε να διαφέρουν σημαντικά από αυτά που παρέχει ο ανταγωνισμός. Αυτή η στρατηγική συνεπάγεται βέβαια υψηλές επενδύσεις σε E&A για να μπορέσει η επιχείρηση να καινοτομήσει και συνδέεται γενικά με περισσότερο δυναμικά περιβάλλοντα, όπου η ανάγκη για διαρκή καινοτομία είναι εντονότερη. Ο κίνδυνος που ενδεχομένως εντοπίζεται εδώ είναι κίνδυνοι που συνδέονται με τη δυνατότητα γρήγορης μίμησης αυτών των καινοτομικών προϊόντων από τους ανταγωνιστές, εξαλείφοντας έτσι σε σύντομο χρονικό διάστημα το όποιο πλεονέκτημα απέκτησε η επιχείρηση, αλλά και το κίνδυνο η τελική τιμή να είναι αρκετά υψηλή, ώστε να μην είναι διατεθειμένοι οι πελάτες να καταβάλλουν, προτιμώντας έτσι τα αντίστοιχα "όχι και τόσο καινοτόμα" υποκατάστατα.

γ) επιχειρήσεις που ακολουθούν στρατηγική εστίασης σε μικρά, εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς (νησίδες αγοράς, niche markets). Η στρατηγική αυτή αναφέρεται στην προσπάθεια ικανοποίησης ενός συγκεκριμένου τμήματος της αγοράς που η επιχείρηση πρέπει να εντοπίσει και να εκμεταλλευτεί και το οποίο παρουσιάζει κάποιες ιδιαιτερότητες. Η

⁷ Για μια ανάλυση των στρατηγικών αυτών βλέπε Α. Τσακανίκας, Επιχειρησιακή Στρατηγική και Ερευνητικές συνεργασίες, Διδακτορική διατριβή, Σχολή Χημικών Μηχανικών ΕΜΠ 2002. Μεγάλο μέρος της ανάλυσης αυτής έχει προσαρμοστεί στις απαιτήσεις και τους στόχους της εμπειρικής έρευνας της διατριβής από: Παπαδάκης (1999), Στρατηγική των επιχειρήσεων, Ελληνική και Διεθνής Εμπειρία, Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα .

τμηματοποίηση μπορεί να είναι γεωγραφική (π.χ. Βαλκανικές χώρες), μπορεί να αναφέρεται σε συγκεκριμένο είδος πελάτη (π.χ νέους κάτω των 25 ετών) ή να αφορά τη παροχή συγκεκριμένου φάσματος προϊόντων (π.χ. πολυτελή αυτοκίνητα). Προφανώς και η αγορά πρέπει να διαθέτει την ανάλογη (μεγάλη) χωρητικότητα, ώστε να μπορεί να τμηματοποιηθεί. Το βασικότερο μειονέκτημα της στρατηγικής αυτής πάντως είναι η πιθανότητα αυτό το τμήμα της αγοράς να σμικρυνθεί σε τόσο μεγάλο βαθμό, ώστε να μην συνιστά πλέον ικανοποιητική αγοραστική ζήτηση, ενώ είναι πιθανόν το τμήμα αυτό που αρχικά θεωρήθηκε (και ήταν) ξεχωριστό να έχει πλέον ομογενοποιηθεί με άλλα, έχοντας χάσει τον ιδιαίτερο χαρακτήρα του.

δ) επιχειρήσεις που ακολουθούν στρατηγική προσαρμογής στις απαιτήσεις του πελάτη (customized). Η συγκεκριμένη στρατηγική αποτελεί ένα συνδυασμό στρατηγικής εστίασης, αλλά με διαφοροποίηση ως προς τα χαρακτηριστικά του προϊόντος. Η στρατηγική αυτή αποσκοπεί στον εντοπισμό των ιδιαίτερων αναγκών ενός πελάτη και τη ικανοποίησή του με βάση καινοτομικά, διαφοροποιημένα και προσαρμοσμένα στις ανάγκες του προϊόντα / υπηρεσίες. Αυτό προϋποθέτει βέβαια πως οι ανάγκες του συγκεκριμένου τμήματος της αγοράς δεν καλύπτονται από τα υπάρχοντα προϊόντα, αλλά αντίθετα υπάρχει το περιθώριο να τους παρασχεθούν νέα (ακόμα και ακριβότερα) προϊόντα/υπηρεσίες. Είναι η πλέον δύσκολη στρατηγική μιας και θεωρητικά κάθε προϊόν / υπηρεσία είναι μοναδικό και δεν μπορεί να αναπαραχθεί για άλλον πελάτη. Προφανώς για να έχει επιτυχία πρέπει να εξασφαλίζει διαφοροποίηση σε ικανοποιητικό επίπεδο κόστους.

Με βάση λοιπόν τις απαντήσεις στην έρευνα προκύπτει ότι η πλειονότητα των επιχειρήσεων (7 στις 10) διαθέτουν προϊόντα που προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη, ενώ λιγότερες μόλις 4 στις 10, διαθέτουν προϊόντα υψηλής διαφοροποίησης σε σχέση με τον ανταγωνισμό προϊόντα και προϊόντα που απευθύνονται σε εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς. Οι μισές περίπου επιχειρήσεις δηλώνουν ότι παράγουν τυποποιημένα προϊόντα που απευθύνονται σε μαζικές αγορές με χαμηλό κόστος παραγωγής. Γενικά είναι οι μικρότερες επιχειρήσεις που φαίνεται να **απευθύνονται σε μικρά, εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς, καθώς σχεδόν οι μισές επιχειρήσεις με προσωπικό έως 49 άτομα δηλώνουν ότι εστιάζουν σε νησίδες αγοράς.**

Πίνακας 7. Χαρακτήρας βασικών προϊόντων / υπηρεσιών

| Χαρακτηρισμός βασικών προϊόντων / υπηρεσιών | % επιχειρήσεων |
|---|----------------|
| Προϊόντα/υπηρεσίες που προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη (customized, tailor made) | 69,6% |
| Τυποποιημένα προϊόντα/υπηρεσίες, που απευθύνονται σε μαζικές αγορές, με χαμηλό κόστος παραγωγής | 46,2% |
| Προϊόντα/υπηρεσίες που απευθύνονται σε μικρά, εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς (niche markets) | 41,0% |
| Προϊόντα /υπηρεσίες υψηλής διαφοροποίησης | 39,4% |

N⁸ = 1992

Σε επίπεδο κλάδων παρατηρείται ότι οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους κλάδους «Κατασκευών» και «Παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών» είναι αυτοί που, ίσως και λόγω αντικειμένου, δεν παράγουν / παρέχουν τυποποιημένα προϊόντα και υπηρεσίες αλλά αντίθετα κυρίως παράγουν / παρέχουν προϊόντα / υπηρεσίες προσαρμοσμένα στις

⁸ Το πλήθος των απαντήσεων N αφορά το μικρότερο πλήθος επιχειρήσεων που απάντησαν σε κάθε μία ερώτηση. Η μεθοδολογία αυτή τηρείται σε όλους τους πίνακες όπου παρουσιάζονται τα περιγραφικά αποτελέσματα ανά μεμονωμένη ερώτηση

απαιτήσεις των πελατών. Όπως είναι αναμενόμενο, τα υψηλότερα ποσοστά τυποποιημένων προϊόντων εντοπίζονται στους κλάδους του εμπορίου και της μεταποίησης. Οι επιχειρήσεις υπηρεσιών πληροφορικής (πληροφορικής για τη συνέχεια) χαρακτηρίζουν τα προϊόντα τους ως υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό (3 στις 4 επιχειρήσεις). Αντίστοιχη υψηλή είναι η συμμετοχή τους στην παραγωγή προϊόντων που απευθύνονται σε εξειδικευμένες αγορές, καθώς 6 στις 10 εστιάζουν σε αγορές - νησίδες. Από τη φύση των προϊόντων του κλάδου πάντως ίσως να δικαιολογείται η ταυτόχρονη υψηλή επίδοση σε αυτές τις στρατηγικές και όχι η έμφαση στην τυποποίηση που δε θα επέτρεπε ιδιαίτερη διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό. Από την άλλη πλευρά στον Πρωτογενή Τομέα, στις Λουπές Υπηρεσίες και στα Ξενοδοχεία οι επιχειρήσεις που εξειδικεύονται σε μικρές αγορές είναι μάλλον σποραδικές.

Πίνακας 7.1. Βασικά προϊόντα / υπηρεσίες των επιχειρήσεων (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Χαρακτηρισμός εταιρικών προϊόντων | | | |
|-------------------------------|--|--|---|--|
| | Τυποποιημένα σε μαζικές αγορές, με χαμηλό κόστος | Μικρά εξειδικευμένα τμήματα (νησίδες αγοράς) | Προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις του πελάτη (customized-tailor made) | Προϊόντα / υπηρεσίες υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό |
| Εμπόριο | 56,3% | 40,7% | 60,5% | 36,7% |
| Μεταποίηση | 49,1% | 41,9% | 69,9% | 39,7% |
| Πρωτογενής τομέας | 47,9% | 34,7% | 48,6% | 25,7% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 42,3% | 34,4% | 83,7% | 36,1% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 35,5% | 33,6% | 84,5% | 47,5% |
| Λουπές υπηρεσίες (75-93) | 26,9% | 46,2% | 73,1% | 46,2% |
| Πληροφορική (72) | 21,6% | 62,7% | 88,2% | 74,5% |
| Κατασκευές | 16,5% | 46,7% | 87,2% | 35,5% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 16,4% | 36,2% | 90,0% | 42,6% |
| Σύνολο (N= 1990) | 46,2% | 41,0% | 69,6% | 39,4% |

Ειδικά στους κλάδους της μεταποίησης μπορεί να σημειωθεί ο υψηλός βαθμός τυποποιημένων προϊόντων σε μαζικές αγορές για τον κυρίαρχο κλάδο καταναλωτικών αγαθών, τα τρόφιμα – ποτά, αλλά και την κλωστοϋφαντουργία / ένδυση. Αρκετές από τις επιχειρήσεις στα μηχανήματα και είδη εξοπλισμού δείχνουν να προσπαθούν για κάλυψη των αναγκών σε νησίδες αγοράς, ενώ προϊόντα υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό δηλώνουν ότι παρέχουν σε σχετικά υψηλά ποσοστά επιχειρήσεις επίπλων, αλλά και χημικών προϊόντων.

Πίνακας 7.2. Βασικά προϊόντα / υπηρεσίες των επιχειρήσεων (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

% επιχειρήσεων

| | Χαρακτηρισμός εταιρικών προϊόντων | | | |
|-------------------------------|--|--|---|--|
| | Τυποποιημένα σε μαζικές αγορές, με χαμηλό κόστος | Μικρά εξειδικευμένα τμήματα (νησίδες αγοράς) | Προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις του πελάτη (customized-tailor made) | Προϊόντα / υπηρεσίες υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό |
| Τρόφιμα-Ποτά | 69,3% | 33,8% | 65,1% | 43,4% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 56,5% | 26,7% | 63,0% | 26,1% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 54,0% | 32,0% | 66,0% | 22,0% |

| | Χαρακτηρισμός εταιρικών προϊόντων | | | |
|---------------------------------------|--|--|---|--|
| | Τυποποιημένα σε μαζικές αγορές, με χαμηλό κόστος | Μικρά εξειδικευμένα τμήματα (νησίδες αγοράς) | Προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις του πελάτη (customized-tailor made) | Προϊόντα / υπηρεσίες υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό |
| Χημικά προϊόντα | 50,0% | 45,5% | 55,6% | 47,7% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 50,0% | 43,1% | 84,6% | 36,5% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 41,9% | 45,3% | 72,0% | 36,5% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 23,8% | 52,4% | 85,7% | 42,7% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 34,8% | 60,9% | 69,6% | 42,9% |
| Έπιπλα και λουπές βιομηχανίες | 38,1% | 38,1% | 81,0% | 52,4% |
| Λουτοί κλάδοι | 17,1% | 61,9% | 69,0% | 51,2% |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 662) | 49,8% | 41,4% | 70,3% | 40,1% |

Σε επίπεδο Περιφερειών, σε όλες τις Περιφέρειες κυριαρχούν οι επιχειρήσεις που δηλώνουν ότι παράγουν προϊόντα / υπηρεσίες προσαρμοσμένα στους πελάτες. Υψηλότερα από το μέσο όρο σε αυτή την κατηγορία κινούνται οι επιχειρήσεις στην Περιφέρεια Ιονίων νήσων (8 στις 10 επιχειρήσεις κατατάσσουν τις ίδιες σε αυτή την κατηγορία) όπου η κλαδική διάρθρωση είναι κατά φθίνουσα σειρά τα Ξενοδοχεία (42%), το Εμπόριο (22%) και η Μεταποίηση (16%). Οι διαφορές μεταξύ των Περιφερειών είναι μάλλον μικρές καθώς ακόμα και στην Περιφέρεια Πελοποννήσου που βρίσκεται στην τελευταία θέση, 6 στις 10 επιχειρήσεις αναπτύσσουν προϊόντα σύμφωνα με τις απαιτήσεις των πελατών. Σημειώνεται πάντως ότι στην Περιφέρεια Πελοποννήσου η κλαδική διάρθρωση των επιχειρήσεων είναι διαφορετική. Τις δύο πρώτες θέσεις καταλαμβάνουν η μεταποίηση (44%) και το εμπόριο (31%) και ακολουθούν μαζί στην τρίτη θέση τα ξενοδοχεία και οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις (10%). Αντίθετα οι περισσότερες επιχειρήσεις στην Πελοπόννησο δηλώνουν ότι κατά βάση παρέχουν τυποποιημένα προϊόντα, σε αντίθεση με τις επιχειρήσεις της Περιφέρειας Δυτικής Μακεδονίας, όπου σε αυτό συμφωνούν μόλις 4 στις 10 επιχειρήσεις. Ενδιαφέρον έχει το γεγονός ότι η Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου υπερέχει σε ότι αφορά το ποσοστό των επιχειρήσεων που εστιάζουν σε νησίδες αγοράς, αν και με μικρή διαφορά από τις υπόλοιπες Περιφέρειες και σχετικά χαμηλά ποσοστά (μόνο οι μισές επιχειρήσεις).

Πίνακας 7.3. Βασικά προϊόντα / υπηρεσίες των επιχειρήσεων (Περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Χαρακτηρισμός εταιρικών προϊόντων | | | |
|--------------------|--|--|---|--|
| | τυποποιημένα σε μαζικές αγορές, με χαμηλό κόστος | Μικρά εξειδικευμένα τμήματα (νησίδες αγοράς) | Προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις του πελάτη (customized-tailor made) | Προϊόντα / υπηρεσίες υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό |
| Πελοπόννησος | 61,5% | 40,8% | 62,2% | 38,1% |
| Ήπειρος | 59,0% | 36,1% | 73,8% | 42,6% |
| Ιόνια Νησιά | 55,6% | 44,4% | 82,2% | 45,5% |
| Στερεά Ελλάδα | 53,7% | 41,3% | 68,5% | 36,5% |
| Θεσσαλία | 53,3% | 42,1% | 64,3% | 41,2% |
| Κεντρική Μακεδονία | 48,7% | 39,3% | 71,5% | 38,1% |
| Δυτική Ελλάδα | 48,4% | 40,8% | 76,2% | 33,9% |
| Νότιο Αιγαίο | 46,7% | 38,0% | 76,9% | 44,6% |
| Βόρειο Αιγαίο | 45,2% | 51,6% | 71,0% | 32,3% |
| Κρήτη | 45,1% | 40,8% | 76,4% | 39,2% |
| Ανατ. Μακ. & Θράκη | 42,1% | 47,2% | 75,6% | 32,8% |

| | Χαρακτηρισμός εταιρικών προϊόντων | | | |
|-------------------------|--|--|---|--|
| | τυποποιημένα σε μαζικές αγορές, με χαμηλό κόστος | Μικρά εξειδικευμένα τμήματα (νησίδες αγοράς) | Προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις του πελάτη (customized-tailor made) | Προϊόντα / υπηρεσίες υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό |
| Αττική | 39,9% | 39,8% | 65,2% | 41,4% |
| Δυτική Μακεδονία | 37,7% | 49,1% | 71,7% | 36,5% |
| Σύνολο (N= 1992) | 46,2% | 41,0% | 69,6% | 39,4% |

Με δεδομένο όμως ότι ήταν αποδεκτές πολλαπλές απαντήσεις στη συγκεκριμένη ερώτηση, το ενδιαφέρον που μπορεί εξαχθεί από αυτήν είναι ο εντοπισμός ενδεχομένως συγκεκριμένων ομάδων επιχειρήσεων που εφαρμόζουν αποκλειστικά τη μία ή την άλλη στρατηγική. Οι επιχειρήσεις του δείγματος ομαδοποιήθηκαν με βάση το αν ακολουθούν αποκλειστικά μία στρατηγική ή μίγμα στρατηγικών. Δύο στις τρεις επιχειρήσεις έχουν απαντήσει ότι προσφέρουν προϊόντα / υπηρεσίες που εντάσσονται σε περισσότερες από μία κατηγορίες, γεγονός που είναι λογικό για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας. Υπάρχει ωστόσο ένα 12% που διαθέτουν **αποκλειστικά** προϊόντα που προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη και ένα ακόμα 12% που απευθύνονται αποκλειστικά με τυποποιημένα προϊόντα σε μαζικές αγορές. Σημαντικό μπορεί να θεωρηθεί το μικρό σύνολο επιχειρήσεων (6,2%) που δηλώνει ότι λειτουργεί σε νησίδες αγοράς, ενώ ακόμα λιγότερες (κυρίως εμπορικές και μεταποιητικές) απευθύνονται μόνο σε εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς ή παρέχουν προϊόντα υψηλής διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό. (Κυρίως εμπορικές και μεταποιητικές επιχειρήσεις)

Πίνακας 8. Βασικά προϊόντα/υπηρεσίες

| Χαρακτηρισμός προϊόντων / υπηρεσιών | % επιχ | Αρ επιχ |
|---|--------|---------|
| Συνδυασμένες κατηγορίες προϊόντων | 67,7 | 1371 |
| Αποκλειστικά προϊόντα / υπηρεσίες που προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη | 12,2 | 247 |
| Αποκλειστικά μαζικές αγορές | 11,5 | 233 |
| Αποκλειστικά μικρές εξειδικευμένες αγορές | 6,2 | 124 |
| Αποκλειστικά προϊόντα υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό | 2,4 | 48 |
| Σύνολο ⁹ | 100,0 | 2023 |

Εστιάζοντας στην κλαδική ταυτότητα αυτών των επιχειρήσεων προκύπτει καταρχάς ένας υψηλός βαθμός εστίασης αποκλειστικά σε τυποποιημένα προϊόντα από τις επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα. Το αντίθετο για παράδειγμα συμβαίνει στις επιχειρήσεις πληροφορικής όπου μόνο το 10% των επιχειρήσεων που παράγουν / παρέχουν αποκλειστικά ένα τύπο προϊόντων, το 8% αυτών επιλέγει προϊόντα σύμφωνα με τις απαιτήσεις του πελάτη και το 2% προϊόντα υψηλής διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό. Οι περισσότερες πολύ μεγάλες επιχειρήσεις πάντως παράγουν κυρίως τυποποιημένα προϊόντα.

⁹ Το πλήθος των απαντήσεων N αναφέρεται στις επιχειρήσεις που απάντησαν τουλάχιστον σε μία από το σύνολο των ερωτήσεων. Η μεθοδολογία αυτή ακολουθείται και στο υπόλοιπο κείμενο όπου αναλύονται συνδυαστικά περισσότερες από μία ερωτήσεις

1.2 Εταιρική Στρατηγική

Στην παρακάτω ενότητα αναλύονται οι βασικές εταιρικές στρατηγικές που δύναται να χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις. Η εταιρική ή επιχειρησιακή στρατηγική είναι εκείνη που ασχολείται με τους περισσότερο μακροπρόθεσμους στόχους της επιχείρησης, το όραμα και την αποστολή της, τις δραστηριότητες στις οποίες πρέπει να εισέλθει και αυτές από τις οποίες πρέπει να απομακρυνθεί, καθώς και με τον καλύτερο συντονισμό όλων των τμημάτων. Οι στρατηγικές που ελέγχθηκαν στην παρούσα έρευνα είναι:

α) Αύξηση μεριδίου αγοράς με τα ίδια προϊόντα/υπηρεσίες σε υφιστάμενες αγορές. Η στρατηγική αυτή χαρακτηρίζεται και ως στρατηγική διείσδυσης-συγκέντρωσης αγοράς (Παπαδάκης 1999) και αποβλέπει στη διάθεση των πόρων της επιχείρησης προς την κατεύθυνση της εξαπλώσης των υπάρχοντων προϊόντων/υπηρεσιών σε μεγαλύτερο αγοραστικό εύρος. Η επιχείρηση μπορεί να πετύχει την αύξηση του μεριδίου αγοράς της στην ίδια αγορά με τρεις βασικούς τρόπους: α) Με την αύξηση της χρήσης των προϊόντων/υπηρεσιών από τους υπάρχοντες πελάτες, β) με προσέλκυση των πελατών των ανταγωνιστών (καλύτερη ποιότητα, χαμηλότερη τιμή), και τέλος γ) με την προσέλκυση μη χρηστών του προϊόντος (μέσω δειγμάτων, κουπονιών, κτλ.). Η υιοθέτηση αυτής της στρατηγικής πάντως υποθέτει πως υπάρχουν αυτά τα περιθώρια αύξησης και πως οι αγορές δεν είναι ήδη κορεσμένες. Επιπλέον, η επιχείρηση πρέπει να είναι σε θέση να επιτύχει τις οικονομίες κλίμακας που είναι απαραίτητες για την επίτευξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και την κάλυψη επομένως αυτής της αύξησης. Στον αντίποδα, οι επιχειρήσεις που εφαρμόζουν αυτή τη στρατηγική είναι τρωτές σε μεγάλες αλλαγές, στη συγκεκριμένη αγορά, αλλά και σε αλλαγές του ευρύτερου οικονομικού περιβάλλοντος στο οποίο κινούνται (Παπαδάκης,1999).

β) Διείσδυση σε νέες αγορές με τα ίδια προϊόντα / υπηρεσίες. Πρόκειται για τη στρατηγική που αποβλέπει στην αύξηση των κερδών της επιχείρησης μέσω της διεύρυνσης των αγορών στις οποίες δραστηριοποιείται, για τα υπάρχοντα προϊόντα και υπηρεσίες της. Η διεύρυνση αυτή επιτυγχάνεται συνήθως μέσω της προώθησης αυτών σε νέες γεωγραφικές αγορές, αλλά μπορεί να αφορά ακόμα και νέες κατηγορίες πελατών. Ο στόχος των επιχειρήσεων που υιοθετούν αυτού του τύπου τη στρατηγική είναι να εκμεταλλευτούν νέα (και ίσως και φτηνότερα) δίκτυα διανομής, να αποκτήσουν πρόσβαση σε αναπτυσσόμενες αγορές που έχουν πιθανότητες να εκδηλώσουν μεγάλα περιθώρια κέρδους και να διοχετεύσουν εν τέλει σε αυτές τη δυνατότητα παραγωγής υψηλού όγκου που ενδεχομένως διαθέτουν.

γ) Αύξηση πωλήσεων μέσω ανάπτυξης νέων προϊόντων / υπηρεσιών. Η στρατηγική αυτή συνδέεται με την καινοτομική δραστηριότητα και επίδοση της επιχείρησης και επομένως θεωρεί ως δεδομένο ότι αυτή είναι σε θέση να διεξάγει την απαραίτητη Ε&Α που θα έχει ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Είναι επομένως μία από τις πιο “δύσκολες” μορφές στρατηγικής γιατί απαιτεί μεγάλες δαπάνες σε χρόνο και χρήμα για τους ερευνητικούς και όχι μόνο τομείς της επιχείρησης, ενώ δεν έχει βέβαια πάντα προβλέψιμα ή αναμενόμενα αποτελέσματα. Ταυτόχρονα όμως αποτελεί ίσως το πιο αξιόπιστο δρόμο για την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, αφού μέσω της καινοτομίας η επιχείρηση ανανεώνει τις παρεχόμενες υπηρεσίες της, διατηρείται στην αιχμή της τεχνολογικής ανάπτυξης και είναι σε θέση να αντιληφθεί τις μεταβολές των αγορών, αλλά και να ανταποκριθεί όσο το δυνατόν αμεσότερα στις αλλαγές που συμβαίνουν σε αυτήν. Μάλιστα, η στρατηγική αυτή ίσως είναι η μόνη ενδεδειγμένη για μια επιχείρηση που διαθέτει ένα χαρτοφυλάκιο προϊόντων / υπηρεσιών που βρίσκεται σε φάση ωρίμανσης, αν δεν θέλει σύντομα να βρεθεί σε μειονεκτική θέση στον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται.

δ) Εντοπισμός νέων, μικρών ή ιδιαίτερων τομέων αγοράς (niche markets) στις υφιστάμενες αγορές δραστηριοποίησης της επιχείρησής σας. Πρόκειται για μία διάσταση της στρατηγικής διαφοροποίησης κατά την οποία η επιχείρηση αναπτύσσει νέα προϊόντα ή υπηρεσίες τα οποία και προσπαθεί να διαθέσει στις αγορές όπου ήδη δραστηριοποιείται. Οι λόγοι που ωθούν την επιχείρηση να ακολουθήσει αυτή τη στρατηγική ποικίλλουν, ξεκινώντας από προσπάθεια απόκτησης καλύτερου μεριδίου αγοράς σε σχέση με αυτό που διατηρεί για το βασικό προϊόν της, έως το να επιλέξει αυτή τη στρατηγική για να εκμεταλλευτεί κάποιες οικονομίες φάσματος που δημιουργούνται, οπότε χρησιμοποιώντας παράπλευρες ή εντελώς αναξιοποίητες διαστάσεις των πόρων και ικανοτήτων της, να διευρύνει την γκάμα των προϊόντων της. Επίσης με τη διαφοροποίηση αυτή είναι πιθανόν να προσπαθεί να διαμοιράσει μέρος των πωλήσεών της, αποδεσμευόμενη από συγκεκριμένο προϊόν, έτσι ώστε να μειώσει τον ενδεχόμενο κίνδυνο που ελλοχεύει από την υπερβολική εξάρτηση σε αυτό (διασπορά επιχειρηματικού κινδύνου).

ε) Επαναπροσδιορισμός τομέων διαφοροποίησης. Σε αντίθεση με τις προηγούμενες στρατηγικές που ανήκουν στην κατηγορία των **στρατηγικών ανάπτυξης**, η συγκεκριμένη μπορεί να θεωρηθεί ως στρατηγική διάσωσης / αναστροφής (Παπαδάκης 1999) που αναφέρονται στις προσπάθειες της επιχείρησης να αναστρέψει ένα διαμορφούμενο άσχημο κλίμα, να διασώσει κάποια αρνητική κατάσταση, ή να προλάβει ενδεχόμενα μελλοντικά προβλήματα. Έχοντας αντιληφθεί δηλαδή ότι με το υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο προϊόντων / υπηρεσιών οι δυνατότητες είναι περιορισμένες, επιλέγει να αλλάξει εντελώς προσανατολισμό.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, η βασική στρατηγική των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα είναι η αύξηση του μεριδίου αγοράς με τα ίδια προϊόντα/υπηρεσίες στις υφιστάμενες αγορές και εν συνεχεία η διεξόδου σε νέες αγορές. Πάνω από τις μισές επιχειρήσεις δηλώνουν ότι έχουν εντάξει στην εταιρική τους στρατηγική σε αρκετά μεγάλο/μεγάλο βαθμό κινήσεις όπως αύξηση μεριδίου αγοράς σε υφιστάμενες αγορές, διεξόδου σε νέες και αύξηση πωλήσεων με νέα προϊόντα. Αντίθετα, λιγότερες (σχεδόν μία στις τρεις) είναι οι επιχειρήσεις που έχουν απαντήσει ότι βρίσκονται σε φάση επαναπροσδιορισμού των τομέων δραστηριοποίησής τους ή σε φάση εστίασης σε εξειδικευμένες αγορές.

Πίνακας 9. Εταιρική στρατηγική

% επιχειρήσεων

| | Καθόλου / Λίγο | Σε μεγάλο βαθμό | Μέση τιμή* | Τυπ. απόκλιση |
|---|----------------|-----------------|------------|---------------|
| «Η αύξηση του μεριδίου αγοράς με τα ίδια προϊόντα/υπηρεσίες, στις υφιστάμενες αγορές» | 13,8% | 59,3% | 3,68 | 1,16 |
| «Η διεξόδου σε νέες αγορές με τα ίδια προϊόντα, ή και υπηρεσίες» | 26,6% | 53,1% | 3,40 | 1,38 |
| «Η αύξηση των πωλήσεων με νέα προϊόντα / υπηρεσίες» | 27,4% | 49,9% | 3,33 | 1,37 |
| «Ο εντοπισμός νέων, μικρών ή ιδιαίτερων τομέων αγοράς (niche markets) στις υφιστάμενες αγορές δραστηριοποίησης της επιχείρησής σας» | 36,6% | 36,5% | 2,98 | 1,32 |
| «Ο επαναπροσδιορισμός των τομέων δραστηριοποίησης της επιχείρησής σας» | 40,2% | 34,4% | 2,87 | 1,35 |

N= 1981 *Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

Όλοι ανεξαιρέτως οι κλάδοι έχουν αξιολογήσει ως κυρίαρχη τη στρατηγική της «αύξησης μεριδίου αγοράς με τα ίδια προϊόντα / υπηρεσίες, στις υφιστάμενες αγορές». Συνήθως η 2^η συνολικά δημοφιλέστερη στρατηγική, η «διείσδυση σε νέες αγορές» είναι και η 2^η τη τάξει στρατηγική σε όλους τους κλάδους. Εξαιρέση σε αυτό αποτελεί καταρχάς ο πρωτογενής τομέας, όπου φαίνεται να βρίσκεται σε φάση επαναπροσδιορισμού του τομέα διαφοροποίησης, γεγονός που προφανώς αντανακλά την αυξημένη κινητικότητα σε νέες καλλιέργειες και γενικότερα τις προσπάθειες αναπροσαρμογής του τομέα. Αλλά και ο κατασκευαστικός τομέας φαίνεται να βρίσκεται σε αυτό το στάδιο, καθώς πάνω από το 40% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι υιοθετεί αυτή τη στρατηγική σε υψηλό βαθμό. Το ίδιο δηλώνει και το 38% των ξενοδοχείων – εστιατορίων, με αποτέλεσμα μάλιστα η αντίστοιχη μέση αξιολόγηση να είναι η υψηλότερη από όλους τους άλλους κλάδους. Στη μεταποίηση, πάνω από τις μισές επιχειρήσεις στα μηχανήματα – είδη εξοπλισμού δηλώνουν ότι προσπαθούν να εστιάσουν σε νησίδες αγοράς, ενώ υψηλά αξιολογείται (2^η δημοφιλέστερη στρατηγική) και από τις επιχειρήσεις μη μεταλλικών ορυκτών.

Πίνακας 9.1. Εταιρική στρατηγική (κλαδικά αποτελέσματα)

| | Αύξηση μεριδίου αγοράς με τα ίδια προϊόντα / υπηρεσίες, στις υφιστάμενες αγορές | | Αύξηση πωλήσεων με νέα προϊόντα / υπηρεσίες; | | Εντοπισμός νέων, μικρών ή ιδιαίτερων τομέων αγοράς (niche market) στις υφιστάμενες αγορές δραστηριοποίησης της επιχείρησης | | Επαναπροσδιορισμός των τομέων δραστηριοποίησης της επιχείρησης | |
|-------------------------------|---|---------------|--|---------------|--|---------------|--|---------------|
| | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση |
| Εμπόριο | 3,85 | 1,12 | 3,48 | 1,351 | 2,99 | 1,349 | 2,97 | 1,391 |
| Πληροφορική (72) | 3,84 | 0,90 | 3,94 | 1,066 | 3,56 | 1,146 | 2,73 | 1,25 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 3,80 | 1,23 | 3,62 | 1,152 | 2,79 | 1,209 | 2,96 | 1,275 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 3,68 | 1,00 | 3,51 | 1,259 | 3,24 | 1,201 | 3,00 | 1,233 |
| Μεταποίηση | 3,62 | 1,18 | 3,24 | 1,361 | 2,92 | 1,288 | 2,76 | 1,328 |
| Πρωτογενής τομέας | 3,56 | 1,20 | 2,32 | 1,351 | 2,61 | 1,359 | 2,69 | 1,44 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 3,53 | 1,21 | 3,5 | 1,205 | 3,22 | 1,271 | 2,81 | 1,223 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 3,45 | 1,40 | 3,38 | 1,497 | 2,98 | 1,407 | 2,69 | 1,334 |
| Κατασκευές | 3,21 | 1,26 | 2,74 | 1,43 | 2,91 | 1,47 | 2,93 | 1,412 |
| Σύνολο (N= 1983) | 3,68 | 1,16 | 3,33 | 1,365 | 2,98 | 1,321 | 2,87 | 1,347 |

Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

Πίνακας 9.2. Εταιρική στρατηγική (κλαδικά αποτελέσματα- μεταποίηση)

| | Αύξηση μεριδίου αγοράς με τα ίδια προϊόντα / υπηρεσίες, στις υφιστάμενες αγορές | | Αύξηση πωλήσεων με νέα προϊόντα / υπηρεσίες»; | | Εντοπισμός νέων, μικρών ή ιδιαίτερων τομέων αγοράς (niche market) στις υφιστάμενες αγορές δραστηριοποίησης της επιχείρησης | | Επαναπροσδιορισμός των τομέων δραστηριοποίησης της επιχείρησης | |
|---------------------------------------|---|---------------|---|---------------|--|---------------|--|---------------|
| | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση |
| Χημικά προϊόντα | 3,91 | ,821 | 3,73 | 1,156 | 2,91 | 1,158 | 2,73 | 1,372 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 3,86 | 1,069 | 3,18 | 1,395 | 2,67 | 1,360 | 2,28 | 1,161 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 3,76 | 1,250 | 2,82 | 1,502 | 3,00 | 1,395 | 2,92 | 1,353 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 3,64 | 1,158 | 3,28 | 1,330 | 2,93 | 1,300 | 2,81 | 1,331 |
| Λοιποί κλάδοι | 3,55 | 1,173 | 3,52 | 1,215 | 2,88 | 1,329 | 2,76 | 1,445 |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 3,50 | 1,263 | 3,04 | 1,224 | 3,00 | 1,446 | 2,52 | ,994 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 3,47 | 1,375 | 3,18 | 1,435 | 3,02 | 1,252 | 3,07 | 1,437 |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 3,43 | 1,254 | 3,10 | 1,402 | 2,89 | 1,261 | 2,66 | 1,346 |
| Έπιπλα και λυιές βιομηχανίες | 3,38 | ,921 | 3,29 | 1,347 | 3,10 | 1,044 | 3,00 | 1,342 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 3,35 | 1,262 | 3,47 | 1,332 | 2,78 | 1,130 | 2,82 | 1,240 |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 661) | 3,61 | 1,182 | 3,24 | 1,361 | 2,91 | 1,281 | 2,77 | 1,328 |

Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

1.3 Χρήση πρακτικών management

Το επόμενο σετ ερωτήσεων ελέγχει το βαθμό οργάνωσης της λειτουργίας των επιχειρήσεων με σύγχρονες πρακτικές και τεχνολογίες διοίκησης. Η χρήση των εφαρμογών αυτών πιθανώς να μην συναρτάται με οικονομικές αποδόσεις, αποτελεί όμως ένδειξη εκσυγχρονισμού και συνδέεται με τη δυνατότητα αποτελεσματικής διαχείρισης της λειτουργίας τους. Επίσης οι διαδικασίες σύνδεσης μισθών και παραγωγικότητας, αλλά και οι θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης του προσωπικού εκφράζουν έναν δομημένο (τυπικό) τρόπο διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού, διαχείρισης ουσιαστικά της άρρητης γνώσης που υπάρχει σε έναν οργανισμό, σε σχέση με τις λοιπές τεχνολογικές κυρίως πρακτικές που προσπαθούν να «συλλάβουν» τη ρητή γνώση.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, οι περισσότερες επιχειρήσεις (77%), δηλώνουν ότι χρησιμοποιούν ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα, ενώ πάνω από τις μισές έχουν διαδικασίες αξιολόγησης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού, διοίκηση ολικής ποιότητας και σύνδεση μισθών με παραγωγικότητα. Αντίθετα λιγότερες είναι αυτές που χρησιμοποιούν συστήματα διοίκησης έργου.

Πίνακας 10. Χρήση πρακτικών management

| Πρακτικές management | % επιχειρήσεων |
|--|----------------|
| | % επιχειρήσεων |
| Ολοκληρωμένα Πληροφοριακά Συστήματα, όπως CRM, ERP, IMS | 77,1% |
| Θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού; | 59,7% |
| Διοίκηση Ολικής Ποιότητας (Total quality management) | 54,0% |
| Σύστημα σύνδεσης μισθών / παραγωγικότητας | 50,4% |
| Συστήματα Διοίκησης Έργου (Project Management) | 38,3% |

N= 1916

Ο πιο προηγμένος κλάδος σε ότι αφορά τη χρήση ολοκληρωμένων πληροφοριακών συστημάτων είναι αυτός της Πληροφορικής και ο λιγότερο προηγμένος αυτός των Κατασκευών. Έτσι πάνω από 9 επιχειρήσεις στις 10 του κλάδου Πληροφορικής χρησιμοποιούν ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα έναντι μόλις 5 στις 10 επιχειρήσεις στον κλάδο των Κατασκευών. Οι εταιρείες Πληροφορικής υπερέχουν ακόμα στη χρήση συστημάτων διοίκησης έργου και στη σύνδεση μισθών / παραγωγικότητας όπου το 78% των επιχειρήσεων και αντίστοιχα το 62% απαντούν θετικά. Στη διοίκηση ολικής ποιότητας, αλλά και ως προς θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού οι συμβουλευτικές επιχειρήσεις φαίνεται να πρωτεύουν, καθώς το 66% και 80% των επιχειρήσεων αντίστοιχα απαντούν θετικά.

Τις λιγότερες θετικές απαντήσεις στα ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα εμφανίζουν οι επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα, παρόλο που η πληθώρα των σχετικών θετικών απαντήσεων από όλους τους κλάδους θα πρέπει να αντιμετωπιστεί με επιφύλαξη. Πιθανώς, σε κάποιο βαθμό οι απαντήσεις να είναι στερεοτυπικές και να εκφράζουν μια απλώς πολιτικής ορθή άποψη. Για παράδειγμα η ύπαρξη συγκεκριμένων πληροφοριακών συστημάτων όπως ERP, CRM κτλ. μπορεί να έχει συνδεθεί εσφαλμένα με κατοχή γενικής Η/Υ. Οι επιστημολογικές αδυναμίες των ερευνών πεδίου με πλήθος στερεοτυπικών απαντήσεων είναι δεδομένες άλλωστε και παρουσιάζονται σε κάθε αντίστοιχη έρευνα¹⁰. Στον ίδιο τομέα μόλις το 24% - το χαμηλότερο από όλους τους κλάδους - δηλώνουν ότι

¹⁰ Βλέπε και Β.Σταθακόπουλος, Μέθοδοι Έρευνας Αγοράς, Εκδόσεις Σταμούλη, 2005.

έχουν συστήματα διοίκησης έργου, ενώ στην κατηγορία της διοίκησης ολικής ποιότητας την τελευταία θέση έχουν οι εμπορικές επιχειρήσεις. Ο πρωτογενής τομέας δεν φαίνεται άλλωστε να υιοθετεί θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης προσωπικού ούτε υπάρχει σύνδεση μισθών / παραγωγικότητας, γεγονός μάλλον αναμενόμενο, λαμβάνοντας υπόψη το είδος των εργατών / υπαλλήλων που συνήθως απασχολεί.

Ειδικά στη μεταποίηση, στον κλάδο των εκδόσεων – εκτυπώσεων, στα χημικά προϊόντα, αλλά και στα ελαστικά / πλαστικά σημειώνεται ευρεία χρήση ΟΠΣ. Στα χημικά προϊόντα ευρεία είναι η σύνδεση μισθών – παραγωγικότητας (64,4% των επιχειρήσεων), τουλάχιστον σε μεγαλύτερο βαθμό από τους άλλους κλάδους της μεταποίησης, ενώ ο ίδιος κλάδος φαίνεται να πρωτοπορεί και στις διαδικασίες αξιολόγησης προσωπικού, αλλά και στη Διοίκηση ολικής ποιότητας.

Σε επίπεδο Περιφερειών οι επιχειρήσεις που δηλώνουν έδρα στην Αττική είναι πρωτοπόρες στη χρήση όλων των πρακτικών management, αφού υπερέχουν στις 4 από τις 5 κατηγορίες. Έτσι το 90% σχεδόν των επιχειρήσεων αυτών κάνουν χρήση ολοκληρωμένων πληροφοριακών συστημάτων, το 71% έχουν θεσμοθετημένες διαδικασίες προσωπικού και 61% έχουν σύστημα σύνδεσης μισθών με παραγωγικότητα. Στην μόνη κατηγορία που την πρώτη θέση παίρνει άλλη Περιφέρεια είναι στη Διοίκηση Ολικής Ποιότητας όπου το 64% των επιχειρήσεων στην Στερεά Ελλάδα έναντι 57% στην Αττική χρησιμοποιούν συστήματα διοίκησης ολικής ποιότητας.

Πίνακας 10.1. Χρήση πρακτικών management (κλαδικά αποτελέσματα

% επιχειρήσεων

| | Ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα | Συστήματα διοίκησης έργου | Διοίκηση ολικής ποιότητας | Θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης / ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού | Σύστημα σύνδεσης μισθών / παραγωγικότητας |
|-------------------------------|-------------------------------------|---------------------------|---------------------------|---|---|
| Πληροφορική (72) | 92,0% | 78,4% | 56,2% | 78,0% | 62,5% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 87,4% | 49,5% | 48,4% | 70,5% | 57,9% |
| Εμπόριο | 81,9% | 32,1% | 45,7% | 59,3% | 53,4% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 77,4% | 38,5% | 55,8% | 61,5% | 35,8% |
| Μεταποίηση | 77,0% | 37,1% | 63,1% | 57,1% | 46,7% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 76,5% | 51,4% | 66,2% | 79,7% | 54,3% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 70,2% | 38,1% | 54,0% | 68,6% | 47,9% |
| Πρωτογενής τομέας | 55,1% | 23,9% | 58,0% | 44,4% | 40,8% |
| Κατασκευές | 50,0% | 59,6% | 45,9% | 46,3% | 55,6% |
| Σύνολο (N= 1970) | 77,1% | 38,3% | 54,0% | 59,7% | 50,4% |

Πίνακας 10.2. Χρήση πρακτικών management (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

| | <i>% επιχειρήσεων</i> | | | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------|---------------------------|---|---|
| | Ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα | Συστήματα διοίκησης έργου | Διοίκηση ολικής ποιότητας | Θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού | Σύστημα σύνδεσης μισθών / παραγωγικότητας |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 91,8% | 38,8% | 59,2% | 62,0% | 54,0% |
| Χημικά προϊόντα | 89,1% | 51,1% | 77,3% | 73,9% | 64,4% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 84,6% | 25,5% | 72,5% | 49,0% | 42,3% |
| Λουτοί κλάδοι | 81,0% | 50,0% | 69,0% | 66,7% | 59,5% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 78,3% | 39,1% | 56,5% | 47,8% | 43,5% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 75,9% | 51,8% | 67,1% | 60,0% | 50,6% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 75,6% | 24,4% | 30,4% | 35,6% | 41,3% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 75,0% | 33,0% | 68,1% | 57,5% | 43,4% |
| Έπιπλα και λουπές βιομηχανίες | 71,4% | 30,0% | 70,0% | 42,9% | 47,6% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 66,7% | 31,5% | 56,9% | 56,0% | 35,1% |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 659) | 77,7% | 37,1% | 64,0% | 56,7% | 46,6% |

Στον αντίποδα βρίσκεται η Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου και της Δυτικής Μακεδονίας που εναλλάσσονται στις χαμηλότερες θέσεις. Αναλυτικότερα, μόλις το 45% των επιχειρήσεων στο Βόρειο Αιγαίο έχουν ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα, 19% έχουν συστήματα διοίκησης έργου και 29% σύστημα σύνδεσης μισθών / παραγωγικότητας. Στις άλλες δύο κατηγορίες την χειρότερη θέση κατέχουν οι επιχειρήσεις με έδρα στη Δυτική Μακεδονία: μόνο το 36%-37% των επιχειρήσεων στη Δυτική Μακεδονία εφαρμόζουν συστήματα ολικής ποιότητας και έχουν θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού.

Πίνακας 10.3. Χρήση πρακτικών management (Περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα | Συστήματα διοίκησης έργου | Διοίκηση ολικής ποιότητας | Θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού | Σύστημα σύνδεσης μισθών / παραγωγικότητας |
|-------------------------|-------------------------------------|---------------------------|---------------------------|---|---|
| Αττική | 88,8% | 47,2% | 57,4% | 71,0% | 61,8% |
| Κεντρική Μακεδονία | 85,6% | 36,7% | 58,6% | 57,9% | 46,6% |
| Κρήτη | 73,0% | 32,6% | 45,3% | 57,3% | 47,2% |
| Ήπειρος | 71,2% | 37,7% | 53,3% | 54,1% | 47,5% |
| Νότιο Αιγαίο | 68,7% | 29,7% | 37,8% | 61,1% | 37,8% |
| Θεσσαλία | 68,4% | 32,2% | 50,3% | 51,3% | 40,5% |
| Στερεά Ελλάδα | 68,3% | 41,3% | 64,5% | 53,6% | 51,9% |
| Ανατ. Μακ. & Θράκη | 66,4% | 37,6% | 49,6% | 48,4% | 38,7% |
| Δυτική Μακεδονία | 65,4% | 22,2% | 36,5% | 37,7% | 51,9% |
| Δυτική Ελλάδα | 63,6% | 28,1% | 48,8% | 47,5% | 42,1% |
| Ιόνια Νησιά | 62,8% | 41,5% | 58,1% | 56,8% | 51,1% |
| Πελοπόννησος | 61,3% | 26,8% | 61,7% | 54,1% | 41,2% |
| Βορ Αιγαίο | 45,2% | 19,4% | 45,2% | 54,8% | 29,0% |
| Σύνολο (N= 1970) | 77,1% | 38,3% | 54,0% | 59,8% | 50,4% |

Με δεδομένο όμως ότι και στη συγκεκριμένη ερώτηση ήταν αποδεκτές πολλαπλές απαντήσεις, ενδιαφέρον θα είχε να εξεταστεί αν υπάρχουν συγκεκριμένες ομάδες επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν όλες τις εφαρμογές, συνδυασμό αυτών ή ακόμα και καμία. Από την ανάλυση που έγινε διαπιστώνεται ότι το 7,6% των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα δεν δήλωσε καμία εφαρμογή, ενώ σχεδόν το 14% απάντησε θετικά σε όλες. Οι υπόλοιπες απάντησαν θετικά τουλάχιστον σε μία εφαρμογή.

Περισσότερο οργανωμένος σε ότι αφορά την χρήση εφαρμογών management είναι ο κλάδος Πληροφορικής γιατί έχει το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων που - συγκριτικά με τους άλλους κλάδους - χρησιμοποιεί όλες τις εφαρμογές. Αντίθετα, τη μικρότερη οργάνωση έχουν οι επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα, αλλά και ο κατασκευαστικός κλάδος όπου το 15% και 12% αντίστοιχα των επιχειρήσεων του κλάδου δηλώνει ότι δε χρησιμοποιεί καμία από τις προτεινόμενες πρακτικές.

Πίνακας 11. Έκταση χρήσης πρακτικών μανάτζμεντ από την επιχείρηση (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Καθόλου | Μία εφαρμογή | Δύο | Τρεις | Τέσσερις | Όλες |
|-------------------------------|-----------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| Πρωτογενής τομέας | 15% | 26% | 21% | 11% | 17% | 10% |
| Κατασκευές | 12% | 15% | 22% | 23% | 17% | 12% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 9% | 15% | 22% | 28% | 11% | 15% |
| Εμπόριο | 8% | 17% | 19% | 23% | 18% | 14% |
| Ξενοδοχεία-Εστιατόρια | 8% | 15% | 21% | 25% | 18% | 13% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 6% | 10% | 9% | 26% | 31% | 19% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 6% | 10% | 15% | 24% | 30% | 14% |
| Μεταποίηση | 6% | 15% | 21% | 24% | 21% | 13% |
| Πληροφορική (72) | 0% | 4% | 12% | 29% | 33% | 22% |
| Σύνολο (N=2025) | 8% | 16% | 19% | 24% | 20% | 14% |

Σε επίπεδο Περιφερειών το 20% των επιχειρήσεων στην Αττική χρησιμοποιούν όλες τις πρακτικές μανάτζμεντ ενώ αμελητέο είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων που δεν χρησιμοποιούν καμία (2,7%). Αντίθετα στην τελευταία θέση της κατάταξης στην χρήση πρακτικών μανάτζμεντ είναι η Περιφέρεια Ιονίων Νήσων όπου μόλις το 4% των επιχειρήσεων της Περιφέρειας διαθέτουν όλες τις εφαρμογές, ενώ αρνητική πρώτη έχει και η Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου όπου το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων της Περιφέρειας σε σχέση με τις υπόλοιπες δηλώνει ότι δεν χρησιμοποιεί καμία εφαρμογή.

Πίνακας 11.1. Έκταση χρήσης πρακτικών μανάτζμεντ από την επιχείρηση (Περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Καμία | Μία εφαρμογή | Δύο | Τρεις | Τέσσερις | Όλες | Σύνολο |
|------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Βόρειο Αιγαίο | 18,8% | 31,3% | 18,8% | 15,6% | 6,3% | 9,4% | 100,0% |
| Θεσσαλία | 15,5% | 14,8% | 23,2% | 21,3% | 14,8% | 10,3% | 100,0% |
| Δυτική Μακεδονία | 14,8% | 20,4% | 27,8% | 24,1% | 3,7% | 9,3% | 100,0% |
| Ήπειρος | 13,1% | 14,8% | 16,4% | 19,7% | 26,2% | 9,8% | 100,0% |
| Νότιο Αιγαίο | 12,0% | 23,9% | 19,6% | 25,0% | 10,9% | 8,7% | 100,0% |
| Πελοπόννησος | 11,2% | 13,3% | 29,6% | 24,5% | 14,3% | 7,1% | 100,0% |
| Ανατ. Μακ. & Θράκη | 11,0% | 22,8% | 19,7% | 19,7% | 18,1% | 8,7% | 100,0% |
| Δυτική Ελλάδα | 10,7% | 24,6% | 21,3% | 20,5% | 16,4% | 6,6% | 100,0% |
| Κρήτη | 9,7% | 20,1% | 19,4% | 23,6% | 15,3% | 11,8% | 100,0% |
| Στερεά Ελλάδα | 9,1% | 16,4% | 24,5% | 11,8% | 19,1% | 19,1% | 100,0% |
| Ιόνια Νησιά | 6,7% | 17,8% | 17,8% | 28,9% | 24,4% | 4,4% | 100,0% |
| Κεντρική Μακεδονία | 4,8% | 15,9% | 20,0% | 25,6% | 21,5% | 12,2% | 100,0% |
| Αττική | 2,7% | 9,8% | 15,7% | 26,6% | 25,6% | 19,7% | 100,0% |
| Σύνολο (N=2025) | 7,6% | 15,6% | 19,5% | 23,7% | 20,0% | 13,7% | 100,0% |

Σε όρους μεγέθους – όπως είναι αναμενόμενο – «πρωταθλητές» στην οργάνωση της λειτουργίας τους, όπως αυτή περιγράφεται από τη χρήση όλων των εφαρμογών μάνατζμεντ είναι οι μεγάλες επιχειρήσεις που απασχολούν πάνω από 250 άτομα. Στη κατηγορία αυτή το 27% των επιχειρήσεων χρησιμοποιούν όλες τις εφαρμογές μάνατζμεντ. Αντίθετα, είναι στις πολύ μικρές επιχειρήσεις όπου καταγράφεται το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων που δεν έχουν καμία από τις προτεινόμενες εφαρμογές. Συνεπώς υπάρχει μια σαφής συσχέτιση μεγέθους και πρακτικών management.

Πίνακας 11.2. Έκταση χρήσης πρακτικών μάνατζμεντ από την επιχείρηση (αποτελέσματα ανά μέγεθος επιχειρήσεων)

% επιχειρήσεων

| | Καθόλου | Μία εφαρμογή | Δύο | Τρεις | Τέσσερις | Όλες |
|---------------------------|---------|--------------|-----|-------|----------|------|
| 1-10 άτομα | 25% | 25% | 18% | 19% | 7% | 7% |
| 11-49 άτομα | 8% | 18% | 22% | 24% | 18% | 10% |
| Πάνω από 250 άτομα | 3% | 6% | 11% | 24% | 30% | 27% |
| 50-249 άτομα | 3% | 13% | 20% | 24% | 24% | 17% |
| Σύνολο (N=2025) | 8% | 16% | 19% | 24% | 20% | 14% |

1.4 Εφαρμογή πρακτικών διασφάλισης ποιότητας

Η ύπαρξη και χρήση πρακτικών διασφάλισης ποιότητας φανερώνουν σε κάποιο βαθμό τη σημασία που δίνουν οι επιχειρήσεις σε θέματα ποιότητας. Από την άλλη μεριά οι δείκτες ποιότητας αποτελούν ένδειξη της ανάγκης για στήριξη της ποιότητας όπως αυτή πηγάζει από τη ζήτηση ή τον ανταγωνισμό. Σε προηγμένες δηλαδή αγορές όπου η ένταση του ανταγωνισμού είναι υψηλή, η χρήση τέτοιων συστημάτων ποιότητας κρίνεται απολύτως αναγκαία και συνεπώς αποτελεί προϋπόθεση εισόδου σε αυτές. Γι' αυτό οι επιχειρήσεις που εξάγουν αναμένεται να έχουν υψηλούς δείκτες ποιότητας. Αντίθετα οι υψηλοί δείκτες ποιότητας αποδεικνύουν υψηλή ωριμότητα πραγματοποίησης εξαγωγών, επιχειρήσεις δηλαδή που μπορούν οργανωτικά να διεισδύσουν σε ξένες αγορές χωρίς να απαιτηθεί να κάνουν μεγάλες επενδύσεις σε ότι τουλάχιστον αφορά το ίδιο το προϊόν.

Το ενθαρρυντικό στοιχείο για τις επιχειρήσεις του δείγματος είναι ότι σε ότι αφορά τα συστήματα διασφάλισης ποιότητας οι περισσότερες επιχειρήσεις (63%), είναι εξοικειωμένες με τα συστήματα διαχείρισης ποιότητας, όπως αυτό εκφράζεται με την κατοχή ενός πιστοποιητικού ISO 9001, αν και ίσως θα ανέμενε κανείς ακόμα υψηλότερο ποσοστό. Πιστοποιημένα συστήματα υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία κατέχει μόλις το 39% των επιχειρήσεων, ενώ ακόμα μικρότερο (28%) είναι το ποσοστό κατοχής ISO περιβαλλοντικής διαχείρισης. Οικολογικά σήματα εντοπίζονται στο 21% των επιχειρήσεων.

Πίνακας 12. Εφαρμογή πρακτικών διασφάλισης ποιότητας

| | <i>% επιχειρήσεων</i> |
|--|-----------------------|
| Πιστοποιημένο σύστημα διαχείρισης ποιότητας (όπως π.χ. ISO 9001 του 2008); | 63,2% |
| Πιστοποιημένο σύστημα διαχείρισης υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία (όπως π.χ. OHSAS 18001 ή ΕΛΟΤ 18-01); | 38,8% |
| Πιστοποιημένο σύστημα περιβαλλοντικής διαχείρισης (όπως π.χ. ISO 14001 του 2004); | 28,0% |
| Οικολογικά σήματα (Euro Eco Labels); | 21,0% |

N= 1916

Από τα κλαδικά αποτελέσματα φαίνεται ότι οι επιχειρήσεις της μεταποίησης είναι οι περισσότερο οργανωμένες και εξοικειωμένες με τα συστήματα διαχείρισης ποιότητας. Σε όλους τους επιμέρους κλάδους, τα ποσοστά κατοχής ISO ξεπερνούν το 60% με εξαίρεση την Κλωστοϋφαντουργία / Ένδυση όπου μόνο το 36% απάντησε θετικά. Εντύπωση προκαλεί το γεγονός ότι τα ξενοδοχεία κατατάσσονται στην τελευταία θέση, καθώς λιγότερα από τα μισά διαθέτουν πιστοποιημένο σύστημα διαχείρισης ποιότητας. Η μεταποίηση είναι εντονότερα πιστοποιημένη και στα συστήματα περιβαλλοντικής διαχείρισης, ίσως δικαιολογημένα αφού οι απαιτήσεις συμμόρφωσης με βάση τους εκπεμπόμενους ρύπους είναι υψηλές. Πάντως μόνο το 40% διαθέτει σχετική πιστοποίηση, με τα χημικά προϊόντα να πρωτοπορούν και την κλωστ/ργία/ ένδυση να υστερεί. Το μικρότερο ενδιαφέρον για συστήματα περιβαλλοντικής διαχείρισης έχουν οι επιχειρήσεις πληροφορικής, δικαιολογημένα ίσως λόγω αντικειμένου.

Οι επιχειρήσεις της πληροφορικής κατατάσσονται στην τελευταία θέση και στην κατηγορία της υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία, όπου μόνο το 15% των επιχειρήσεων του κλάδου έχει πιστοποιηθεί. Την πρώτη θέση στην κατηγορία αυτή έχουν οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις - με το 45% των επιχειρήσεων να εφαρμόζουν συστήματα υγιεινής και ασφάλειας. Τα οικολογικά σήματα γενικότερα έχουν την μικρότερη απήχηση στις επιχειρήσεις. Ενδιαφέρον, όμως, έχει ότι ο πρώτος στην κατάταξη κλάδος είναι τα ξενοδοχεία (αν και μόλις 3 στις 10 επιχειρήσεις), παρά το γεγονός ότι στην κατηγορία των πιστοποιητικών διαχείρισης ποιότητας ήταν στην τελευταία.

Πίνακας 12.1. Εφαρμογή πρακτικών διασφάλισης ποιότητας (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Πιστοποιημένο σύστημα | | | Οικολογικά σήματα |
|-------------------------------|--------------------------|--------------------------------|---|----------------------|
| | Διαχείρισης ποιότητας | Περιβαλλοντικής διαχείρισης | Διαχείρισης υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία | |
| Μεταποίηση | 78,7% | 38,2% | 44,6% | 24,9% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 75,4% | 14,7% | 30,3% | 9,0% |
| Πληροφορική (72) | 70,6% | 3,9% | 14,9% | 6,0% |
| Πρωτογενής τομέας | 65,3% | 29,4% | 42,0% | 17,4% |
| Κατασκευές | 64,5% | 31,7% | 46,2% | 9,0% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 52,1% | 20,9% | 37,2% | 18,7% |
| Εμπόριο | 52,0% | 21,2% | 34,3% | 20,8% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 50,0% | 30,0% | 36,0% | 12,2% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 47,9% | 28,9% | 42,2% | 30,7% |
| Σύνολο (N= 1916) | 63,2% | 28,0% | 38,8% | 21,0% |

Πίνακας 12.2. Εφαρμογή πρακτικών διασφάλισης ποιότητας (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

% επιχειρήσεων

| | Πιστοποιημένο σύστημα | | | Οικολογικά σήματα |
|---------------------------------------|-----------------------|-----------------------------|---|-------------------|
| | Διαχείρισης ποιότητας | Περιβαλλοντικής διαχείρισης | Διαχείρισης υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία | |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 92,3% | 42,9% | 40,0% | 26,5% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 87,4% | 41,3% | 59,7% | 26,7% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 87,1% | 44,4% | 43,8% | 27,5% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 85,3% | 30,4% | 32,8% | 18,8% |
| Λοιποί κλάδοι | 81,0% | 48,8% | 47,5% | 17,9% |
| Χημικά προϊόντα | 78,3% | 55,6% | 51,2% | 29,3% |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 66,7% | 35,0% | 11,1% | 30,0% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 64,0% | 32,0% | 40,4% | 26,5% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 60,9% | 30,4% | 36,4% | 21,7% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 35,6% | 17,8% | 20,5% | 28,3% |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 636) | 79,5% | 39,1% | 45,2% | 25,6% |

Από την ανάλυση σε επίπεδο περιφερειών προκύπτει ότι οι επιχειρήσεις στην Περιφέρεια Ηπείρου έχουν υψηλά ποσοστά κατοχής πιστοποιητικών ποιότητας, αφήνοντας τις επιχειρήσεις της Αττικής στην τρίτη θέση πίσω και από την Περιφέρεια Πελοποννήσου. Αντίθετα στην τελευταία θέση είναι οι επιχειρήσεις Νοτίου Αιγαίου όπου μόλις 3 στις 10 διαθέτουν πιστοποιητικά ποιότητας. Παρά τη μικρή γενικά συμμετοχή, στην περιβαλλοντική πιστοποίηση οι επιχειρήσεις στην Περιφέρεια Στερεάς Ελλάδας ξεχωρίζουν σε σχέση με τις επιχειρήσεις των υπόλοιπων Περιφερειών, ενώ σημαντικά μικρότερο είναι το αντίστοιχο ποσοστό επιχειρήσεων στην Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου. Αντίθετα οι επιχειρήσεις στην Περιφέρεια Ιόνιων Νήσων εμφανίζουν σημαντικά ενισχυμένο ποσοστό πιστοποίηση στη διαχείριση υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία. Τέλος, ως προς τα οικολογικά σήματα πρωτεύουν οι επιχειρήσεις της Περιφέρειας Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, αν και με μόλις 26% των αντίστοιχων επιχειρήσεων.

Πίνακας 12.3. Εφαρμογή πρακτικών διασφάλισης ποιότητας (Περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Πιστοποιημένο σύστημα | | | Οικολογικά σήματα |
|-----------------------------|-----------------------|-----------------------------|---|-------------------|
| | διαχείρισης ποιότητας | περιβαλλοντικής διαχείρισης | διαχείρισης υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία | |
| Ήπειρος | 68,9% | 19,3% | 42,1% | 18,3% |
| Πελοπόννησος | 67,7% | 22,8% | 41,9% | 21,7% |
| Αττική | 66,8% | 29,3% | 39,6% | 21,3% |
| Κεντρική Μακεδονία | 66,4% | 32,4% | 37,4% | 22,5% |
| Στερεά Ελλάδα | 66,4% | 34,0% | 42,7% | 21,0% |
| Θεσσαλία | 64,5% | 31,8% | 40,0% | 16,4% |
| Δυτική Ελλάδα | 62,8% | 21,2% | 38,3% | 19,0% |
| Ανατ Μακ & Θράκη | 61,4% | 29,1% | 41,6% | 26,8% |

| | Πιστοποιημένο σύστημα | | | Οικολογικά σήματα |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------------|--|----------------------|
| | διαχείρισης ποιότητας | περιβαλλοντικής διαχείρισης | διαχείρισης υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία | |
| Βόρειο Αιγαίο | 61,3% | 22,6% | 32,3% | 16,1% |
| Κρήτη | 60,1% | 24,8% | 37,1% | 20,9% |
| Δυτική Μακεδονία | 55,6% | 30,2% | 31,5% | 20,8% |
| Ιόνια Νησιά | 40,9% | 19,0% | 45,5% | 14,6% |
| Νότιο Αιγαίο | 33,3% | 18,8% | 28,2% | 23,6% |
| Σύνολο (N= 1916) | 63,2% | 28,0% | 38,8% | 21,0% |

Εστιάζοντας τέλος σε σωρευτική αξιολόγηση αυτών των πιστοποιήσεων προκύπτει ότι περίπου 1 στις 4 επιχειρήσεις δεν χρησιμοποιεί καμία από αυτές τις πρακτικές. Οι περισσότερες επιχειρήσεις από αυτές είναι εμπορικές, ξενοδοχεία, υπηρεσίες αναψυχής και ψυχαγωγίας, αλλά και υπηρεσίες πληροφορικής. Αντίθετα η μεταποίηση πρωτοπορεί σε ότι αφορά το ποσοστό επιχειρήσεων που εφαρμόζουν όλες τις πρακτικές διασφάλισης ποιότητας.

Πίνακας 13. Έκταση χρήσης πρακτικών διασφάλισης ποιότητας

% επιχειρήσεων

| (% επιχειρήσεων)/πρακτικές διασφάλισης ποιότητας | Καμία | Μία εφαρμογή | Δύο | Τρεις | Όλες |
|---|-------|-----------------|-------|-------|------|
| Έκταση χρήσης πρακτικών διασφάλισης ποιότητας από την επιχείρηση (N= 2025) | 26,4% | 31,1% | 19,6% | 15,9% | 7,0% |

Πίνακας 13.1. Έκταση χρήσης πρακτικών διασφάλισης ποιότητας (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Καμία | Μία εφαρμογή | Δύο | Τρεις | Όλες |
|-------------------------------|------------|-----------------|------------|------------|-----------|
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 36% | 17% | 21% | 17% | 8% |
| Εμπόριο | 35% | 30% | 18% | 13% | 5% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 33% | 33% | 18% | 12% | 4% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 31% | 33% | 20% | 11% | 4% |
| Κατασκευές | 26% | 32% | 17% | 20% | 5% |
| Πληροφορική (72) | 25% | 59% | 12% | 4% | 0% |
| Πρωτογενής τομέας | 19% | 43% | 13% | 18% | 7% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 19% | 51% | 17% | 11% | 1% |
| Μεταποίηση | 16% | 30% | 23% | 20% | 11% |
| Σύνολο (N= 2025) | 26% | 31% | 20% | 16% | 7% |

Σε επίπεδο περιφερειών σχεδόν οι μισές επιχειρήσεις στην Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου και το 40% των επιχειρήσεων στα Ιόνια Νησιά και την Δυτική Μακεδονία δεν χρησιμοποιούν καμία εφαρμογή.

Πίνακας 13.2. Έκταση χρήσης πρακτικών διασφάλισης ποιότητας (Περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Καμία | Μία εφαρμογή | Δύο | Τρεις | Όλες |
|-------------------------|------------|--------------|------------|------------|-----------|
| Νότιο Αιγαίο | 49% | 25% | 10% | 12% | 4% |
| Ιόνια Νησιά | 40% | 22% | 22% | 13% | 2% |
| Δυτική Μακεδονία | 39% | 22% | 15% | 11% | 13% |
| Κρήτη | 30% | 32% | 16% | 15% | 7% |
| Βόρειο Αιγαίο | 28% | 34% | 22% | 13% | 3% |
| Κεντρική Μακεδονία | 27% | 29% | 17% | 18% | 9% |
| Δυτική Ελλάδα | 25% | 35% | 23% | 8% | 8% |
| Ηπειρος | 25% | 30% | 30% | 10% | 7% |
| Στερεά Ελλάδα | 24% | 26% | 25% | 18% | 7% |
| Ανατ Μακ & Θρακη | 24% | 26% | 24% | 18% | 7% |
| Αττική | 23% | 34% | 19% | 17% | 7% |
| Θεσσαλία | 23% | 34% | 19% | 18% | 5% |
| Πελοπόννησος | 22% | 35% | 21% | 15% | 6% |
| Σύνολο (N= 2025) | 26% | 31% | 20% | 16% | 7% |

2 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ & ΑΓΟΡΑ

2.1 Αξία επενδυτικών δαπανών στην Ελλάδα κατά τη διετία 2009-2010

Μία από τις βασικές ερωτήσεις της έρευνας η οποία είναι αποκαλυπτική της συμπεριφοράς των ελληνικών επιχειρήσεων σε περιόδους κρίσης είναι η καταγραφή της επενδυτικής τους δραστηριότητας. Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας ρωτήθηκαν για το ύψος των επενδύσεων που πραγματοποίησαν σωρευτικά τη διετία 2009-2010, σε μια ιδιαίτερη δηλαδή περίοδο κατά την οποία για πρώτη φορά τα τελευταία χρόνια η χώρα εισήλθε σε υφεσιακή πορεία. Συγκεκριμένα το ΑΕΠ το 2010 σε σχέση με το 2008 έχει μειωθεί κατά 6,6%, με τις επενδύσεις να έχουν αντίστοιχα μειωθεί κατά 31%: από τα 41,2 δισεκ. € το 2008 σε 28,9 δισεκ. € (σε σταθερές τιμές)¹¹.

Από τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει ότι τη διετία 2009-2010, μία στις πέντε επιχειρήσεις δήλωσε ότι δεν έκανε καμία επένδυση. Αν σε αυτό προστεθεί και ο αριθμός των επιχειρήσεων που δήλωσαν ΔΓ/ΔΑ (περίπου 15,8%), υποκρύπτοντας ενδεχομένως με αυτή την «άγνοια» ελάχιστες επενδύσεις¹², τότε προκύπτει ότι σχεδόν οι 4 στις 10 από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας δεν έκαναν καμία επένδυση τη συγκεκριμένη διετία. Αντιστρόφως βέβαια οι 6 στις 10 - για την ακρίβεια το 63% προχώρησαν σε κάποια επένδυση, έστω και 1.000€. Αν και δε μπορεί αυτό το στοιχείο να συνδεθεί με προηγούμενες συμπεριφορές και να αξιολογηθεί συγκριτικά, δεν θα πρέπει να θεωρηθεί ικανοποιητικό και προφανώς δικαιολογεί τη μεγάλη υποχώρηση των επενδυτικών δαπανών που καταγράφεται και σε μακροοικονομικό επίπεδο¹³.

Το μεγαλύτερο % των «επενδυτών» σημειώνεται στον πρωτογενή τομέα, όπου το 71% των 72 επιχειρήσεων του κλάδου δήλωσαν ότι υλοποίησαν κάποια επένδυση στην προηγούμενη διετία. Ακολουθούν η μεταποίηση και τα ξενοδοχεία – εστιατόρια όπου οι 2 στις 3 επιχειρήσεις ανήκουν στους «επενδυτές», ενώ αντίθετα στο άλλο άκρο βρίσκονται οι επιχειρήσεις πληροφορικής, αλλά και οι εμπορικές.

Πίνακας 14. Επενδυτική συμπεριφορά ανά κλάδο

| | Αριθμός επιχειρήσεων που επένδυσαν | % «επενδυτών» επί του συνόλου |
|-------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| Πληροφορική (72) | 28 | 54,9% |
| Εμπόριο | 431 | 58,2% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 32 | 59,3% |
| Κατασκευές | 67 | 61,5% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 62 | 63,3% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 44 | 62,9% |

¹¹ IOBE, Τριμηνιαία έκθεση για την ελληνική οικονομία (03-11), Σεπτέμβριος 2011.

¹² Οι επιχειρήσεις που επενδύουν σημαντικό ποσό χρημάτων συνήθως γνωρίζουν έστω και στρογγυλοποιημένα το ύψος της επένδυσης. Το πιθανό σφάλμα του να θεωρηθεί ότι όσοι απάντησαν ΔΓ/ΔΑ έκαναν επενδύσεις είναι μεγαλύτερο από το πιθανόν σφάλμα που υποκρύπτει η παραδοχή ότι δεν έκαναν σημαντικές επενδύσεις. Επιπλέον αν θεωρηθεί ότι έκαναν επενδύσεις θα πρέπει να γίνει μια ακόμα παραδοχή για το ύψος των επενδύσεων, το οποίο όμως δεν είναι εφικτό να προσδιοριστεί, γιατί δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία

¹³ Πάντως σε μεγάλη έρευνα πεδίου που εκτόνησε το IOBE το 2007 και η οποία δημοσιεύτηκε τον Ιούνιο του ίδιου έτους με τίτλο «Προσαρμογές και Ανταγωνιστικότητα της Ελληνικής Επιχείρησης, το ποσοστό των «μη επενδυτών» ήταν 21%, δηλαδή το μισό από το παρατηρούμενο στη φετινή έρευνα. Στην έρευνα αυτή γίνεται ανάλυση της επενδυτικής συμπεριφοράς ενός δείγματος 281 επιχειρήσεων ΑΕ και ΕΠΕ από όλους τους κλάδους (αν και το 40% είναι βιομηχανικές επιχειρήσεις), χωρίς κριτήρια μεγέθους.

| | Αριθμός επιχειρήσεων που επένδυσαν | % «επενδυτών» επί του συνόλου |
|------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 95 | 66,4% |
| Μεταποίηση | 466 | 67,7% |
| Πρωτογενής τομέας | 51 | 70,8% |
| Σύνολο | 1276 | 2025 |

Εστιάζοντας τώρα στις επιχειρήσεις που επένδυσαν και διακρίνοντας μεταξύ μικρών (κάτω από 1 εκατ. €), μεσαίων (1 έως 5 εκατ.€) και μεγάλων επενδύσεων (πάνω από 5 εκατ. €), διαπιστώνεται ότι το 58,4% πραγματοποίησαν μικρές επενδύσεις¹⁴ και μόλις 10,2% μεγάλες επενδύσεις. Το συνολικό ύψος των μικρών επενδύσεων όμως μόλις που ξεπερνά τα 300 εκατ. €, ενώ οι μεσαίες επενδύσεις τα 806 εκατ. €.

Η βιομηχανία κυριαρχεί με επενδύσεις συνολικής αξίας 1,49 δισεκ. ευρώ την προηγούμενη διετία. Την δεύτερη θέση σε ότι αφορά την αξία κεφαλαίων που διατέθηκαν κρατούν οι επιχειρήσεις του εμπορίου ενώ στον αντίποδα στις τελευταίες θέσεις βρίσκονται οι επιχειρήσεις πληροφορικής.

Πίνακας 15. Επενδύσεις στην Ελλάδα κατά τα έτη 2009-2010

| Κατηγορίες | Επιχειρήσεις | % επιχειρήσεων | % επιχειρήσεων με επενδύσεις | Συνολικές Επενδύσεις (εκατ ευρώ) |
|-----------------------|--------------|----------------|------------------------------|----------------------------------|
| Καμία Επένδυση | 429 | 21,2% | | |
| Μικρές (<1 εκατ €) | 746 | 36,8% | 58,4% | 301 |
| Μεσαίες (1-5 εκατ. €) | 401 | 19,8% | 31,4% | 806 |
| Μεγάλες (>5 εκατ €) | 129 | 6,4% | 10,2% | 4.054 |
| ΔΓ/ΔΑ | 320 | 15,8% | | |
| Σύνολο | 2025 | 100% | 100% | 5.161 |

N=2025

Σε σχετική ανάλυση για το μέγεθος των επενδύσεων βρέθηκε ότι στους κλάδους της μεταποίησης και του εμπορίου η αναλογία μικρών επενδύσεων στο σύνολο των επενδύσεων του κλάδου ήταν μεγαλύτερη σε σχέση με τους κλάδους με τις λιγότερες επενδύσεις. Σχετικό παράδειγμα είναι αυτό των επιχειρήσεων πληροφορικής όπου στην συντριπτική τους πλειοψηφία (96%) έκαναν μικρές επενδύσεις ύψους κατά μέσο όρο 500 χιλ ευρώ όταν διπλάσιο ποσοστό της μεταποίησης επέλεξε μεγάλες. Επιπλέον η κατά μέσο όρο δαπάνη μικρών επενδύσεων στην μεταποίηση είναι σχεδόν τριπλάσια αυτής των επιχειρήσεων πληροφορικής.

Οι κλάδοι με τη μεγαλύτερη μέση επενδυτική δαπάνη ανά επιχείρηση είναι οι υπηρεσίες μεταφορών, επικοινωνιών, κτλ. και το εμπόριο. Εντυπωσιακά χαμηλή είναι η μέση επενδυτική δαπάνη στις Κατασκευές.

¹⁴ Τα όρια τέθηκαν με βάση τις παρατηρούμενες κατανομές. Είναι προφανές ότι ανάλογα με τον κλάδο τα επενδυτικά μεγέθη, αλλάζουν: στη βιομηχανία οι επενδύσεις είναι γενικά υψηλότερου μεγέθους λόγω μεγαλύτερου πάγιου εξοπλισμού σε σχέση π.χ. με επενδύσεις στο χώρο των συμβουλευτικών υπηρεσιών. Ωστόσο η ενιαία διάκριση εξυπηρετεί αυτή τη φάση ανάλυσης των αποτελεσμάτων.

Πίνακας 15.1. Επενδύσεις στην Ελλάδα κατά τα έτη 2009-2010 (κλαδικά αποτελέσματα)

| | Επιχειρήσεις | Επενδύσεις (εκατ ευρώ) | Μέση επενδυτική δαπάνη ¹⁵ (εκατ ευρώ) |
|-------------------------------|--------------|------------------------|--|
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 41 | 442,23 | 10,79 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 62 | 472,09 | 7,61 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 95 | 441,73 | 4,65 |
| Εμπόριο | 430 | 1431,86 | 3,33 |
| Πρωτογενής τομέας | 51 | 159,20 | 3,12 |
| Κατασκευές | 67 | 204,30 | 3,05 |
| Μεταποίηση | 456 | 1153,32 | 2,53 |
| Πληροφορική (72) | 28 | 43,06 | 1,54 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 44 | 813,62 | 18,49* |
| Σύνολο | 1.274 | 5161,41 | 4,05 |

* Στον κλάδο Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74 περιλαμβάνονται εταιρείες συμμετοχών οι οποίες δήλωσαν επενδύσεις για το σύνολο των επιχειρήσεων που απαρτίζουν τον όμιλο.

Στη μεταποίηση στα Χημικά προϊόντα και στα Βασικά Μέταλλα σημειώνονται οι υψηλότερες επιδόσεις.

Πίνακας 15.2. Επενδύσεις στην Ελλάδα κατά τα έτη 2009-2010 (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

| | Επιχειρήσεις | Επενδύσεις (εκατ ευρώ) | Μέση Επένδυση ανά επιχείρηση (εκατ ευρώ) |
|---------------------------------------|--------------|------------------------|--|
| Χημικά προϊόντα | 33 | 185,97 | 5,64 |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 57 | 241,79 | 4,24 |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 17 | 59,48 | 3,50 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 43 | 136,97 | 3,19 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 34 | 80,28 | 2,36 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 154 | 290,40 | 1,89 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 30 | 49,93 | 1,66 |
| Λοιποί κλάδοι | 45 | 62,10 | 1,38 |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 14 | 15,88 | 1,13 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 29 | 30,51 | 1,05 |
| Σύνολο Μεταποίησης | 456 | 1153,32 | 2,53 |

2.2 Διάρθρωση επενδυτικών δαπανών 2009-2010

Οι επιχειρήσεις στη συνέχεια κλήθηκαν να προσδιορίσουν τη φύση των επενδύσεων που δήλωσαν ότι πραγματοποίησαν, να κάνουν δηλαδή μια αδρή ποσοτική αποτίμηση των επενδυτικών τους δαπανών ανάλογα με το σκοπό τους. Έξι μεγάλες κατηγορίες επενδύσεων χρησιμοποιούνται, αν και ως έναν βαθμό οι κατηγορίες αυτές αλληλοσυμπληρώνονται (π.χ. αύξηση ή διεύρυνση της δυναμικότητας μπορεί να συμβεί μέσω βελτίωσης των μεθόδων παραγωγής ή εισαγωγής νέων μεθόδων). Σε κάθε περίπτωση πάντως, η αναλυτική απεικόνισή τους οδηγεί σε χρήσιμα συμπεράσματα για την πορεία της

¹⁵ Η μέση επενδυτική δαπάνη αναφέρεται αποκλειστικά στις επιχειρήσεις που έχουν επενδύσει.

βιομηχανίας προς εκσυγχρονισμό ή επέκταση, το άνοιγμα σε νέες αγορές ή την προσπάθεια τόνωσης της θέσης των επιχειρήσεων στις ήδη υπάρχουσες αγορές.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις (86%) δήλωσαν ότι δαπάνησαν έστω και 1.000 € σε επενδύσεις για την αγορά νέου ή αντικατάσταση υφιστάμενου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Η κατηγορία αυτή επενδύσεων συγκέντρωσε και το μεγαλύτερο μέρος των επενδεδυμένων κεφαλαίων (55%)¹⁶. Σχεδόν μία στις τρεις επιχειρήσεις επένδυσε στην κατεύθυνση της αύξησης της παραγωγικής δυναμικότητας για ήδη παραγόμενα προϊόντα / υπηρεσίες, αν και η αξία των επενδύσεων ήταν μικρή και αντιστοιχεί σε 10% περίπου των συνολικών επενδύσεων. Λιγότερο σημαντικές είναι οι επενδύσεις στον τομέα της εξοικονόμησης και διαχείρισης της ενέργειας, όπου 265 επιχειρήσεις δαπάνησαν συνολικά περίπου 132 εκατ. ευρώ. Στην κατηγορία των λοιπών επενδύσεων εντάσσονται διάφορες ειδικές επενδύσεις που οι ερωτώμενοι έκριναν ότι δεν μπορούσαν να κατηγοριοποιηθούν στις υφιστάμενες κατηγορίες.

Πίνακας 16. Διάρθρωση επενδυτικών δαπανών 2009-2010

| Κατηγορίες επενδύσεων | % Επιχειρήσεων | Επιχειρήσεις | % επενδύσεων | Επενδύσεις (εκατ ευρώ) |
|---|----------------|--------------|--------------|------------------------|
| Αγορά νέου ή αντικατάσταση υφιστάμενου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού | 86% | 1.102 | 55,2% | 2851,13 |
| Λοιπές δαπάνες | 10% | 133 | 16,5% | 851,97 |
| Αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας για ήδη παραγόμενα προϊόντα/υπηρεσίες | 32% | 404 | 10,4% | 537,55 |
| Διεύρυνση της παραγωγικής δυναμικότητας για την παραγωγή νέων προϊόντων/υπηρεσιών | 25% | 324 | 7,8% | 401,04 |
| Συμμόρφωση με την περιβαλλοντική νομοθεσία, ή θέματα υγιεινής και ασφαλείας | 25% | 318 | 4,4% | 228,2 |
| Εισαγωγή νέων μεθόδων παραγωγής | 21% | 271 | 3,1% | 158,6 |
| Εξοικονόμηση και διαχείριση της ενέργειας | 21% | 265 | 2,6% | 132,92 |
| Σύνολο | | | 100% | 5161,41 |

2.3 Αξία επενδυτικών δαπανών στην Ελλάδα κατά τα έτη 2011-2012

Ίσως το μεγαλύτερο ενδιαφέρον σε σχέση με τα απόλυτα μεγέθη τα οποία και επηρεάζονται ενδεχομένως από ακραίες τιμές, έχει η πρόβλεψη στην οποία προβαίνουν οι επιχειρήσεις του δείγματος για τις επενδύσεις της τρέχουσας διετίας. Πιο συγκεκριμένα τη διετία 2011-2012 φαίνεται καταρχήν η υποχώρηση συνολικά του επενδυτικού ενδιαφέροντος: Το 35% των επιχειρήσεων (712 επιχειρήσεις) δηλώνει ότι δε θα κάνει καμία επένδυση έναντι 21% την αμέσως προηγούμενη διετία. Αλλά και το ποσοστό των ΔΓ/ΔΑ είναι αυξημένο, καθώς η αβεβαιότητα για τις ευρύτερες οικονομικές εξελίξεις επηρεάζει την επενδυτική απόφαση.

¹⁶ Η ανάλυση πραγματοποιήθηκε ποσοτικοποιώντας το ποσοστό που δόθηκε από τον ερωτώμενο με το απόλυτο ποσό της επένδυσης.

Τελικά προκύπτει ότι μόνο 4 στις 10 επιχειρήσεις αναμένεται την επόμενη διετία να επενδύσουν, όταν την προηγούμενη διετία επένδυσαν πάνω από τις 6 στις 10 επιχειρήσεις. Μάλιστα, οι προβλεπόμενες επενδύσεις αναμένεται να είναι σημαντικά μικρότερου ύψους. Συνεπώς η μείωση είναι τόσο εκτατική (αριθμός επενδυτών) όσο και εντατική (ύψος δαπανών). Είναι χαρακτηριστικό ότι η μεγαλύτερη επένδυση που καταγράφεται είναι ύψους μόλις 300 εκατ. ευρώ, ενώ δεν υπάρχουν πλέον οι γιγάντιες επενδύσεις της προηγούμενης περιόδου. Μόνο 6 επιχειρήσεις δηλώνουν ότι συνεχίζουν / ξεκινούν επενδυτικό πρόγραμμα που ξεπερνά τα 5 εκατ. €. Πάντως ακόμα και σε αυτό το περιβάλλον 59 από τις επιχειρήσεις που δήλωσαν μηδενικές δαπάνες την προηγούμενη διετία, την τρέχουσα δηλώνουν ότι θα επενδύσουν συνολικά 384 εκατ.€.

Αναλυτικότερα, από 5,17 δισεκ. € που ήταν οι επενδύσεις την προηγούμενη διετία οι εκτιμώμενες για το αμέσως επόμενο διάστημα είναι 3,1 δισεκ. €. Πρόκειται στην ουσία για μείωση της τάξης του 40%. Από τα στοιχεία προκύπτει ότι θα είναι ισχυρή η πτώση των μεγάλων επενδύσεων (μόλις το 3% των επιχειρήσεων συνολικά θα κάνουν μεγάλες επενδύσεις) ενώ καθίζηση υφίσταται και ο μέσος όρος των μεγάλων επενδύσεων ανά επιχείρηση: από 69,7 εκατ. ευρώ την προηγούμενη διετία σε 34,4 εκατ. € την επόμενη. Για την επόμενη διετία δρομολογημένες είναι κατά κύριο λόγο μικρές επενδύσεις των οποίων μάλιστα ο μέσος όρος ανά επιχείρηση / επενδυτή παραμένει περίπου σταθερός από 1,09 εκατ. € την προηγούμενη διετία σε 1,05 εκατ. € το 2011-2012.

Αν θελήσουμε να εξάγουμε κάποιο συμπέρασμα για τη ποσοτική μείωση των επενδυτικών δαπανών στις δύο εξεταζόμενες περιόδους, θα έπρεπε να τις συγκρίνουμε αφαιρώντας τις δύο γιγάντιες επενδύσεις που προφανώς δρομολογήθηκαν σε ένα εντελώς διαφορετικό περιβάλλον από το τρέχον. Οι υπόλοιπες επενδύσεις λοιπόν της διετίας 2009-2010 ήταν ύψους 5,16 δισεκ. € ενώ της τρέχουσας διετίας 3,17 δισεκ. € δηλαδή μειωμένες κατά 39%. Ειδικά στη μεταποίηση η μείωση είναι μικρότερη, της τάξης του 20%, παρά το γεγονός ότι την τρέχουσα περίοδο δεν προβλέπονται γιγάντιες επενδύσεις.

Πίνακας 17. Εκτιμήσεις επενδύσεων στην Ελλάδα κατά τα έτη 2011-2012

| Κατηγορίες | Επιχειρήσεις | % επιχειρήσεων | % επιχειρήσεων με επενδύσεις | Συνολικές επενδύσεις (εκατ ευρώ) |
|-----------------------|--------------|----------------|------------------------------|----------------------------------|
| Καμία Επένδυση | 712 | 35,2% | | |
| Μικρές (<1 εκατ €) | 767 | 37,9% | 93,1% | 894 |
| Μεσαίες (1-5 εκατ. €) | 51 | 2,5% | 6,2% | 1.181 |
| Μεγάλες (>5 εκατ €) | 6 | 0,3% | 0,7% | 1.095 |
| ΔΓ/ΔΑ | 489 | 24,1% | | |
| Σύνολο | 2025 | 100% | 100% | 3.170 |

Σύμφωνα με τα κλαδικά αποτελέσματα, και στην επόμενη διετία τη μεγαλύτερη συμμετοχή στις επενδύσεις εκτιμάται ότι θα έχει η μεταποίηση, η συμμετοχή όμως, των επενδύσεων του κλάδου σε σχέση με τα συνολικά κεφάλαια που θα επενδυθούν μειώνεται από 43% σε 38%. Μικρότερη είναι και η συμβολή του εμπορίου στις συνολικές επενδύσεις, ενώ αυξάνεται η αναλογία των επενδύσεων στον πρωτογενή τομέα. Στον πρωτογενή τομέα εντοπίζονται και οι μεγαλύτερες επενδύσεις με μέση επενδυτική δαπάνη ανά επιχείρηση 11,57 εκατ ευρώ. Στην τελευταία θέση από πλευράς αξίας επενδύσεων παραμένουν για την επόμενη διετία οι επιχειρήσεις Πληροφορικής.

Πίνακας 17.1. Εκτιμήσεις επενδύσεων στην Ελλάδα κατά τα έτη 2011-2012 (κλαδικά αποτελέσματα)

| | Επιχειρήσεις | Επενδύσεις (εκατ €) | Μέση Επένδυση ανά επιχείρηση (εκατ ευρώ) |
|-------------------------------|--------------|---------------------|--|
| Πρωτογενής τομέας | 35 | 404,98 | 11,57 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 51 | 306,37 | 6,01 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 30 | 138,34 | 4,61 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 34 | 136,72 | 4,02 |
| Μεταποίηση | 328 | 1.212,06 | 3,70 |
| Κατασκευές | 29 | 101,36 | 3,50 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 66 | 187,27 | 2,84 |
| Εμπόριο | 234 | 658,13 | 2,81 |
| Πληροφορική (72) | 17 | 25,13 | 1,48 |
| Σύνολο | 824 | 3.170,36 | 3,85 |

Πίνακας 17.2. Εκτιμήσεις επενδύσεων στην Ελλάδα κατά τα έτη 2011-2012 (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

| | Επιχειρήσεις | Επενδύσεις (εκατ €) | Επενδύσεις ανά επιχείρηση |
|---------------------------------------|--------------|---------------------|---------------------------|
| Λοιποί κλάδοι | 35 | 452,24 | 12,92 |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 13 | 56,95 | 4,38 |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 37 | 160,52 | 4,34 |
| Χημικά προϊόντα | 28 | 115,59 | 4,13 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 25 | 98,05 | 3,92 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 113 | 209,35 | 1,85 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 23 | 40,54 | 1,76 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 19 | 32,92 | 1,73 |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 10 | 13,35 | 1,34 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 25 | 32,55 | 1,30 |
| Σύνολο Μεταποίησης | 328 | 1.212,06 | 3,70 |

2.4 Πρόβλεψη διάρθρωσης επενδυτικών δαπανών 2011-2012

Το επενδυτικό μίγμα έστω αυτών των χαμηλότερου ύψους ύψους επενδύσεων δεν αλλάζει ιδιαίτερα. Έτσι, στην πρώτη θέση των προτιμήσεων βρίσκεται και πάλι η κατηγορία «Αγορά νέου ή αντικατάσταση υφιστάμενου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού» ενώ ακολουθεί η «αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας για ήδη παραγόμενα προϊόντα / υπηρεσίες». Με εξαίρεση τις λοιπές δαπάνες που είχαν εξωπραγματική τιμή την προηγούμενη διετία, τα ποσοστά των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στις διάφορες κατηγορίες επενδύσεων δεν διαφοροποιούνται ιδιαίτερα.

Πίνακας 18. Πρόβλεψη διάρθρωσης επενδυτικών δαπανών 2011-2012

| Κατηγορίες επενδύσεων | Επιχειρήσεις | % Επιχειρήσεων | Επενδύσεις (εκατ €) | % Επενδύσεων |
|---|--------------|----------------|---------------------|--------------|
| Αγορά νέου ή αντικατάσταση υφιστάμενου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού | 672 | 82% | 1.347,66 | 43% |
| Αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας για ήδη παραγόμενα προϊόντα / υπηρεσίες | 260 | 32% | 445,86 | 14% |
| Διεύρυνση της παραγωγικής δυναμικότητας για την παραγωγή νέων προϊόντων / υπηρεσιών | 231 | 28% | 374,62 | 12% |
| Λοιπές δαπάνες | 68 | 8% | 340,11 | 11% |
| Εισαγωγή νέων μεθόδων παραγωγής | 185 | 22% | 252,77 | 8% |
| Συμμόρφωση με την περιβαλλοντική νομοθεσία, ή θέματα υγιεινής και ασφαλείας | 208 | 25% | 216,72 | 7% |
| Εξοικονόμηση και διαχείριση της ενέργειας | 186 | 23% | 192,62 | 6% |
| Σύνολο | 824 | 100% | 3.170,36 | 100% |

2.5 Βαθμός έκθεσης στο περιβάλλον της κρίσης

Οι επιχειρήσεις ρωτήθηκαν για το βαθμό έκθεσής τους απέναντι σε συγκεκριμένες συνθήκες που δημιουργούνται σε περιόδους κρίσης όπως η σημερινή. Με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας, ο σημαντικότερος παράγοντας έκθεσης των μεγαλύτερων επιχειρήσεων της χώρας είναι κυρίως το πρόβλημα ρευστότητας που αντιμετωπίζουν οι προμηθευτές / πελάτες τους. Σχεδόν οι μισές επιχειρήσεις δηλώνουν ότι βρίσκονται σε (πολύ) μεγάλο βαθμό έκθεσης όχι λόγω δικών τους προβλημάτων ρευστότητας, αλλά λόγω των προβλημάτων ρευστότητας των πελατών / προμηθευτών τους. Οι μεν προμηθευτές απαιτούν αμεσότερες πληρωμές, οι δε πελάτες καθυστερούν τις δικές τους αποπληρωμές με αποτέλεσμα οι χρηματορροές των επιχειρήσεων να πιέζονται.

Ακολουθεί σε σημασία το γεγονός ότι οι τράπεζες δεν εγκρίνουν νέα δάνεια και επομένως υπάρχουν δυσκολίες στη χρηματοδότηση της δραστηριότητάς τους, αν και το 44% δηλώνει ότι δεν είναι ιδιαίτερα εκτεθειμένο σε αυτόν τον παράγοντα (έναντι 37% που δηλώνει το αντίθετο). Λιγότερες ακόμα (30%) είναι οι επιχειρήσεις που αναφέρουν ότι αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας, κυρίως επειδή έχουν μειωθεί οι παραγγελίες των βασικών πελατών τους. Στην περίπτωση που αυτός ο πελάτης είναι το Δημόσιο, το γεγονός είναι απολύτως λογικό στη σημερινές συνθήκες δημοσιονομικής προσαρμογής. Μία στις τέσσερις επιχειρήσεις του δείγματος δηλώνει εκτεθειμένη σε μεγάλο βαθμό σε πίεση από ανταγωνιστές χαμηλού κόστους, ενώ περίπου 22% δέχονται πίεση για αμεσότερες πληρωμές από προμηθευτές του εξωτερικού. Εξάλλου το 23,7% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι πλήττεται αρκετά από τη μετατόπιση της ζήτησης σε φθηνότερες κατηγορίες προϊόντων. Μικρή είναι τέλος η πίεση από ανταγωνιστές που διαθέτουν προϊόντα υψηλής διαφοροποίησης.

Πίνακας 19. Βαθμός έκθεσης σε χαρακτηριστικά της κρίσης

% επιχειρήσεων

| | Καθόλου/ Λίγο | Σε μεγάλο βαθμό/ πολύ | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση |
|---|------------------|-----------------------------|-----------|------------------|
| Σε έλλειψη ρευστότητας, επειδή οι προμηθευτές, ή οι πελάτες σας αντιμετωπίζουν οι ίδιοι πρόβλημα ρευστότητας; | 29,6% | 48,7% | 3,30 | 1,348 |
| Σε έλλειψη ρευστότητας, επειδή οι τράπεζες δεν εγκρίνουν νέα δάνεια; | 43,9% | 36,5% | 2,87 | 1,497 |
| Επειδή έχουν περιοριστεί οι πληρωμές, ή οι εργασίες από το βασικό πελάτη της επιχείρησής σας; | 48,8% | 29,5% | 2,67 | 1,388 |
| Σε πίεση από ανταγωνιστές που βασίζονται σε χαμηλό κόστος; | 49,3% | 26,0% | 2,60 | 1,309 |
| Λόγω της μετατόπισης του αγοραστικού προτύπου σε φθηνότερες κατηγορίες προϊόντων/υπηρεσιών; | 52,3% | 23,7% | 2,49 | 1,283 |
| Σε πίεση για αμεσότερες πληρωμές από προμηθευτές του εξωτερικού; | 65,5% | 22,1% | 2,14 | 1,436 |
| Σε πίεση από ανταγωνιστές που βασίζονται στην ποιότητα, ή στη διαφοροποίηση; | 75,7% | 7,9% | 1,86 | 1,036 |

N= 1991 Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

Σε κλαδικό επίπεδο είναι αξιοσημείωτο ότι σε όλους τους κλάδους τα δύο βασικότερα προβλήματα είναι αυτά που επισημαίνονται και στο σύνολο: η ρευστότητα πελατών / προμηθευτών και η περιορισμένη χρηματοδότηση από τις τράπεζες. Από εκεί και πέρα το γεγονός ότι οι τράπεζες δυσκολεύονται στο δανεισμό των επιχειρήσεων αποτελεί καθοριστικό παράγοντα κυρίως στις κατασκευαστικές επιχειρήσεις, ενώ κατατάσσεται αρκετά χαμηλά στις συμβουλευτικές επιχειρήσεις. Οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις πάντως δηλώνουν αρκετά εκτεθειμένες σε σύγκριση με τους άλλους κλάδους και διότι έχουν περιοριστεί οι πληρωμές ή οι εργασίες από το βασικό πελάτη της επιχείρησης. Εδώ προφανώς αντανακλάται η συρρίκνωση των Δημοσίων έργων που φαίνεται να πλήττει τις περισσότερες μεγάλες κατασκευαστικές επιχειρήσεις. Το ίδιο συμβαίνει πάντως ως ένα βαθμό και στις συμβουλευτικές επιχειρήσεις.

Τα προβλήματα ρευστότητας λόγω αμεσότερων πληρωμών σε προμηθευτές του εξωτερικού και πίεσης από ανταγωνιστές που βασίζονται σε χαμηλό κόστος επηρεάζουν περισσότερο τις επιχειρήσεις της Μεταποίησης. Στην τελευταία κατηγορία που αναφέρεται στην μετατόπιση του αγοραστικού προτύπου σε φθηνότερες κατηγορίες περισσότερο επηρεασμένα δηλώνουν τα Ξενοδοχεία- Εστιατόρια.

Πίνακας 19.1. Βαθμός έκθεσης στο περιβάλλον της κρίσης (κλαδικά αποτελέσματα)

| | Σε έλλειψη ρευστότητας, επειδή οι τράπεζες δεν εγκρίνουν νέα δάνεια; | | Σε έλλειψη ρευστότητας, επειδή οι προμηθευτές, ή οι πελάτες σας αντιμετωπίζουν οι ίδιοι πρόβλημα ρευστότητας; | | Επειδή έχουν περιοριστεί οι πληρωμές, ή οι εργασίες από το βασικό πελάτη της επιχείρησής σας; | | Σε πίεση για αμεσότερες πληρωμές από προμηθευτές του εξωτερικού; | | Σε πίεση από ανταγωνιστές που βασίζονται σε χαμηλό κόστος; | | Σε πίεση από ανταγωνιστές που βασίζονται στην ποιότητα, ή στη διαφοροποίηση; | | Λόγω της μετατόπισης του αγοραστικού προτύπου σε φθηνότερες κατηγορίες προϊόντων/υπηρεσιών; | |
|-------------------------------|--|---------------|---|---------------|---|---------------|--|---------------|--|---------------|--|---------------|---|---------------|
| | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση |
| Κατασκευές | 3,17 | 1,58 | 3,69 | 1,329 | 3,65 | 1,435 | 1,7 | 1,217 | 2,51 | 1,357 | 1,64 | 0,978 | 2,08 | 1,169 |
| Μεταποίηση | 2,95 | 1,495 | 3,33 | 1,344 | 2,55 | 1,352 | 2,39 | 1,483 | 2,82 | 1,285 | 1,96 | 1,070 | 2,52 | 1,281 |
| Πληροφορική (72) | 2,92 | 1,455 | 3,2 | 1,125 | 2,8 | 1,281 | 2 | 1,37 | 2,37 | 1,095 | 1,86 | 1,02 | 2,04 | 1,124 |
| Εμπόριο | 2,88 | 1,508 | 3,32 | 1,352 | 2,7 | 1,395 | 2,18 | 1,476 | 2,49 | 1,295 | 1,82 | 1,016 | 2,6 | 1,293 |
| Πρωτογενής τομέας | 2,83 | 1,511 | 3,28 | 1,396 | 2,38 | 1,326 | 1,99 | 1,327 | 2,25 | 1,349 | 1,63 | 1,027 | 1,92 | 1,118 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 2,83 | 1,355 | 3,58 | 1,232 | 3,24 | 1,553 | 1,52 | 1,163 | 2,06 | 1,2 | 1,71 | 0,957 | 2,15 | 1,274 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 2,75 | 1,426 | 2,88 | 1,35 | 2,42 | 1,201 | 2 | 1,368 | 2,72 | 1,237 | 2,08 | 1,048 | 2,75 | 1,168 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 2,61 | 1,49 | 3,08 | 1,366 | 2,35 | 1,244 | 1,82 | 1,235 | 2,57 | 1,403 | 1,84 | 0,97 | 2,48 | 1,332 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 2,26 | 1,401 | 3,17 | 1,393 | 2,59 | 1,418 | 1,55 | 1,008 | 2,7 | 1,448 | 1,67 | 0,896 | 2,59 | 1,428 |
| Σύνολο (N= 1991) | 2,87 | 1,498 | 3,3 | 1,348 | 2,67 | 1,388 | 2,14 | 1,436 | 2,6 | 1,309 | 1,86 | 1,036 | 2,49 | 1,284 |

Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

Πίνακας 19.2. Βαθμός έκθεσης στο περιβάλλον της κρίσης (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

| | Σε έλλειψη ρευστότητας, επειδή οι τράπεζες δεν εγκρίνουν νέα δάνεια; | | Σε έλλειψη ρευστότητας, επειδή οι προμηθευτές, ή οι πελάτες σας αντιμετωπίζουν οι ίδιοι πρόβλημα ρευστότητας; | | Επειδή έχουν περιοριστεί οι πληρωμές, ή οι εργασίες από το βασικό πελάτη της επιχείρησής σας; | | Σε πίεση για αμεσότερες πληρωμές από προμηθευτές του εξωτερικού; | | Σε πίεση από ανταγωνιστές που βασίζονται σε χαμηλό κόστος; | | Σε πίεση από ανταγωνιστές που βασίζονται στην ποιότητα, ή στη διαφοροποίηση; | | Λόγω της μετατόπισης του αγοραστικού προτύπου σε φθηνότερες κατηγορίες προϊόντων/υπηρεσιών; | |
|---------------------------------------|--|---------------|---|---------------|---|---------------|--|---------------|--|---------------|--|---------------|---|---------------|
| | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση | Μέση τιμή | Τυπ. απόκλιση |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 3,61 | 1,406 | 3,64 | 1,364 | 2,68 | 1,287 | 2,65 | 1,369 | 3,13 | 1,254 | 2,04 | 1,022 | 2,57 | 1,409 |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 3,27 | 1,475 | 3,51 | 1,250 | 2,85 | 1,484 | 2,34 | 1,484 | 2,75 | 1,224 | 1,89 | ,976 | 2,33 | 1,267 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 3,09 | 1,615 | 3,65 | 1,438 | 3,01 | 1,485 | 1,65 | 1,175 | 2,95 | 1,423 | 1,93 | 1,253 | 2,35 | 1,369 |
| Έπιπλα και λουπές βιομηχανίες | 3,05 | 1,687 | 3,38 | 1,465 | 2,67 | 1,426 | 3,05 | 1,627 | 2,81 | 1,123 | 1,86 | 1,014 | 2,48 | ,981 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 2,94 | 1,406 | 3,19 | 1,316 | 2,31 | 1,255 | 2,29 | 1,476 | 2,82 | 1,273 | 1,98 | 1,055 | 2,69 | 1,247 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 2,93 | 1,657 | 3,17 | 1,480 | 2,31 | 1,240 | 2,80 | 1,500 | 2,98 | 1,325 | 2,11 | 1,083 | 3,26 | 1,421 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 2,82 | 1,493 | 3,55 | 1,222 | 2,90 | 1,460 | 3,14 | 1,442 | 3,10 | 1,269 | 2,00 | 1,058 | 2,66 | 1,272 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 2,68 | 1,435 | 3,28 | 1,294 | 2,32 | 1,168 | 2,22 | 1,447 | 2,28 | 1,179 | 1,76 | 1,021 | 1,96 | 1,029 |
| Λοιποί κλάδοι | 2,60 | 1,531 | 3,15 | 1,459 | 2,56 | 1,450 | 2,44 | 1,550 | 2,66 | 1,389 | 1,90 | 1,020 | 2,10 | 1,114 |
| Χημικά προϊόντα | 2,51 | 1,408 | 3,02 | 1,270 | 2,35 | 1,079 | 2,67 | 1,382 | 2,77 | 1,192 | 2,13 | 1,179 | 2,47 | 1,217 |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 677) | 2,95 | 1,495 | 3,33 | 1,344 | 2,55 | 1,352 | 2,39 | 1,483 | 2,82 | 1,285 | 1,96 | 1,070 | 2,52 | 1,281 |

Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

Τα προβλήματα ρευστότητας των πελατών / προμηθευτών αποτελούν τον κυρίαρχο παράγοντα αβεβαιότητας σε όλους τους επιμέρους κλάδους της μεταποίησης. Εξαιρέση είναι η Κλωστ/ργία / Ένδυση όπου επισημαίνεται από τις περισσότερες επιχειρήσεις η μετατόπιση του αγοραστικού προτύπου σε φθηνότερες κατηγορίες προϊόντων / υπηρεσιών και βεβαίως η πίεση από φθηνούς παραγωγούς. Η πίεση από προμηθευτές του εξωτερικού αξιολογείται αρκετά υψηλά από τον κλάδο των Πλαστικών / Ελαστικών, αλλά και από τα Έπιπλα. Τα μη μεταλλικά ορυκτά επηρεάζονται από τη συρρίκνωση της κατασκευαστικής δραστηριότητας και πλήττονται περισσότερο σε σχέση με άλλους κλάδους λόγω μείωσης εργασιών από βασικούς πελάτες (Δημόσιο ή μεγάλες κατασκευαστικές).

2.6 Τρόποι αντίδρασης στην κρίση το επόμενο 12μηνο

Οι επιχειρήσεις ερωτήθηκαν για τους τρόπους με τους οποίους πρόκειται να αντιδράσουν απέναντι στην κρίση στο επόμενο 12μηνο. Προφανώς και έχουν ήδη προβεί σε διάφορες προσαρμογές, ωστόσο εδώ αναζητούμε τα μέσα / μηχανισμούς που είναι πιθανό να χρησιμοποιήσουν (και πάλι ή για πρώτη φορά) για να αντιμετωπίσουν τα συνεχιζόμενα προβλήματα. Από τα αποτελέσματα προκύπτει ότι σε συντριπτικό βαθμό οι περισσότερες επιχειρήσεις προσανατολίζονται στο περιορισμό του κόστους απασχόλησης μέσω συγκράτησης ή μείωσης των τακτικών αμοιβών του προσωπικού. Τέσσερις στις εννέα δηλώνουν ότι θα προβούν σε περικοπές σε πριμ και έμμεσες παροχές προς τους εργαζόμενους. Μία στις τρεις αναφέρει ότι σκέφτεται να προχωρήσει σε μείωση τιμών ή/και προσαρμογή του χρόνου εργασίας. Οι απολύσεις επιλέγονται ακόμα από ένα 28% των επιχειρήσεων, ενώ ακόμα μικρότερο είναι το ποσοστό αυτών που θα προβούν σε μείωση της δραστηριότητάς τους.

Πίνακας 20. Τρόποι αντίδρασης στην κρίση το επόμενο 12μηνο

| | % επιχειρήσεων |
|--|----------------|
| Συγκράτηση, ή μείωση των τακτικών αποδοχών του προσωπικού; | 69,3% |
| Περικοπές σε πριμ και επιδόματα παραγωγικότητας; | 43,9% |
| Περικοπή έμμεσων παροχών προς τους εργαζόμενους; | 43,4% |
| Μείωση των τιμών της; | 34,4% |
| Προσαρμογή του χρόνου εργασίας; | 34,0% |
| Μείωση του αριθμού των απασχολούμενων; | 28,0% |
| Μείωση της παραγωγής ή της δραστηριότητάς της; | 26,5% |

N= 1954

Πίνακας 20.1. Τρόποι αντίδρασης στην κρίση το επόμενο 12μηνο (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Μείωση του αριθμού των απασχολουμένων; | Μείωση της παραγωγής ή της δραστηριότητάς της; | Μείωση των τιμών της; | Περικοπή έμμεσων παροχών προς τους εργαζόμενους; | Συγκράτηση, ή μείωση των τακτικών αποδοχών του προσωπικού; | Περικοπές σε πριμ και επιδόματα παραγωγικότητας; | Προσαρμογή του χρόνου εργασίας; |
|-------------------------------|--|--|-----------------------|--|--|--|---------------------------------|
| Κατασκευές | 63,5% | 56,0% | 42,0% | 49,9% | 78,2% | 48,4% | 41,7% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 52,3% | 17,6% | 33,3% | 36,0% | 74,9% | 68,7% | 69,6% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 48,4% | 33,0% | 55,7% | 39,9% | 39,6% | 20,2% | 34,2% |
| Μεταποίηση | 32,7% | 26,5% | 33,2% | 38,7% | 60,3% | 39,7% | 37,8% |
| Εμπόριο | 27,6% | 12,6% | 45,1% | 32,6% | 72,3% | 49,2% | 49,8% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 26,0% | 8,1% | 40,5% | 35,0% | 63,3% | 44,7% | 40,4% |
| Πρωτογενής τομέας | 25,7% | 15,7% | 25,5% | 43,8% | 65,2% | 51,4% | 28,4% |
| Πληροφορική (72) | 20,0% | 4,4% | 31,4% | 28,0% | 36,4% | 39,0% | 18,5% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 10,9% | 70,9% | 20,0% | 51,1% | 90,9% | 83,1% | 7,7% |
| Σύνολο (N= 1954) | 28,1% | 26,6% | 34,5% | 43,6% | 69,5% | 43,9% | 34,0% |

Πίνακας 20.2. Τρόποι αντίδρασης στην κρίση το επόμενο 12μηνο (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

% επιχειρήσεων

| | Μείωση του αριθμού των απασχολουμένων; | Μείωση της παραγωγής ή της δραστηριότητάς της; | Μείωση των τιμών της; | Περικοπή έμμεσων παροχών προς τους εργαζόμενους; | Συγκράτηση, ή μείωση των τακτικών αποδοχών του προσωπικού; | Περικοπές σε πριμ και επιδόματα παραγωγικότητας; | Προσαρμογή του χρόνου εργασίας; |
|---------------------------------------|--|--|-----------------------|--|--|--|---------------------------------|
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 76,3% | 75,0% | 54,1% | 58,5% | 83,8% | 77,4% | 82,0% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 75,2% | 40,5% | 40,7% | 78,2% | 89,6% | 84,7% | 42,8% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 45,7% | 31,4% | 39,1% | 38,8% | 55,5% | 20,6% | 36,5% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 42,5% | 38,7% | 40,4% | 63,9% | 84,6% | 68,7% | 67,4% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 40,8% | 22,8% | 28,1% | 24,6% | 53,4% | 26,9% | 30,1% |
| Έπιπλα και λουτές βιομηχανίες | 24,0% | 22,9% | 36,2% | 34,3% | 42,6% | 42,6% | 26,9% |
| Λοιποί κλάδοι | 20,8% | 24,9% | 22,3% | 50,5% | 75,1% | 53,9% | 59,1% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 19,0% | 27,3% | 12,1% | 38,1% | 62,0% | 49,0% | 42,1% |
| Χημικά προϊόντα | 17,9% | 7,4% | 45,4% | 26,1% | 54,2% | 12,3% | 4,9% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 12,7% | 10,0% | 24,0% | 31,9% | 47,2% | 29,5% | 24,7% |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 674) | 32,7% | 26,5% | 33,2% | 38,7% | 60,3% | 39,7% | 37,8% |

Σε όλους σχεδόν τους κλάδους η κυρίαρχη κίνηση που θεωρείται σχεδόν βέβαιο ότι θα χρησιμοποιηθεί ως μέσο αντίδρασης στη κρίση είναι βεβαίως η συγκράτηση ή μείωση των τακτικών αποδοχών. Εξάιρεση αποτελούν οι Συμβουλευτικές που επιλέγουν να μειώσουν τις τιμές (56%), αλλά και το προσωπικό τους (48%) και οι Υπηρεσίες πληροφορικής, όπου περικόπτονται πριμ και επιδόματα. Πάντως ως προς την έκταση εφαρμογής των διάφορων τρόπων υπάρχουν σημαντικές διαφοροποιήσεις: για παράδειγμα η μείωση αποδοχών επιλέγεται από το 91% των επιχειρήσεων στον κλάδο των υπηρεσιών (μεταφορές, τηλεπικοινωνίες, Real estate κτλ) έως μόλις 36% στις υπηρεσίες πληροφορικής. Στις Λοιπές Υπηρεσίες (αναψυχή, εκπαίδευση, υγεία) πριμ και προσαρμογή χρόνου εργασίας κατατάσσονται υψηλότερα σε σύγκριση με τις επιχειρήσεις άλλων κλάδων. Σε μειώσεις προσωπικού θα προβούν και οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις, καθώς το 63,5% των επιχειρήσεων εκτιμά ότι θα προχωρήσει σε απολύσεις εργαζομένων. Στο Εμπόριο οι μισές επιχειρήσεις επιλέγουν περικοπές σε πριμ και επιδόματα και προσαρμογή χρόνου εργασίας, ενώ στη μεταποίηση υπάρχει μια μεγάλη διασπορά σε διάφορες μεθόδους.

Στα Τρόφιμα – Ποτά, αλλά και στα Πλαστικά / Ελαστικά η συγκράτηση του μισθολογικού κόστους γίνεται κυρίως με συγκράτηση αποδοχών, περικοπές σε πριμ και άλλες έμμεσες παροχές και πολύ λιγότερο με απολύσεις. Αντίθετα στα Μη μεταλλικά Ορυκτά και στα Μηχανήματα –Είδη εξοπλισμού, η μείωση του αριθμού του προσωπικού επιλέγεται από τρεις στις τέσσερις επιχειρήσεις, ενώ γενικά φαίνεται να είναι οι δύο κλάδοι με την πιο έντονη αντίδραση στην κρίση και αυτοί που θα μειώσουν και τη δραστηριότητά τους. Ηπιότερες θα είναι οι απολύσεις στην Κλωστ/ργία – Ένδυση και στις Εκδόσεις – Εκτυπώσεις, όπου φαίνεται να επιλέγεται ένας συνδυασμός μέτρων για την αντιμετώπιση της κρίσης.

Το μέγεθος των επιχειρήσεων επηρεάζει ως ένα βαθμό τις στρατηγικές αντίδρασης στην κρίση. Η συγκράτηση/ μείωση των τακτικών αποδοχών του προσωπικού και η περικοπή έμμεσων παροχών έχουν σαφή θετική συσχέτιση με το μέγεθος: όσο μεγαλύτερη η επιχείρηση τόσο ευρύτερη η χρήση των στρατηγικών αυτών. Η αντίθεση σχέση αναδεικνύεται στο ζήτημα της μείωσης τιμών: όσο μεγαλύτερη η επιχείρηση τόσο λιγότερο είναι σε θέση να την εφαρμόσει. Την ίδια στιγμή φαίνεται ότι οι πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις επιλέγουν σε μεγαλύτερο ποσοστό, σε σύγκριση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις, να προσαρμόσουν το χρόνο εργασίας του προσωπικού τους, αλλά τελικά και να μειώσουν το προσωπικό τους.

Πίνακας 20.3. Τρόποι αντίδρασης στην κρίση το επόμενο 12μηνο (αποτελέσματα ανά απασχόληση)

% επιχειρήσεων

| | Μείωση του αριθμού των απασχολουμένων | Μείωση της παραγωγής ή της δραστηριότητάς της | Μείωση των τιμών της | Περικοπή έμμεσων παροχών προς τους εργαζόμενους | Συγκράτηση, ή μείωση των τακτικών αποδοχών του προσωπικού | Περικοπές σε πριμ και επιδόματα παραγωγικότητας | Προσαρμογή του χρόνου εργασίας |
|---------------------------------|---------------------------------------|---|----------------------|---|---|---|--------------------------------|
| 11-49 άτομα (μικρές) | 39,6% | 31,1% | 44,6% | 39,2% | 58,5% | 42,4% | 48,0% |
| 1-10 άτομα (πολύ μικρές) | 36,6% | 35,3% | 51,4% | 27,6% | 48,9% | 32,8% | 43,1% |
| 50-249 άτομα (μεσαίου μεγέθους) | 32,0% | 23,2% | 41,4% | 41,3% | 64,5% | 45,3% | 42,4% |
| Πάνω από 250 άτομα (μεγάλες) | 25,5% | 27,2% | 30,6% | 44,8% | 72,2% | 43,4% | 29,3% |
| Σύνολο (N= 1954) | 28,0% | 26,5% | 34,4% | 43,4% | 69,3% | 43,7% | 33,9% |

Ως θετικές θεωρούνται επιπλέον οι απαντήσεις, ίσως/μπορεί και το έχουν ήδη κάνει

Όπως απεικονίζεται στον παρακάτω πίνακα ένα ποσοστό 30% των επιχειρήσεων του δείγματος περίπου, εκτιμούν ότι δεν θα χρειαστεί να αντιδράσουν στην κρίση, προφανώς γιατί θεωρούν ότι δεν τους επηρεάζει ή έστω εξετάζουν να αναλάβουν μία μόνο στρατηγική αντίδραση. Ο μεγάλος όγκος όμως των επιχειρήσεων –τα δύο τρίτα των επιχειρήσεων του δείγματος- στοχεύουν να υλοποιήσουν κάποια δέσμη μέτρων. Μάλιστα ένα πολύ μικρό ποσοστό επιχειρήσεων (4,4%) αναφέρει ότι θα υλοποιήσει όλα τα πιθανά μέτρα.

Πίνακας 20.4. Έκταση αντίδρασης στην κρίση

| | % επιχειρήσεων |
|---|----------------|
| Καμία αντίδραση | 14,70% |
| Ανάληψη μίας μεμονωμένης ενέργειας | 12,20% |
| Συνδυασμός τουλάχιστον δύο μέτρων ενάντια στη κρίση | 68,70% |
| Λήψη όλων των μέτρων | 4,40% |

N=2002

Τα μεγαλύτερα ποσοστά επιχειρήσεων που εκτιμούν ότι δεν πρόκειται να λάβουν καμία πρόσθετη ενέργεια τον επόμενο χρόνο εντοπίζονται παραδόξως στους τομείς πληροφορικής και στον πρωτογενή τομέα. Στο αντίθετο άκρο βρίσκονται οι τομείς των Υπηρεσιών, του Εμπορίου και των Κατασκευών όπου το 93% των επιχειρήσεων στις Υπηρεσίες και αντίστοιχα το 70% στις άλλες δύο κατηγορίες θα αναλάβουν δράση πολλαπλής μορφής.

Πίνακας 20.5. Έκταση αντίδρασης στην κρίση (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων | | | |
|-------------------------------|-----------------|-------------------------|------------|----------------------|
| | Καμία αντίδραση | Μία μεμονωμένη ενέργεια | Συνδυασμός | Λήψη όλων των μέτρων |
| Πληροφορική (72) | 40% | 11% | 49% | 0% |
| Πρωτογενής τομέας | 27% | 5% | 59% | 8% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 21% | 15% | 62% | 1% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 20% | 15% | 64% | 2% |
| Μεταποίηση | 17% | 15% | 60% | 8% |
| Εμπόριο | 14% | 10% | 73% | 2% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 8% | 22% | 67% | 3% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 4% | 2% | 93% | 0% |
| Κατασκευές | 3% | 17% | 70% | 9% |

N=2002

Σε περιφερειακό επίπεδο ηπιότερη είναι η αντίδραση στην κρίση στις επιχειρήσεις στην Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου όπου πάνω από τις μισές αναφέρουν ότι δεν πρόκειται να κάνουν καμία ενέργεια τον επόμενο χρόνο. Αντίθετα, στη Θεσσαλία οι 3 στις 4 επιχειρήσεις θα αντιδράσουν με διάφορους τρόπους. Προς αυτή την κατεύθυνση κινούνται και οι επιχειρήσεις στην Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας και Αττικής όπου 7 στις 10 επιχειρήσεις θα προβούν σε συνδυασμένες ενέργειες αντίδρασης στην κρίση.

Πίνακας 20.6. Έκταση αντίδρασης στην κρίση (περιφερειακά αποτελέσματα)
 % επιχειρήσεων

| | Καμία αντίδραση | Μία μεμονωμένη ενέργεια | Συνδυασμός | Λήψη όλων των μέτρων |
|-----------------------------|-----------------|-------------------------|------------|----------------------|
| Βορ Αιγαίο | 54% | 17% | 26% | 3% |
| Ιόνια Νησιά | 28% | 30% | 42% | 0% |
| Στερεά Ελλάδα | 19% | 22% | 53% | 7% |
| Ανατ Μακ & Θρακη | 18% | 14% | 65% | 3% |
| Δυτική Ελλάδα | 17% | 14% | 64% | 5% |
| Κρήτη | 16% | 15% | 67% | 2% |
| Κεντρική Μακεδονία | 15% | 9% | 71% | 5% |
| Νοτ Αιγαίο | 15% | 23% | 61% | 1% |
| Αττική | 14% | 11% | 70% | 5% |
| Θεσσαλία | 14% | 10% | 75% | 1% |
| Ηπειρος | 13% | 27% | 56% | 3% |
| Δυτική Μακεδονία | 11% | 25% | 63% | 1% |
| Πελοπόννησος | 9% | 33% | 56% | 1% |
| Σύνολο (N=2002) | 15% | 12% | 69% | 4% |

2.7 Βασικά οικονομικά μεγέθη

Η ενότητα αυτή προσπαθεί να συγκεντρώσει την εικόνα για τα βασικά μεγέθη των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Αναλυτικότερα:

2.7.1 Πωλήσεις

Πάνω από τις μισές επιχειρήσεις εκτιμούν ότι το 2011 οι πωλήσεις τους σε σχέση με το 2010 θα μειωθούν, και 30% ότι έχουν μάλλον μικρές αυξομειώσεις. Υπάρχει ωστόσο και ένα 17,5% που δηλώνει ότι – σε αυτό το περιβάλλον της κρίσης και της ύφεσης - θα κλείσει με αύξηση πωλήσεων. Ο κλάδος που αναλογικά πρωτεύει σε αυτό το δυναμικό τμήμα των επιχειρήσεων είναι τα Ξενοδοχεία –Εστιατόρια, όπου το σχετικό ποσοστό υπερβαίνει το 30% και ακολουθούν οι υπηρεσίες 60-71 δηλαδή μεταφορών, τηλ/νιών και real estate. Αντίθετα το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων που εκτιμά μείωση πωλήσεων εντοπίζεται στον τομέα των κατασκευών, το εμπόριο και την πληροφορική με τρεις στις πέντε επιχειρήσεις σε κάθε κλάδο να προβαίνουν σε αρνητικές προβλέψεις.

Πάνω από τις μισές επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα και της μεταποίησης αναμένουν επίσης μείωση πωλήσεων. Ειδικά ως προς τη μεταποίηση μπορεί να επισημανθούν οι σχετικά καλές επιδόσεις στα Τρόφιμα – Ποτά και στα Χημικά, όπου ένα 30% σχεδόν δηλώνει ότι αναμένει αύξηση πωλήσεων. Λαμβάνοντας υπόψη και το ποσοστό όσων δηλώνουν οριακές μεταβολές, τότε το αντίστοιχο ποσοστό υπερβαίνει το 60%. Ευρεία πτώση αναμένεται στα Μη μεταλλικά ορυκτά και στα Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού, με πάνω από 70% να αναμένουν μείωση, ενώ και στα Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα, αλλά και στα Έπιπλα πάνω από το 60% δηλώνει το ίδιο.

Πίνακας 21. Μεταβολή πωλήσεων το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα)*% επιχειρήσεων*

| | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Σχεδόν αμετάβλητες |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------------|
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 31,3% | 30,6% | 38,1% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 22,3% | 42,6% | 35,1% |
| Μεταποίηση | 17,9% | 52,0% | 30,1% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 16,7% | 50,0% | 33,3% |
| Πρωτογενής τομέας | 15,2% | 51,5% | 33,3% |
| Κατασκευές | 15,1% | 60,4% | 24,5% |
| Εμπόριο | 14,5% | 58,1% | 27,4% |
| Πληροφορική (72) | 14,3% | 55,1% | 30,6% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 14,3% | 38,6% | 47,1% |
| Σύνολο (N= 1970) | 17,5% | 52,3% | 30,2% |

Πίνακας 22. Μεταβολή πωλήσεων το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)*% επιχειρήσεων*

| | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Σχεδόν αμετάβλητες |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------------|
| Χημικά προϊόντα | 29,5% | 43,2% | 27,3% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 28,7% | 33,0% | 38,3% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 24,5% | 53,1% | 22,4% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 14,0% | 54,0% | 32,0% |
| Λοιποί κλάδοι | 11,9% | 64,3% | 23,8% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 11,4% | 52,3% | 36,4% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 9,1% | 72,7% | 18,2% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 7,2% | 65,1% | 27,7% |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 4,8% | 61,9% | 33,3% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 4,1% | 78,4% | 17,6% |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 638) | 17,9% | 52,0% | 30,1% |

Σε επίπεδο περιφερειών πιο ικανοποιητικές πωλήσεις αναμένονται σε επιχειρήσεις με έδρα στις νησιωτικές κατά κύριο λόγο Περιφέρειες, προφανώς λόγω του τουρισμού ήτοι στα Ιόνια Νησιά, στο Νότιο Αιγαίο και στην Κρήτη. Εξαίρεση σε αυτή την τάση είναι η Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου όπου καταγράφεται το μικρότερο ποσοστό επιχειρήσεων που αναμένει αύξηση των πωλήσεων και το υψηλότερο ποσοστό που εκτιμά μείωση των πωλήσεων. Όπως φανερώνει η κλαδική ανάλυση στη συγκεκριμένη περιφέρεια μόλις 4 στις 32 επιχειρήσεις είναι ξενοδοχεία, γεγονός που ερμηνεύει τη δυσμενέστερη εικόνα.

Πίνακας 22.1. Μεταβολή πωλήσεων το 2011 (Περιφερειακά αποτελέσματα)*% επιχειρήσεων*

| | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Σχεδόν αμετάβλητες |
|------------------------|-------------|-------------|--------------------|
| Ιόνια Νησιά | 25,6% | 48,8% | 25,6% |
| Νότιο Αιγαίο | 24,4% | 34,9% | 40,7% |
| Κρήτη | 24,1% | 44,7% | 31,2% |
| Κεντρική Μακεδονία | 20,8% | 53,1% | 26,2% |
| Ανατολική Μακ. & Θράκη | 17,6% | 54,4% | 28,0% |
| Αττική | 17,0% | 51,4% | 31,6% |
| Δυτική Μακεδονία | 16,7% | 57,4% | 25,9% |
| Θεσσαλία | 15,0% | 56,2% | 28,8% |
| Στερεά Ελλάδα | 14,4% | 58,7% | 26,9% |
| Δυτική Ελλάδα | 13,3% | 55,0% | 31,7% |

| | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Σχεδόν αμετάβλητες |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------------|
| Ήπειρος | 12,1% | 60,3% | 27,6% |
| Πελοπόννησος | 11,6% | 53,7% | 34,7% |
| Βόρειο Αιγαίο | 6,5% | 67,7% | 25,8% |
| Σύνολο (N= 1970) | 17,5% | 52,3% | 30,2% |

Σε ότι αφορά το μέγεθος των επιχειρήσεων, η σχέση μεγέθους και πορείας πωλήσεων το 2011 είναι θετική: μόλις το 10% των πολύ μικρών επιχειρήσεων αναμένει αύξηση των πωλήσεων έναντι υπερδιπλάσιου ποσοστού στις επιχειρήσεις άνω των 50 ατόμων.

Πίνακας 22.2. Μεταβολή πωλήσεων (αποτελέσματα ανά μέγεθος επιχειρήσεων)

% επιχειρήσεων

| | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Σχεδόν αμετάβλητες |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------------|
| Πάνω από 250 άτομα | 22,3% | 40,8% | 37,0% |
| 50-249 άτομα | 21,7% | 45,9% | 32,4% |
| 11-49 άτομα | 14,9% | 58,0% | 27,2% |
| 1-10 άτομα | 10,0% | 61,7% | 28,3% |
| Σύνολο (N= 1970) | 17,5% | 52,3% | 30,2% |

Οι επιχειρήσεις εκτίμησαν όμως και ποσοτικά την αύξηση ή μείωση των πωλήσεων. Από τις 326 επιχειρήσεις που εκτιμούν αύξηση πωλήσεων, το 60% εκτιμά ότι αυτή θα είναι μικρή, το πολύ έως 10%, ενώ το υπόλοιπο 40% εκτιμά ότι οι αυξήσεις θα κυμανθούν σε ανώτερα επίπεδα. Στους περισσότερους κλάδους ο αριθμός των παρατηρήσεων είναι μικρός για να αξιολογηθούν τα αντίστοιχα ποσοστά. Έτσι το γεγονός ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις από τον κατασκευαστικό κλάδο (71,4%) εμφανίζονται να αναμένουν αύξηση πωλήσεων πάνω από 10%, απλώς ερμηνεύεται από το ότι αυτό δήλωσαν οι 12 από τις 16 επιχειρήσεις που προχώρησαν σε εκτίμηση της αύξησης των πωλήσεων. Από τους τομείς όπου έχει νόημα η ερμηνεία των αντίστοιχων ποσοστών μπορεί να σημειωθεί ότι η πλειονότητα των μεταποιητικών επιχειρήσεων (64%) και των εμπορικών επιχειρήσεων αναμένει αύξηση έως 10%. Πέντε στα εννέα ξενοδοχεία – εστιατόρια που αναμένεται να κλείσουν με αύξηση το 2011, εκτιμούν ότι αυτή θα είναι πάνω από 10%. Εντός της μεταποίησης λόγω του μικρού αριθμού των παρατηρήσεων στους περισσότερους κλάδους, αξιόπιστο είναι μόνο το εύρημα στον κλάδο Τροφίμων-Ποτών όπου το 64% των επιχειρήσεων περιμένουν αυξήσεις μεγαλύτερες του 10%.

Πίνακας 23. Εκτίμηση αύξησης πωλήσεων για τις επιχειρήσεις που περιμένουν άνοδο το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Έως 10% | Πάνω από 10% |
|--------------------------------|--------------|--------------|
| Εμπόριο | 67,0% | 33,0% |
| Μεταποίηση | 63,6% | 36,4% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 61,1% | 38,9% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 45,0% | 55,0% |
| Πρωτογενής τομέας* | 40,0%* | 60,0%* |
| Κατασκευές* | 28,6%* | 71,4%* |
| Πληροφορική (72)* | 42,9%* | 57,1%* |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74)* | 60,0%* | 40,0%* |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93)* | 75,0%* | 25,0%* |
| Σύνολο (N= 326) | 59,5% | 40,5% |

* ¹⁷ ενδεικτικά ποσοστά

¹⁷ Ενδεικτικά θεωρούνται τα ποσοστά όταν οι παρατηρήσεις είναι λιγότερες από 20. Η συνθήκη αυτή ισχύει στο σύνολο των αναλύσεων που παρουσιάζονται στην παρούσα έκθεση.

Και σε επίπεδο Περιφερειών η ερμηνεία μπορεί ουσιαστικά να γίνει μόνο σε αυτές που έχουν επαρκή δείγματα. Αύξηση πωλήσεων πάνω από 10% αναμένουν επιχειρήσεις στην Ανατ. Μακ. – Θράκη και οι μισές επιχειρήσεις της Θεσσαλίας (από αυτές που δήλωσαν αύξηση)¹⁸. Στην Αττική οι 7 στις 10 επιχειρήσεις εκτιμούν αύξηση πωλήσεων κάτω του 10%, ενώ λίγο καλύτερη εικόνα εμφανίζει η Κεντρική Μακεδονία: ένα 47% που αντιστοιχεί τελικά σε 26 επιχειρήσεις (από τις 56 που δήλωσαν αύξηση) σε αναμένουν σημαντική αύξηση πωλήσεων άνω του 10%.

Πίνακας 23.1. Εκτίμηση αύξησης πωλήσεων για τις επιχειρήσεις που περιμένουν άνοδο το 2011 (Περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων | |
|------------------------|----------------|--------------|
| | Έως 10% | Πάνω από 10% |
| Αττική | 69,0% | 31,0% |
| Νότιο Αιγαίο | 63,2% | 36,8% |
| Κρήτη | 55,2% | 44,8% |
| Κεντρική Μακεδονία | 52,9% | 47,1% |
| Θεσσαλία | 47,8% | 52,2% |
| Ανατολική Μακ. & Θράκη | 42,9% | 57,1% |
| Βόρειο Αιγαίο | 50,0%* | 50,0%* |
| Δυτική Ελλάδα | 71,4%* | 28,6%* |
| Δυτική Μακεδονία | 55,6%* | 44,4%* |
| Ήπειρος | 14,3%* | 85,7%* |
| Ιόνια Νησιά | 70,0%* | 30,0%* |
| Πελοπόννησος | 50,0%* | 50,0%* |
| Στερεά Ελλάδα | 66,7%* | 33,3%* |
| Σύνολο (N= 326) | 59,5% | 40,5% |

* ενδεικτικά ποσοστά

Σε σχετική ανάλυση για το ποιες κατηγορίες επιχειρήσεων, με βάση το μέγεθος, εκτιμούν μικρές ή μεγάλες αυξήσεις στις πωλήσεις φαίνεται ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις σε σχέση με άλλες μικρότερου μεγέθους εκτιμούν μικρές αυξήσεις- έως 10%- ενώ αντίθετα οι περισσότερες μικρές επιχειρήσεις -6 στις 10- εκτιμούν μεγάλες αυξήσεις. Φαίνεται μάλιστα να υπάρχει ισχυρή συσχέτιση του ύψους της αύξησης σε σχέση με το μέγεθος της επιχείρησης από πλευράς απασχόλησης. Προφανώς σε μικρού ύψους πωλήσεις είναι ευκολότερες οι μεγάλες αυξήσεις σε σχέση με μεγαλύτερου ύψους που η αύξηση πάνω από 10% μεταφράζεται σε αρκετά εκατ ευρώ.

Πίνακας 24. Εκτίμηση αύξησης πωλήσεων για τις επιχειρήσεις που περιμένουν άνοδο το 2011 (αποτελέσματα ανά απασχόληση)

| | % επιχειρήσεων | |
|------------------------|----------------|--------------|
| | Έως 10% | Πάνω από 10% |
| Πάνω από 250 άτομα | 69,6% | 30,4% |
| 50-249 άτομα | 60,4% | 39,6% |
| 11-49 άτομα | 58,3% | 41,7% |
| 1-10 άτομα | 38,1% | 61,9% |
| Σύνολο (N= 326) | 38,1% | 61,9% |

¹⁸ Υπενθυμίζεται ότι αναφερόμαστε στο δείγμα επιχειρήσεων που απάντησαν ότι αναμένουν άνοδο πωλήσεων.

Αλλά και οι επιχειρήσεις που δήλωσαν ότι αναμένουν μείωση πωλήσεων κλήθηκαν να εκτιμήσουν ποσοτικά αυτή τη μείωση. Με κριτήριο αν η μείωση θα κυμανθεί πάνω ή κάτω από το 10%, η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων (9 στις 10 επιχειρήσεις) εκτιμούν ότι η μείωση θα ξεπεράσει το 10%, ενώ μόνο μία στις 10 επιχειρήσεις υποστηρίζει το αντίθετο.

Με βάση τα κλαδικά αποτελέσματα μεταξύ των κλάδων που περιμένουν τις ηπιότερες μειώσεις σε σύγκριση με τους υπόλοιπους, είναι τα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια και οι Συμβουλευτικές Υπηρεσίες. Αντίθετα, οι κλάδοι με τις μεγαλύτερες συγκριτικά μειώσεις είναι αυτοί των κατασκευών και της μεταποίησης όπου όλες οι κατασκευαστικές και αντίστοιχα οι 9 στις 10 μεταποιητικές από αυτές που εκτιμούν μείωση πωλήσεων, θεωρούν ότι οι μειώσεις θα ξεπεράσουν το 10%.

Πίνακας 24.1. Εκτίμηση ποσοστού μείωσης πωλήσεων στην ελληνική αγορά (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων | | |
|-------------------------------|----------------|--------------|--------------|
| | Έως 10% | Πάνω από 10% | Πάνω από 20% |
| Κατασκευές | 0% | 100% | 80,0% |
| Μεταποίηση | 9% | 91% | 44,6% |
| Εμπόριο | 10% | 90% | 40,4% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 12% | 88% | 30,8% |
| Πληροφορική (72) | 12% | 88% | 48,0% |
| Πρωτογενής τομέας | 13% | 87% | 60,0% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 13% | 87% | 28,9% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 16% | 84% | 28,0% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 28% | 73% | 17,5% |
| Σύνολο (N= 971) | 10% | 90% | 43,0% |

Σε Περιφερειακό επίπεδο οι Περιφέρειες με την ηπιότερη μείωση στις πωλήσεις, είναι τα Ιόνια Νησιά (αν και με οριακά ποσοστά) και η Αττική. Στις περισσότερες περιφέρειες όμως η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων (9 στις 10 επιχειρήσεις περίπου) εκτιμούν ότι η μείωση των πωλήσεων θα ξεπεράσει το 10%. Μάλιστα οι μισές σχεδόν από αυτές εκτιμούν η μείωση των πωλήσεων θα ξεπεράσει και το 20%.

Πίνακας 24.2. Εκτίμηση ποσοστού μείωσης πωλήσεων στην ελληνική αγορά (Περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων | | |
|------------------|----------------|--------------|--------------|
| | Έως 10% | Πάνω από 10% | Πάνω από 20% |
| Ανατ Μακ & Θρακη | 3,0% | 97,0% | 52,2% |
| Κρήτη | 3,4% | 96,6% | 44,8% |
| Πελοπόννησος | 4,3% | 95,7% | 43,5% |
| Βόρειο Αιγαίο* | 4,8% | 95,2% | 28,6% |
| Δυτική Ελλάδα | 6,5% | 93,5% | 66,1% |
| Στερεά Ελλάδα | 6,9% | 93,1% | 41,4% |
| Δυτική Μακεδονία | 7,4% | 92,6% | 63,0% |
| Θεσσαλία | 8,3% | 91,7% | 54,8% |
| Ηπειρος | 8,8% | 91,2% | 52,9% |
| Νοτ Αιγαίο | 11,5% | 88,5% | 50,0% |

| | Έως 10% | Πάνω από 10% | Πάνω από 20% |
|--------------------|---------|--------------|--------------|
| Κεντρική Μακεδονία | 12,7% | 87,3% | 38,1% |
| Αττική | 14,3% | 85,7% | 34,5% |
| Ιόνια Νησιά* | 15,0% | 85,0% | 30,0% |
| Σύνολο (N= 971) | 10% | 90% | 43,0% |

* ενδεικτικά ποσοστά

Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις φαίνεται να αντιμετωπίζουν λιγότερα προβλήματα γενικά αφού το ποσοστό των αντίστοιχων επιχειρήσεων που εκτιμούν ότι η μείωση στις πωλήσεις θα ξεπεράσει το 10% είναι 74%. Αντίθετα στην κατηγορία των πολύ μικρών επιχειρήσεων, όλες σχεδόν οι επιχειρήσεις που περιμένουν πτώση του τζίρου τους εκτιμούν ότι η πτώση θα είναι μεγαλύτερη του 10%. Μάλιστα δύο στις τρεις πολύ μικρές επιχειρήσεις εκτιμούν ότι η πτώση των πωλήσεων θα υπερβεί το 20% όταν μόνο μία στις τέσσερις μεγάλες επιχειρήσεις κάνει αντίστοιχη πρόβλεψη. Σημειώνεται όμως ότι σε μεγάλο ύψους πωλήσεις, μείωση πάνω από 10% - και σίγουρα πάνω από 20% - μπορεί μεταφράζεται σε απώλεια μερικών εκατ ευρώ.

Πίνακας 24.3. Εκτίμηση ποσοστού μείωσης πωλήσεων στην ελληνική αγορά (αποτελέσματα ανά απασχόληση)

| | % επιχειρήσεων | | |
|--------------------|----------------|--------------|--------------|
| | Έως 10% | Πάνω από 10% | Πάνω από 20% |
| 1-10 άτομα | 2% | 98% | 62,4% |
| 11-49 άτομα | 7% | 93% | 50,9% |
| 50-249 άτομα | 14% | 86% | 27,2% |
| Πάνω από 250 άτομα | 26% | 74% | 23,8% |
| Σύνολο (N = 971) | 10% | 90% | 43,0% |

2.7.2 Εξαγωγές

Η εξωστρέφεια αναφέρεται συνεχώς ως ένας σημαντικός παράγοντας για τη βιωσιμότητα των ελληνικών επιχειρήσεων σε ένα περιβάλλον μειούμενης εσωτερικής ζήτησης. Το πρόβλημα είναι ότι οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να γίνουν εξωστρεφείς «από τη μία μέρα στην άλλη». Απαιτούνται επενδύσεις σε δίκτυα, επαφές, συχνές παρουσιάσεις των προϊόντων / υπηρεσιών τους σε δυνητικούς πελάτες και βέβαια συστηματικότητα στην ποιότητα και στην αξιοπιστία. Οι ενέργειες αυτές απαιτούν χρόνο και σε αρκετές περιπτώσεις δεν μπορούν να γίνουν υπό καθεστώς πίεσης.

Με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει ότι μόνο το 45% από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας κάνουν εξαγωγές. Αναλυτικότερα, σύμφωνα με τα κλαδικά αποτελέσματα, την πρωτιά στις εξαγωγές έχουν οι επιχειρήσεις της μεταποίησης, καθώς οι 7 στις 10 μεταποιητικές επιχειρήσεις εξαγουν, ενώ αντίθετα στην τελευταία θέση βρίσκονται οι επιχειρήσεις στον κλάδο λοιπές υπηρεσίες όπου μόνο το 11% των επιχειρήσεων στον κλάδο παρέχουν μέρος των προϊόντων / υπηρεσιών τους στο εξωτερικό.

Πίνακας 25. Κατανομή εξαγωγικών επιχειρήσεων (κλαδικά αποτελέσματα)

| | Εξαγωγικές επιχειρήσεις | Σύνολο επιχειρήσεων | % εξαγωγικών |
|-------------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|
| Μεταποίηση | 478 | 688 | 69% |
| Πρωτογενής τομέας | 43 | 72 | 60% |
| Πληροφορική (72) | 23 | 51 | 45% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 27 | 70 | 39% |
| Εμπόριο | 262 | 740 | 35% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 29 | 98 | 30% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 26 | 143 | 18% |
| Κατασκευές | 14 | 109 | 13% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 6 | 54 | 11% |
| Σύνολο | 908 | 2025 | 45% |

Σε περιφερειακό επίπεδο η Κεντρική Μακεδονία υπερέχει έναντι των άλλων περιφερειών με σχεδόν 2 στις 3 επιχειρήσεις να εξάγουν, ενώ η Αττική μαζί με τις Περιφέρειες Ηπείρου και Στερεά Ελλάδα ακολουθούν με τις μισές περίπου επιχειρήσεις να έχουν εξαγωγικό χαρακτήρα. Χαμηλότερα από πλευράς εξωστρέφειας κατατάσσονται οι περιφέρειες Βορείου Αιγαίου, Κρήτης και Νοτίου Αιγαίου όπου ποσοστό μικρότερο από το 20% των αντίστοιχων επιχειρήσεων κατορθώνει να έχει εξαγωγικό προσανατολισμό.

Πίνακας 25.1. Κατανομή εξαγωγικών επιχειρήσεων (περιφερειακά αποτελέσματα)

| | Εξαγωγικές επιχειρήσεις | Σύνολο επιχειρήσεων | % εξαγωγικών |
|--------------------|-------------------------|---------------------|--------------|
| Κεντρική Μακεδονία | 171 | 270 | 63% |
| Ήπειρος | 33 | 61 | 54% |
| Στερεά Ελλάδα | 58 | 110 | 53% |
| Αττική | 354 | 715 | 50% |
| Ανατ Μακ & Θρακη | 60 | 127 | 47% |
| Θεσσαλία | 69 | 155 | 45% |
| Δυτική Ελλάδα | 48 | 122 | 39% |
| Δυτική Μακεδονία | 20 | 54 | 37% |
| Πελοπόννησος | 35 | 98 | 36% |
| Ιόνια Νησιά | 12 | 45 | 27% |
| Βορ Αιγαίο | 6 | 32 | 19% |
| Κρήτη | 28 | 144 | 19% |
| Νοτ Αιγαίο | 14 | 92 | 15% |
| Σύνολο | 908 | 2025 | 45% |

Το μέγεθος το επιχειρήσεων έχει σαφή θετική συσχέτιση με τις εξαγωγές, αφού στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις τα ποσοστά των επιχειρήσεων που εξάγουν είναι υψηλότερα σε σύγκριση με τις μικρότερες. Η βασική διάκριση φαίνεται να εντοπίζεται μεταξύ των πολύ μικρών έως μικρών και των μεσαίων έως μεγάλων επιχειρήσεων. Ειδικότερα στην κατηγορία των μεγαλύτερων επιχειρήσεων εξάγουν το 55% των επιχειρήσεων έναντι μόνο 36% στην κατηγορία των μικρότερων.

Πίνακας 25.2. Κατανομή εξαγωγικών επιχειρήσεων ανά απασχόληση

| | Εξαγωγικές επιχειρήσεις | Σύνολο επιχειρήσεων | % εξαγωγικών |
|--------------------|-------------------------|---------------------|--------------|
| 50-249 άτομα | 396 | 713 | 56% |
| Πάνω από 250 άτομα | 112 | 215 | 52% |
| 11-49 άτομα | 339 | 849 | 40% |
| 1-10 άτομα | 61 | 248 | 25% |
| Σύνολο | 908 | 2025 | 45% |

Εστιάζοντας το δείγμα των επιχειρήσεων που όντως κάνουν εξαγωγές, πάνω από τις μισές (54%) περιμένουν μέσα στο 2011 να τις αυξήσουν, ενώ αρκετές (37%) δεν περιμένουν αξιόλογες μεταβολές. Πολύ μικρό είναι το ποσοστό των εξαγωγικών επιχειρήσεων (8,9%) που εκτιμούν ότι οι εξαγωγές τους θα μειωθούν, γεγονός που υποδηλώνει ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις που είναι εξωστρεφείς, κατορθώνουν να συγκρατούν τη θέση τους και τα μερίδιά τους στις διεθνείς αγορές.

Εξαιρετικά θετικές ήταν οι εξελίξεις στα Ξενοδοχεία- Εστιατόρια καθώς οι 7 στις 10 επιχειρήσεις στον κλάδο εκτιμούν ότι οι εξαγωγές τους θα αυξηθούν. Αυτό το στοιχείο αποδίδει βεβαίως την ικανοποιητική κίνηση των αφίξεων αλλοδαπών, οι οποίες ήδη στο οκτάμηνο του 2011 ήταν πάνω από 12% σε σχέση με πέρυσι¹⁹.

Πίνακας 26. Μεταβολή εξαγωγών το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα)

| | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Σχεδόν αμετάβλητες | <i>% επιχειρήσεων</i> Αριθμός εξαγωγικών επιχειρήσεων στον κλάδο / Σύνολο/ |
|-------------------------------|--------------|-------------|--------------------|---|
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 69,2% | 7,7% | 23,1% | 26/143 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 66,7% | 0,0% | 33,3% | *6/54 |
| Μεταποίηση | 59,6% | 7,8% | 32,6% | 478/688 |
| Πρωτογενής τομέας | 58,1% | 11,6% | 30,2% | 43/72 |
| Κατασκευές | 57,1% | 21,4% | 21,4% | *14/109 |
| Σύνολο | 54,2% | 8,9% | 36,9% | 908/2025 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 48,3% | 13,8% | 37,9% | 29/98 |
| Πληροφορική (72) | 47,8% | 4,3% | 47,8% | 23/51 |
| Εμπόριο | 45,8% | 9,2% | 45,0% | 262/740 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 29,6% | 11,1% | 59,3% | 27/70 |

N= 908 *ενδεικτικά αποτελέσματα

Ειδικά στη μεταποίηση στους κλάδους όπου έχουμε στατιστική επάρκεια δείγματος, πιο θετική εικόνα καταγράφεται στα Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα, στα Τρόφιμα Ποτά και στα Χημικά προϊόντα. Αντίθετα, ηπιότερη αύξηση αναμένεται στην Κλωστ/ ργία Ένδυση.

¹⁹ Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι εξαγωγές για τα Ξενοδοχεία θεωρούνται οι πελάτες (αλλοδαποί), οι οποίοι κατά μία έννοια φέρνουν συνάλλαγμα στη χώρα.

Πίνακας 26.1. Μεταβολή εξαγωγών το 2011 στη μεταποίηση

% επιχειρήσεων

| | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Σχεδόν αμετάβλητες | Αριθμός εξαγωγικών επιχειρήσεων στον κλάδο/ Σύνολο |
|---------------------------------------|--------------|-------------|--------------------|--|
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 76,9% | 7,7% | 15,4% | *13/21 |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 68,8% | 6,3% | 25,0% | 64/85 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 64,8% | 5,7% | 29,6% | 159/216 |
| Χημικά προϊόντα | 61,1% | 2,8% | 36,1% | 36/46 |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 61,1% | 0,0% | 38,9% | *18/23 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 60,5% | 4,7% | 34,9% | 43/52 |
| Λοιποί κλάδοι | 60,0% | 16,7% | 23,3% | 41/62 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 57,1% | 3,6% | 39,3% | 28/50 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 41,4% | 13,8% | 44,8% | 29/75 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 32,6% | 20,9% | 46,5% | 43/46 |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 463) | 59,6% | 7,8% | 32,6% | 474/676 |

** ενδεικτικά αποτελέσματα*

Σε Περιφερειακό επίπεδο, τρεις στις τέσσερις εξαγωγικές επιχειρήσεις στην Δυτική Μακεδονία και στην Κρήτη εκτιμούν ότι οι εξαγωγές τους το 2011 θα αυξηθούν, ενώ στον αντίποδα, μόλις το 45% των επιχειρήσεων στη Δυτική Ελλάδα κάνει αντίστοιχες εκτιμήσεις. Από την άλλη πλευρά, μείωση των εξαγωγών προβλέπουν λίγες σχετικά εξαγωγικές επιχειρήσεις (κάτω του 10%), με τη δυσμενέστερη επίδοση να σημειώνεται στην Περιφέρεια Ηπείρου.

Σε όρους μεγέθους και πάλι οι μεγαλύτερες εμφανίζουν καλύτερα αποτελέσματα, με την έννοια ότι υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων εκτιμά ότι το 2011 θα αυξηθούν οι εξαγωγές σε σχέση με αυτό που αναφέρει ότι θα μειωθούν.

Πίνακας 26.2. Μεταβολή εξαγωγών το 2011 ανά περιφέρεια

% επιχειρήσεων

| | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Σχεδόν αμετάβλητες | Αριθμός εξαγωγικών επιχ. στον κλάδο/ Σύνολο |
|------------------------|--------------|-------------|--------------------|---|
| Δυτική Μακεδονία | 75,0% | 0,0% | 25,0% | 20/54 |
| Κρήτη | 75,0% | 3,6% | 21,4% | 28/144 |
| Θεσσαλία | 62,3% | 5,8% | 31,9% | 69/155 |
| Στερεά Ελλάδα | 58,6% | 6,9% | 34,5% | 58/110 |
| Πελοπόννησος | 54,3% | 8,6% | 37,1% | 35/98 |
| Ανατολική Μακ. & Θράκη | 53,3% | 13,3% | 33,3% | 60/127 |
| Αττική | 52,3% | 7,9% | 39,8% | 354/715 |
| Κεντρική Μακεδονία | 52,0% | 9,4% | 38,6% | 171/270 |
| Νότιο Αιγαίο | 50,0% | 14,3% | 35,7% | *14/92 |
| Δυτική Ελλάδα | 50,0% | 14,6% | 35,4% | 48/122 |
| Ιόνια Νησιά | 50,0% | 16,7% | 33,3% | *12/45 |
| Ήπειρος | 45,5% | 15,2% | 39,4% | 33/61 |
| Βόρειο Αιγαίο | 33,3% | 16,7% | 50,0% | *6/32 |
| Σύνολο (N= 908) | 54,2% | 8,9% | 36,9% | 908/2025 |

** ενδεικτικά αποτελέσματα*

Πίνακας 26.3. Μεταβολή εξαγωγών (αποτελέσματα ανά απασχόληση)*% επιχειρήσεων*

| | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Σχεδόν αμετάβλητες | Αριθμός εξαγωγικών επιχειρήσεων / Σύνολο |
|------------------------|--------------|-------------|--------------------|--|
| Πάνω από 250 άτομα | 64,3% | 6,2% | 29,5% | 112/215 |
| 50-249 άτομα | 57,6% | 8,1% | 34,3% | 396/713 |
| 11-49 άτομα | 49,3% | 7,4% | 43,4% | 339/849 |
| 1-10 άτομα | 41,0% | 27,9% | 31,1% | 61/248 |
| Σύνολο (N= 908) | 54,2% | 8,9% | 36,9% | 908/2025 |

Σε ποσοτικούς όρους από τις 492 επιχειρήσεις που δήλωσαν ότι οι εξαγωγές τους θα αυξηθούν το 88% δηλώνει ότι αυτή η αύξηση δε θα ξεπεράσει το 10% και μόνο 12% - κυρίως μεταποιητικές επιχειρήσεις - δηλώνει ακόμα πιο αισιόδοξο. Σε επίπεδο περιφερειών ένα 20% των εξαγωγικών επιχειρήσεων στην Στερεά Ελλάδα και ένα 16% στην Θεσσαλία αναμένει αύξηση πάνω από 10%, ενώ στην Αττική το 12,4% δηλώνει το ίδιο. Σε όρους μεγέθους πάντως οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις είναι οι πιο αισιόδοξες. Στον αντίποδα οι περισσότερες (πάνω από το 90%) από τις λίγες επιχειρήσεις που αναμένουν μείωση εξαγωγών δηλώνουν ότι αυτή θα είναι ισχυρή, δηλαδή άνω του 10%.

2.7.3 Κέρδη/Ζημιές

Από τις επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα, το 65% αυτών πραγματοποίησαν το 2010 κέρδη ύψους 2,153 δισεκ ευρώ. Συνολικά οι επιχειρήσεις του δείγματος σημείωσαν αρνητικά αποτελέσματα αφού πολλές επιχειρήσεις πραγματοποίησαν μικρά κέρδη και λίγες επιχειρήσεις μεγάλες ζημιές. Αντίστοιχα υψηλό, αν και ελαφρά μειωμένο στο 59% είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων που εκτιμούν ότι θα πραγματοποιήσουν κέρδη και το 2011. Σταθερά ένα 30-35% περίπου των μεγαλύτερων επιχειρήσεων της χώρας είναι ζημιόγono τόσο το 2010 όσο και το 2011.

Πίνακας 27. Οικονομικό αποτέλεσμα (κέρδη/ζημιές)*% επιχειρήσεων*

| Οικονομικό αποτέλεσμα/έτος | 2010 | 2011 | εκατ ευρώ |
|----------------------------|------|------|-----------|
| Κέρδη | 65% | 59% | 2.153,75 |
| Ζημιές | 35% | 30% | 2.382,31 |

N=1895

Σε επίπεδο κλάδων, το 78% των επιχειρήσεων Πληροφορικής και το 75% των κατασκευαστικών επιχειρήσεων είχε το 2010 κέρδη. Το 2011, το ποσοστό των επιχειρήσεων πληροφορικής που εκτιμά ότι θα έχει κέρδη παραμένει στα αντίστοιχα ποσοστά με το 2010, ενώ το ποσοστό των κατασκευαστικών επιχειρήσεων υποχωρεί σημαντικά. Ο κλάδος με το υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων που αναμένει κέρδη το 2011 είναι αυτός των Συμβουλευτικών υπηρεσιών. Σε ότι αφορά τις ζημιές, οι κλάδοι με τα δύο μεγαλύτερα ποσοστά επιχειρήσεων που πραγματοποίησαν ζημιές το 2010 ήταν οι Λουτές Υπηρεσίες (46,3% των επιχειρήσεων) και τα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια (το 41,6% των επιχειρήσεων). Οι παραπάνω κλάδοι εξακολουθούν, σύμφωνα με τις προβλέψεις, να συγκεντρώνουν τα

υψηλότερα ποσοστά επιχειρήσεων που θα έχουν ζημιές και το 2011. Στη μεταποίηση οριακά μικρότερος αριθμός επιχειρήσεων θα έχει κέρδη το 2011.

Διαπιστώνεται επομένως ότι η αύξηση των πωλήσεων το 2011 στα Ξενοδοχεία – Εστιατόρια που επισημάνθηκε νωρίτερα, δε συνοδεύεται από ιδιαίτερα εντυπωσιακή άνοδο των κερδών, καθώς μόνο το 56% θα έχει κέρδη. Αυτό σημαίνει ότι ενδεχομένως τα ζητήματα διαχείρισης κόστους και επίτευξης νεκρού σημείου δεν έχουν ακόμα επιλυθεί στον κλάδο, αφού οι αυξημένες πωλήσεις διανυκτερεύσεων και πακέτων δεν αποφέρουν αρκετά υψηλότερα κέρδη, σε μια χρονιά με ικανοποιητική τουριστική κίνηση.

Από τους κλάδους της μεταποίησης, αρκετά καλά κινείται το 2012 η βιομηχανία τροφίμων καθώς οι 3 στις 4 επιχειρήσεις θα έχουν κέρδη το 2011 έναντι 7 στις 10 το 2010. Μικρότερος αριθμός επιχειρήσεων σε σχέση με το 2010 θα έχει κέρδη το 2011 στους περισσότερους κλάδους: στα Πλαστικά / Ελαστικά, στα Μη μεταλλικά Ορυκτά – που είναι κυρίαρχος σε ζημιές - , στα Έπιπλα (45% ζημιές), στα Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα και στα Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού.

Πίνακας 27.1. Οικονομικό αποτέλεσμα το 2010 και εκτιμήσεις για το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Κέρδη | | | Ζημιές | | |
|-------------------------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|------------------|--------------|
| | 2010 | | 2011 | 2010 | | 2011 |
| | % επιχ | εκατ ευρώ | % επιχ | % επιχ | εκατ ευρώ | % επιχ |
| Πληροφορική (72) | 78,0% | 8,76 | 78,3% | 18,0% | -7,96 | 13,0% |
| Κατασκευές | 74,8% | 44,07 | 61,2% | 23,4% | -82,50 | 32,0% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 68,6% | 30,65 | 68,1% | 24,3% | -125,40 | 13,0% |
| Πρωτογενής τομέας | 66,7% | 19,09 | 64,3% | 26,1% | -68,94 | 30,0% |
| Εμπόριο | 65,0% | 291,91 | 57,3% | 30,2% | -325,74 | 31,6% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 63,5% | 149,03 | 66,7% | 31,2% | -70,76 | 21,5% |
| Μεταποίηση | 61,9% | 982,92 | 58,0% | 34,3% | -1.515,14 | 29,4% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 53,3% | 9,81 | 56,0% | 41,6% | -71,31 | 35,8% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 51,9% | 617,51 | 59,3% | 46,3% | -114,56 | 37,0% |
| Σύνολο (N=1895) | 63,8% | 2.153,75 | 59,4% | 31,7% | -2.382,31 | 29,6% |

Πίνακας 27.2. Οικονομικό αποτέλεσμα το 2010 και εκτιμήσεις για το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

% επιχειρήσεων

| | Κέρδη | | | Ζημιές | | |
|---------------------------------------|--------|------------|--------|--------|------------|--------|
| | 2010 | | 2011 | 2010 | | 2011 |
| | % επιχ | εκατ. ευρώ | % επιχ | % επιχ | εκατ. ευρώ | % επιχ |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 52,9% | 61,43 | 48,1% | 42,4% | -120,74 | 36,7% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 52,0% | 9,65 | 46,8% | 46,0% | -68,89 | 40,4% |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 57,1% | 13,37 | 35,0% | 38,1% | -7,11 | 45,0% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 62,2% | 9,23 | 59,1% | 35,6% | -44,80 | 27,3% |
| Λοιποί κλάδοι | 65,9% | 42,25 | 48,7% | 31,7% | -18,69 | 33,3% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 39,2% | 45,18 | 33,8% | 59,5% | -21,75 | 57,7% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 73,9% | 3,62 | 45,5% | 26,1% | -148,20 | 36,4% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 63,3% | 21,29 | 54,3% | 36,7% | -15,08 | 23,9% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 72,0% | 118,37 | 76,4% | 21,5% | -79,09 | 14,6% |
| Χημικά προϊόντα ²⁰ | 69,6% | 32,56 | 71,4% | 26,1% | -988,37 | 19,0% |

(N=648)

Σε ότι αφορά την ανάλυση με βάση το μέγεθος της επιχείρησης, μικρές είναι οι διαφορές λόγω μεγέθους που εντοπίζονται. Υπάρχει πάντως μια αντίστροφη σχέση μεγέθους και κερδών / ζημιών. Όσο μικρότερη η επιχείρηση, τόσο περισσότερο πιθανό να δηλώνει ζημιές και το αντίστροφο. Ενδεικτικό είναι ότι το 64,5% των μικρών επιχειρήσεων (11-49 άτομα προσωπικό) αναφέρει κέρδη, έναντι 60,8% των πολύ μικρών επιχειρήσεων που αποτελεί και την κατηγορία με το μικρότερο ποσοστό επιχειρήσεων που δήλωσαν το 2010 κέρδη. Το 2011 οι διαφορές γίνονται εντονότερες: μεγαλύτερο ποσοστό των μεγάλων επιχειρήσεων (69,2%) εκτιμούν κέρδη σε σχέση με τις άλλες κατηγορίες επιχειρήσεων, όπως π.χ. οι πολύ μικρές οι οποίες μόνο κατά το 52,4% δηλώνουν κέρδη. Αντίστοιχα το 35% των πολύ μικρών εκτιμά ζημιές το 2011 έναντι 22,4% των πολύ μεγάλων.

Πίνακας 27.3. Οικονομικό αποτέλεσμα το 2010-2011 (αποτελέσματα ανά μέγεθος επιχειρήσεων)

% επιχειρήσεων

| | Κέρδη | | Ζημιές | | Οριακό αποτέλεσμα - μεταβολή | |
|-----------------|-------|-------|--------|-------|------------------------------|-------|
| | 2010 | 2011 | 2010 | 2011 | 2010 | 2011 |
| 11-49 άτομα | 64,9% | 56,1% | 30,3% | 32,3% | 4,8% | 11,5% |
| Πάνω από 250 | 64,7% | 69,2% | 33,5% | 22,4% | 1,9% | 8,4% |
| 50-249 άτομα | 63,2% | 62,3% | 32,2% | 26,9% | 4,6% | 10,9% |
| 1-10 άτομα | 60,8% | 52,4% | 33,9% | 35,2% | 5,3% | 12,3% |
| Σύνολο (N=1895) | 63,8% | 59,4% | 31,8% | 29,6% | 4,5% | 11,0% |

Οι επιχειρήσεις που δήλωσαν κέρδη / ζημιές τόσο το 2010 όσο και το 2011, προσδιόρισαν και ποσοτικά αυτή τη μεταβολή. Από τα αποτελέσματα φαίνεται ότι το 2011 το 40% των

²⁰ Σημειώνεται ότι πάνω από το 90% των ζημιών του κλάδου Χημικά Προϊόντα οφείλεται στο κλείσιμο μίας εταιρείας του κλάδου

επιχειρήσεων αντιμετωπίζει μείωση κερδών, εξέλιξη φυσιολογική και λογική συνέχεια της υποχώρησης των πωλήσεων. Ένας στους πέντε με κέρδη πάντως αναμένει ενίσχυσή τους εντός του 2011. Από την άλλη πλευρά από τις επιχειρήσεις που το 2010 είχαν ζημιές, υπερτερούν αριθμητικά οι επιχειρήσεις που θεωρούν ότι αυτές το 2011 θα μειωθούν σε σχέση με αυτές που θεωρούν ότι θα αυξηθούν. Έτσι το 40,6% των επιχειρήσεων που είχαν ζημιές το 2010 θεωρούν ότι θα επιτύχουν καλύτερα αποτελέσματα το 2011, ενώ 32,8% ότι θα αυξηθούν.

Πίνακας 28. Ποσοστιαία μεταβολή κερδών/ζημιών το 2011 σε σχέση με το 2010

% επιχειρήσεων

| % επιχειρήσεων | Αύξηση | Μείωση | Αμετάβλητα |
|-----------------------|--------|--------|------------|
| Κέρδη (N= 949) | 21,6% | 39,3% | 39,0% |
| Ζημιές (N=387) | 32,8% | 40,6% | 26,6% |

Με βάση τα κλαδικά αποτελέσματα, ο κλάδος με το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων που απάντησε ότι το 2011 εκτιμά αύξηση κερδών είναι τα Ξενοδοχεία- Εστιατόρια ενώ ο κλάδος που συγκεντρώνει το υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων που αν και το 2010 είχαν κέρδη, αυτά πλέον θα μειωθούν είναι οι Κατασκευές. Στα ίδια με πέρυσι επίπεδα κερδών αναφέρουν ότι θα παραμένουν οι μισές περίπου συμβουλευτικές επιχειρήσεις. Σε ότι αφορά τις επιχειρήσεις που το 2010 είχαν ζημιές, δεν είναι εύκολο να εξαχθούν συμπεράσματα ανά κλάδο καθώς σε 6 από τους 9 κλάδους οι παρατηρήσεις είναι πολύ λίγες, οπότε τα ποσοστά είναι ενδεικτικά.

Πίνακας 28.1. Μεταβολή κερδών/ζημιών το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Κέρδη | | | | Ζημιές | | | |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|
| | Αύξηση | Μείωση | Αμετάβλητα | Αρ επιχειρήσεων | Αύξηση | Μείωση | Αμετάβλητα | Αρ επιχειρήσεων |
| Ξενοδοχεία-Εστιατόρια | 36,8% | 21,1% | 42,1% | 57 | 13,9% | 52,8% | 33,3% | 36 |
| Πρωτογενής τομέας | 33,3% | 27,8% | 38,9% | 36 | 33,3%* | 25,0%* | 41,7%* | *12 |
| Μεταποίηση | 26,6% | 34,2% | 39,2% | 318 | 35,7% | 38,8% | 25,6% | 134 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 20,0% | 48,0% | 32,0% | 50 | 30,8% | 38,5% | 30,8% | *13 |
| Εμπόριο | 17,0% | 44,6% | 38,4% | 336 | 32,7% | 42,9% | 24,5% | 148 |
| Κατασκευές | 13,6% | 49,2% | 37,3% | 59 | 50,0%* | 5,6%* | 44,4%* | *18 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 13,0% | 47,8% | 39,1% | 23 | 43,8%* | 37,5%* | 18,8%* | *16 |
| Πληροφορική (72) | 12,9% | 41,9% | 45,2% | 31 | 40,0%* | 60,0%* | 0,0%* | *5 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 7,7% | 41,0% | 51,3% | 39 | 20,0%* | 80,0%* | 0,0%* | *5 |
| Σύνολο | 21,6% | 39,3% | 39,0% | 949 | 32,8% | 40,6% | 26,6% | 387 |

Κέρδη N= 949, Ζημιές N=387 , * ενδεικτικά ποσοστά

Πίνακας 28.2. Μεταβολή κερδών/ζημιών το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

% επιχειρήσεων

| | Κέρδη | | | | Ζημιές | | | |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|-----------------|------------|------------|------------|-----------------|
| | Αύξηση | Μείωση | Αμετάβλητα | Αρ επιχειρήσεων | Αύξηση | Μείωση | Αμετάβλητα | Αρ επιχειρήσεων |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 27% | 42% | 30% | 33 | 39% | 30% | 30% | 23 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 33% | 29% | 38% | *21 | 29% | 41% | 29% | *17 |
| Έπιπλα και λουιές βιομηχανίες | 33% | 0% | 67% | *6 | 17% | 67% | 17% | *6 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 38% | 24% | 38% | 21 | 25% | 50% | 25% | *8 |
| Λοιποί κλάδοι | 24% | 48% | 28% | 25 | 33% | 25% | 42% | *12 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 37% | 37% | 26% | *19 | 48% | 29% | 23% | 31 |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 11% | 56% | 33% | *9 | 100% | 0% | 0% | *1 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 35% | 35% | 30% | 23 | 29% | 71% | 0% | *7 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 24% | 33% | 43% | 127 | 26% | 43% | 30% | 23 |
| Χημικά προϊόντα | 16% | 32% | 52% | 25 | 33% | 50% | 17% | *6 |
| Σύνολο Μεταποίησης | 27% | 35% | 39% | 309 | 35% | 39% | 26% | 134 |

Κέρδη N=309, Ζημιές N=129

Σε όρους μεγέθους, είναι μεγαλύτερο το ποσοστό των μεγάλων επιχειρήσεων που δηλώνουν ότι τα κέρδη τους το 2011 θα αυξηθούν. Έτσι το 23,5% των επιχειρήσεων που απασχολεί πάνω από 250 άτομα δηλώνει ότι το 2011 θα αυξήσει τα κέρδη του, ενώ μικρότερο είναι το αντίστοιχο ποσοστό στις πολύ μικρές επιχειρήσεις όπου μόλις το 17,8% αναμένει αυξήσεις κερδών. Άλλωστε οι πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις είναι και αυτές που παρουσιάζουν το μεγαλύτερο αριθμό επιχειρήσεων που βλέπουν μείωση των κερδών το 2011 σε μεγαλύτερο βαθμό σε σχέση με άλλες.

Αντίστοιχα είναι τα αποτελέσματα για τις επιχειρήσεις που το 2010 είχαν ζημιές και εκτιμούν ότι θα έχουν ζημιές και το 2011. Έτσι μεγαλύτερο ποσοστό πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων που είχε ζημιές το 2010 πιστεύει ότι οι ζημιές θα αυξηθούν ενώ οι μεγάλες και πολύ μεγάλες επιχειρήσεις συγκεντρώνουν υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων που πιστεύει ότι οι ζημιές του 2011 θα περιοριστούν.

Πίνακας 28.3. Ποσοστιαία μεταβολή κερδών το 2011 (αποτελέσματα ανά μέγεθος επιχειρήσεων)

% επιχειρήσεων

| | Κέρδη | | | Ζημιές | | |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | Αύξηση | Μείωση | Αμετάβλητα | Αύξηση | Μείωση | Αμετάβλητα |
| Πάνω από 250 άτομα | 23,5% | 30,3% | 46,2% | 17,9% | 64,1% | 17,9% |
| 50-249 άτομα | 23,4% | 39,0% | 37,6% | 26,1% | 50,7% | 23,2% |
| 11-49 άτομα | 20,5% | 42,4% | 37,1% | 37,1% | 33,3% | 29,6% |
| 1-10 άτομα | 17,8% | 39,6% | 42,6% | 49,0% | 17,6% | 33,3% |
| Σύνολο | 21,7% | 39,3% | 39,0% | 32,8% | 40,6% | 26,6% |

Κέρδη N= 949, Ζημιές N=387

3 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΩΝ

Στην ενότητα αυτή εξετάζονται οι τεχνολογικές και καινοτομικές επιδόσεις των μεγαλύτερων επιχειρήσεων της χώρας, αλλά και ο τρόπος που διαχειρίζονται τη γνώση, ώστε να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στις αγορές τις οποίες δραστηριοποιούνται ή θέλουν να δραστηριοποιηθούν.

3.1 Πηγές για την απόκτηση και την αξιοποίηση της γνώσης

Η γνώση αλλά και η ικανότητα μιας επιχείρησης να μαθαίνει αποτελούν σημαντικούς πόρους των επιχειρήσεων. Η μάθηση και η διαχείριση της γνώσης είναι έννοιες συναφείς και αλληλένδετες. Η γνώση αποτελεί πρώτη ύλη την οποία οι επιχειρήσεις αξιοποιούν για να καταστρώσουν την εταιρική τους στρατηγική, να παράγουν νέα προϊόντα και υπηρεσίες κλπ.. Αποτελεί μετασχηματισμό των δεδομένων σε πληροφορία και μπορεί να είναι είτε ρητή είτε άρρητη. Ρητή²¹ γνώση είναι η γνώση που μπορεί να κωδικοποιηθεί και να καταγραφεί με τη μορφή κανόνων και οδηγιών. Η άρρητη γνώση, αντιθέτως προέρχεται από την εμπειρία και είναι έντονα προσωπική γνώση που δύσκολα κωδικοποιείται. Και οι δύο τύποι γνώσης παίζουν ρόλο στη μάθηση παρόλο παρότι την επηρεάζουν με διαφορετικό τρόπο. Η μάθηση μέσα σε έναν οργανισμό σημαίνει συγκέντρωση της νέας γνώσης από εσωτερικές και εξωτερικές πηγές και διάχυση της ήδη υπάρχουσας

Οι επιχειρήσεις δηλώνουν ότι κατά κύριο λόγο αντλούν γνώση από τους πελάτες τους, από έρευνα που διεξάγουν οι ίδιες, αλλά και από τους προμηθευτές, δηλαδή τελικά από την αλυσίδα αξίας της επιχείρησης. Χαμηλότερα σε σημασία αξιολογούνται οι ανταγωνιστές παρόλο που σχεδόν ένας στους τρεις δηλώνει ότι αντλεί σε (πολύ) μεγάλο βαθμό γνώση από τον ανταγωνισμό. Οι εκθέσεις και τα επιστημονικά περιοδικά ακολουθούν σε βαρύτητα, ενώ μάλλον περιορισμένος είναι ο ρόλος των συμβούλων και ακόμα λιγότερο η συμμετοχή σε ερευνητικά προγράμματα και η συνεργασία με Πανεπιστήμια. Επιβεβαιώνεται έτσι η εικόνα που θέλει επιχειρήσεις και πανεπιστήμια να βρίσκονται σε απόσταση, και τη γνώση να προκύπτει αποκλειστικά μέσα από την αγορά ή την όποια έρευνα διεξάγουν οι ίδιες οι επιχειρήσεις.

Πίνακας 29. Πηγές άντλησης γνώσης

| | % επιχειρήσεων | | | |
|---|------------------|--------------------|------------|------------------|
| | Καθόλου/ Λίγο | Σε μεγάλο βαθμό | Μέση τιμή* | Τυπ. απόκλιση |
| Πελάτες | 20,7% | 52,9% | 3,45 | 1,24 |
| Έρευνα που διεξάγει η ίδια (in-house R&D) | 28,1% | 48,8% | 3,27 | 1,38 |
| Προμηθευτές | 32,9% | 36,8% | 3,02 | 1,24 |
| Ανταγωνιστές, ή άλλες επιχειρήσεις του κλάδου | 35,6% | 31,8% | 2,89 | 1,21 |
| Επιστημονικά περιοδικά / επαγγελματικές ή τεχνικές εκδόσεις | 43,4% | 26,5% | 2,78 | 1,40 |
| Συνέδρια και εκθέσεις | 42,2% | 31,8% | 2,77 | 1,30 |
| Εταιρίες μελετών & συμβούλων | 62,9% | 16,6% | 2,19 | 1,22 |
| Συμμετοχή σε ερευνητικά προγράμματα | 71,3% | 13,0% | 1,95 | 1,20 |
| Πανεπιστήμια και δημόσια ερευνητικά κέντρα | 77,2% | 9,2% | 1,78 | 1,10 |

N=1989. Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert (1 σημαίνει καθόλου και 5 σε μεγάλο βαθμό).

²¹ Margaret A. White, Garry D. Bruton, "Η Στρατηγική διαχείριση της τεχνολογίας και της καινοτομίας", Εκδόσεις Κριτική, 2010 (επιμέλεια μετάφρασης Καλογήρου, Πρωτόγερου, Κωνσταντέλλου).

Με βάση τα αντίστοιχα κλαδικά αποτελέσματα, οι πελάτες αποτελούν τη μεγαλύτερη πηγή γνώσης για τα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια σε σχέση με τους άλλους κλάδους. Τα ξενοδοχεία-εστιατόρια εστιάζουν ακόμα περισσότερο από άλλες κλαδικές ομάδες στους ανταγωνιστές για την άντληση γνώσης που μπορεί να τους φανεί χρήσιμη στη δική τους ανάπτυξη και βελτίωση. Σε ό,τι αφορά την εσωτερική Ε&Α, λόγω ίσως αντικειμένου, είναι οι επιχειρήσεις πληροφορικής, αλλά και οι συμβουλευτικές που εμφανίζονται να στηρίζονται περισσότερο από άλλους κλάδους στη δική τους έρευνα. Άλλωστε οι επιχειρήσεις πληροφορικής είναι και αυτές που περισσότερο από επιχειρήσεις άλλων κλάδων δίνουν συγκριτικά μεγαλύτερη βαρύτητα στη συμμετοχή τους σε ερευνητικά προγράμματα και σε συνεργασίες με πανεπιστήμια και δημόσια ερευνητικά κέντρα.

Για παράδειγμα, η συμμετοχή των ελληνικών επιχειρήσεων πληροφορικής στις ερευνητικές συνεργασίες της θεματικής περιοχής IST (Information Society Technologies) του 5^{ου} Προγράμματος Πλαισίου (1998-2002) με στόχο την προώθηση και ανάπτυξη των ΤΠΕ κρίνεται συνολικά ως ιδιαίτερα ικανοποιητική, αφού η χώρα μας κατείχε την έκτη θέση στη σχετική των κατάταξη των 15 χωρών μελών της Ε.Ε²².

Από την άλλη πλευρά οι εμπορικές επιχειρήσεις δίνουν μεγάλη βαρύτητα στους προμηθευτές τους, εστιάζοντας σε αυτό περισσότερο από τους άλλους κλάδους. Κάτι αντίστοιχο απάντησαν και οι εταιρείες Κατασκευών καθώς φαίνεται να δίνουν περισσότερη σημασία για την άντληση νέας γνώσης σε μελέτες και συμβούλους. Πάντως θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι μελετητές για τον κλάδο αυτόν αποτελούν μια μορφή προμηθευτών, συνεργατών που ανήκουν δηλαδή στον ίδιο προμηθευτικό κύκλο. Οι συμβουλευτικές επιχειρήσεις φαίνεται να αξιοποιούν περισσότερο από άλλες κλαδικές ομάδες, τα Επιστημονικά περιοδικά και τις επαγγελματικές ή τεχνικές εκδόσεις.

Στη μεταποίηση οι ενδιαφέρουσες διαφοροποιήσεις από τη γενική εικόνα που θα μπορούσαν να επισημανθούν σχετίζονται με τη μεγαλύτερη βαρύτητα που δίνουν οι επιχειρήσεις από τα Χημικά προϊόντα, τα μηχανήματα - είδη εξοπλισμού, αλλά και τα Έπιπλα, στη διεξαγωγή εσωτερικής Ε&Α καθώς αυτή κατατάσσεται στην 1^η θέση της αξιολόγησης, συνιστά δηλαδή τη βασική πηγή άντλησης γνώσης για αυτές τις επιχειρήσεις. Στα Χημικά και στα Πλαστικά / Ελαστικά είναι ενισχυμένος ο ρόλος της συμμετοχής σε ερευνητικά προγράμματα, ενώ στον τελευταίο κλάδο είναι ιδιαίτερα σημαντικοί οι προμηθευτές. Οι εταιρείες μελετών / συμβούλων αξιολογούνται σχετικά υψηλότερα σε σχέση με άλλους κλάδους στ Τρόφιμα – Ποτά, ενώ εκθέσεις και Συνέδρια φαίνεται να αποτελούν σημαντική πηγή γνώσης για τον κλάδο των Επίπλων.

²² Πρωτόγερου Α., Σιώκας Ε., Καλογήρου Γ. και Α. Χαζάπης. Ο Ρόλος των Ελληνικών Επιχειρήσεων στα Δίκτυα Τεχνολογικών Συνεργασιών που Αναπτύχθηκαν στο Πλαίσιο των Ευρωπαϊκών Ερευνητικών Προγραμμάτων. 3^ο Βιομηχανικό Συνέδριο του ΤΕΕ «Ελληνική Βιομηχανία προς την Οικονομία της Γνώσης», Αθήνα, 3-5 Ιουλίου 2006

Πίνακας 29.1. Πηγές άντλησης γνώσης (κλαδικά αποτελέσματα)

| | Πελάτες | Έρευνα που διεξάγει η ίδια (Τμήμα μελετών-ερευνών/in-house R&D) | Συμμετοχή σε ερευνητικά προγράμματα | Προμηθευτές | Ανταγωνιστές, ή άλλες επιχειρήσεις του κλάδου | Εταιρίες μελετών & συμβούλων | Πανεπιστήμια, και δημόσια ερευνητικά κέντρα | Συνέδρια, και εκθέσεις | Επιστημονικά περιοδικά και επαγγελματικές ή τεχνικές εκδόσεις |
|-------------------------------|-------------|---|-------------------------------------|-------------|---|------------------------------|---|------------------------|---|
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 3,95 | 3,5 | 2,08 | 2,89 | 3,28 | 2,3 | 1,77 | 2,99 | 2,57 |
| Μεταποίηση | 3,54 | 3,45 | 2,06 | 2,93 | 2,82 | 2,16 | 1,84 | 2,83 | 2,79 |
| Πληροφορική (72) | 3,54 | 3,84 | 2,8 | 2,88 | 2,73 | 2,04 | 2,22 | 2,84 | 2,94 |
| Εμπόριο | 3,46 | 3,07 | 1,8 | 3,3 | 2,97 | 2,05 | 1,62 | 2,73 | 2,59 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 3,46 | 3,11 | 1,92 | 2,76 | 2,87 | 2,48 | 1,69 | 2,58 | 2,76 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 3,27 | 3,06 | 2,08 | 2,67 | 2,96 | 2,27 | 1,92 | 3,23 | 2,94 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 3,18 | 3,51 | 2,03 | 2,5 | 2,64 | 2,49 | 1,88 | 2,68 | 2,96 |
| Κατασκευές | 2,75 | 3,1 | 1,67 | 2,79 | 2,64 | 2,7 | 1,81 | 2,46 | 2,82 |
| Πρωτογενής τομέας | 2,03 | 2,13 | 1,46 | 2,03 | 1,81 | 1,6 | 1,57 | 1,79 | 1,96 |
| Σύνολο (N=1989) | 3,45 | 3,27 | 1,95 | 3,02 | 2,89 | 2,19 | 1,78 | 2,77 | 2,78 |

Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

Πίνακας 29.2. Πηγές άντλησης γνώσης (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

| | Πελάτες | Έρευνα που διεξάγει η ίδια (Τμήμα μελετών-ερευνών/in-house R&D) | Συμμετοχή σε ερευνητικά προγράμματα | Προμηθευτές | Ανταγωνιστές, ή άλλες επιχειρήσεις του κλάδου | Εταιρίες μελετών & συμβούλων | Πανεπιστήμια, και δημόσια ερευνητικά κέντρα | Συνέδρια, και εκθέσεις | Επιστημονικά περιοδικά και επαγγελματικές ή τεχνικές εκδόσεις |
|---------------------------------------|-------------|---|-------------------------------------|-------------|---|------------------------------|---|------------------------|---|
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 3,76 | 3,26 | 1,78 | 2,98 | 2,85 | 1,74 | 1,37 | 2,82 | 2,35 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 3,73 | 3,56 | 2,29 | 3,27 | 2,83 | 2,25 | 2,08 | 3,16 | 2,92 |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 3,66 | 3,54 | 2,04 | 2,78 | 2,81 | 2,22 | 2,01 | 2,93 | 2,66 |
| Έπιπλα και λουπές βιομηχανίες | 3,62 | 3,71 | 2,38 | 3,29 | 2,90 | 2,14 | 1,90 | 3,24 | 2,52 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 3,60 | 3,41 | 2,04 | 3,02 | 2,77 | 2,27 | 1,89 | 2,82 | 2,83 |
| Λοιποί κλάδοι | 3,43 | 3,51 | 2,00 | 2,76 | 3,05 | 1,95 | 1,71 | 2,81 | 2,86 |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 3,36 | 3,61 | 2,27 | 2,73 | 2,65 | 1,96 | 1,35 | 2,96 | 2,91 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 3,35 | 3,16 | 1,86 | 3,03 | 2,95 | 2,26 | 1,84 | 2,60 | 2,95 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 3,33 | 3,22 | 1,88 | 2,62 | 2,74 | 2,08 | 1,68 | 2,48 | 2,80 |
| Χημικά προϊόντα | 3,33 | 3,98 | 2,53 | 2,65 | 2,78 | 2,02 | 2,02 | 2,87 | 2,85 |
| Σύνολο Μεταποίησης (N=665) | 3,54 | 3,45 | 2,06 | 2,93 | 2,82 | 2,16 | 1,84 | 2,83 | 2,79 |

3.2 Τεχνολογικές ικανότητες

Η επόμενη ενότητα είχε στόχο να αξιολογήσει με ένα μικρό σετ ερωτήσεων κατά πόσο οι επιχειρήσεις διαθέτουν τεχνολογικές ικανότητες. Για παράδειγμα η ταχεία ανταπόκριση στις μεταβολές της ζήτησης υποδηλώνει κρίσιμες οργανωσιακές και τεχνολογικές ικανότητες. Με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας δύο στις τρεις επιχειρήσεις του δείγματος δηλώνουν ότι μπορούν σε μεγάλο βαθμό να ανταποκριθούν γρήγορα. Πάνω από τις μισές δηλώνουν ότι αξιοποιούν την τεχνολογία και την προσαρμόζουν στις ανάγκες τους, εκσυγχρονίζονται δηλαδή σύμφωνα με τις ανάγκες τους. Η ευελιξία στην παραγωγή διαφορετικών προϊόντων και υπηρεσιών είναι χαμηλότερη, αλλά και πάλι σχεδόν οι μισές δηλώνουν ότι το καταφέρνουν σε μεγάλο βαθμό. Από την άλλη πλευρά οι περισσότερες επιχειρήσεις δηλώνουν ότι δεν έχουν αναπτύξει σε σημαντικό βαθμό τμήμα εσωτερικών μελετών ή/και έρευνας και ανάπτυξης, γεγονός που συνδέεται με την προηγούμενη ερώτηση περί πηγών άντλησης της γνώσης.

Πίνακας 30. Τεχνολογικές ικανότητες

| | % επιχειρήσεων | | | |
|--|------------------|-----------------------------|---------------|------------------|
| | Καθόλου/ Λίγο | Σε μεγάλο βαθμό/ πολύ | Μέση τιμή* | Τυπ. απόκλιση |
| Όταν εμφανίζονται μεταβολές της ζήτησης, σε ποιο βαθμό, θα λέγατε ότι η επιχείρησή σας ανταποκρίνεται γρήγορα; | 6,7% | 67,5% | 3,87 | 0,94 |
| Σε ποιο βαθμό βελτιώνει την τεχνολογία και την προσαρμόζει στις ανάγκες της; | 15,5% | 57,3% | 3,54 | 1,14 |
| Σε ποιο βαθμό παρουσιάζει ευελιξία στην παραγωγή διαφορετικών προϊόντων ή υπηρεσιών; | 27,3% | 47,8% | 3,24 | 1,32 |
| Πόσο οργανωμένο είναι το τμήμα τεχνικών μελετών ή/και Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D); | 44,7% | 31,8% | 2,66 | 1,38 |

N= 1841 *Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

Από τα κλαδικά αποτελέσματα προκύπτει σε πρώτη ανάγνωση η συνολικά υψηλότερη αξιολόγηση των επιχειρήσεων πληροφορικής σε όλες τις προτεινόμενες κατηγορίες και η αντίστοιχη χαμηλή αξιολόγηση του πρωτογενή τομέα που δηλώνει τη μεγαλύτερη αδυναμία σε ότι αφορά την ευελιξία παραγωγής διαφορετικών προϊόντων. Οι υπηρεσίες πληροφορικής πρωτοπορούν σε οργανωμένο τμήμα R&D, με τη μεταποίηση να ακολουθεί. Τη μικρότερη ικανότητα ταχείας ανταπόκρισης στις μεταβολές της ζήτησης δείχνει ο κλάδος των υπηρεσιών αναψυχής, ενώ οι λοιπές υπηρεσίες έχουν την μικρότερη βαθμολογία και συνεπώς μεγαλύτερη έλλειψη σε εσωτερικές δομές έρευνας.

Πίνακας 30.1. Τεχνολογικές ικανότητες (κλαδικά αποτελέσματα)

Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

| | Ταχεία ανταπόκριση σε μεταβολές της ζήτησης | Ευελιξία στην παραγωγή διαφορετικών προϊόντων / υπηρεσιών | Βελτίωση και προσαρμογή της τεχνολογίας | Οργανωμένο τμήμα τεχνικών μελετών ή/και R&D |
|-------------------------------|---|---|---|---|
| Πληροφορική (72) | 3,98 | 3,84 | 4,24 | 3,78 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 3,96 | 3,41 | 3,57 | 2,42 |
| Εμπόριο | 3,91 | 2,99 | 3,35 | 2,38 |
| Μεταποίηση | 3,87 | 3,47 | 3,68 | 2,93 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 3,82 | 3,55 | 3,81 | 2,92 |
| Κατασκευές | 3,78 | 3,2 | 3,62 | 2,79 |
| Πρωτογενής τομέας | 3,75 | 2,51 | 3,32 | 2,49 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 3,7 | 3,17 | 3,69 | 2,33 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 3,68 | 3,53 | 3,6 | 2,74 |
| Σύνολο (N= 1841) | 3,87 | 3,24 | 3,54 | 2,66 |

Στη Μεταποίηση όλοι οι κλάδοι δηλώνουν έτοιμοι να ανταποκριθούν γρήγορα σε αλλαγές στη ζήτηση. Γενικότερα η αξιολόγησή τους είναι αρκετά υψηλή σε όλους τους παράγοντες. Περισσότερο οργανωμένοι πάντως σε όρους R&D δηλώνουν οι κλάδοι Μηχανημάτων Ειδών εξοπλισμού και Χημικών προϊόντων.

Πίνακας 30.2. Τεχνολογικές ικανότητες (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

Μέση τιμή σε πενταβάθμια κλίμακα Likert όπου το 1 σημαίνει καθόλου και το 5 σε μεγάλο βαθμό

| | Ταχεία ανταπόκριση σε μεταβολές της ζήτησης | Ευελιξία στην παραγωγή διαφορετικών προϊόντων ή υπηρεσιών | Ανανέωση της τεχνολογικής βάσης με βάση τις ανάγκες της | Οργανωμένο τμήμα τεχνικών μελετών ή/και Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) |
|---------------------------------------|---|---|---|---|
| Τρόφιμα-Ποτά | 3,86 | 3,44 | 3,69 | 2,71 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 3,76 | 3,38 | 3,27 | 2,44 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 4,04 | 3,34 | 3,80 | 2,67 |
| Χημικά προϊόντα | 3,80 | 3,69 | 3,73 | 3,58 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 4,04 | 3,65 | 3,73 | 3,08 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 3,89 | 3,12 | 3,64 | 2,72 |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 3,89 | 3,73 | 3,76 | 3,38 |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 3,74 | 3,61 | 3,91 | 3,52 |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 3,81 | 3,43 | 3,43 | 2,95 |
| Λοιποί κλάδοι | 3,64 | 3,45 | 3,69 | 2,95 |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 609) | 3,87 | 3,47 | 3,68 | 2,93 |

3.3 Εισαγωγή καινοτομιών

Η καινοτομική επίδοση των επιχειρήσεων εκφράζει ένα δυναμικό χαρακτηριστικό μιας οικονομίας και ως εκ τούτου δεν αποτελεί μία στατική, αλλά μία συνεχώς εξελισσόμενη «ιδιότητα». Όπως και η ανταγωνιστικότητα, αποτελεί το αποτέλεσμα της συνισταμένης πολλών παραγόντων, γεγονός που αυξάνει τη δυσκολία στη μέτρησή της. Ένας πρώτος

συνεκτικός ορισμός για την καινοτομία διατυπώθηκε το 1992 από τον ΟΟΣΑ στο Εγχειρίδιο του Όσλο (Oslo manual) και ακολούθησαν εν συνεχεία νέες βελτιώσεις και αναλυτικότεροι προσδιορισμοί. Το εγχειρίδιο αυτό αποτελεί το σημείο αναφοράς των περισσότερων ερευνών που μελετούν τη φύση της καινοτομίας και τον αντίκτυπό της στις επιχειρήσεις, ενώ η συγκεκριμένη εννοιολογική προσέγγιση χρησιμοποιείται συχνά και στην καταγραφή των σχετικών στατιστικών δεδομένων.

Τέσσερα είναι τα είδη καινοτομίας τα οποία περιγράφονται στον αντίστοιχο ορισμό²³. Η καινοτομία ορίζεται ως η παραγωγή ενός νέου ή σημαντικά βελτιωμένου προϊόντος (καινοτομία αγαθού ή υπηρεσίας) ή η εφαρμογή μιας νέας ή σημαντικά βελτιωμένης διαδικασίας παραγωγής (καινοτομία διεργασίας), μεθόδου marketing ή εμπορίας (καινοτομία εμπορικής εκμετάλλευσης) ή οργανωτικής / οργανωσιακής μεθόδου (καινοτομία οργάνωσης). Οι δύο πρώτες κατηγορίες (καινοτομία προϊόντος και διεργασιών) έχουν σαφώς τεχνολογικό περιεχόμενο και ως εκ τούτου σχετίζονται με την ανάπτυξη και ενσωμάτωση νέας τεχνολογίας, ενώ οι άλλες δύο κατηγορίες δεν είναι απαραίτητο να έχουν αυτό το περιεχόμενο, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν μπορεί να σχετίζονται επίσης με την τεχνολογία. Αναλυτικότερα:

Καινοτομία προϊόντος: Η καινοτομία προϊόντος²⁴ είναι ίσως η πιο κατανοητή μορφή καινοτομίας, καθώς σχετίζεται με ορατά και μετρήσιμα αποτελέσματα μιας καινοτομικής συμπεριφοράς. Αφορά στην παραγωγή προϊόντων που είτε είναι νέα, είτε έχουν υποστεί σημαντικές βελτιώσεις στις τεχνικές προδιαγραφές, στα συστατικά μέρη και στα υλικά, στη φιλικότητα ως προς τη χρήση ή σε άλλα λειτουργικά χαρακτηριστικά. Η καινοτομία προϊόντος μπορεί να χρησιμοποιεί νέα γνώση και τεχνολογία ή να βασίζεται σε νέες χρήσεις ή συνδυασμούς υφιστάμενων γνώσεων ή τεχνολογιών. Άρα για να θεωρηθεί νέο ένα προϊόν, πρέπει να διαφοροποιείται σημαντικά είτε στα χαρακτηριστικά του, είτε στη χρήση του από τα προϊόντα που έχουν ήδη παραχθεί και κυκλοφορούν σε μία αγορά. Η ανάπτυξη μιας νέας χρήσης ενός προϊόντος, ακόμα και αν έχουν γίνει απλώς οριακές αλλαγές στις τεχνικές του προδιαγραφές, εντάσσεται επίσης στο ορισμό της καινοτομίας προϊόντος. Όσον αφορά στις υπηρεσίες, η καινοτομία μπορεί να περιλαμβάνει σημαντικές βελτιώσεις στον τρόπο παροχής τους (π.χ. σε σχέση με την αποτελεσματικότητα ή την ταχύτητά τους), στη συμπλήρωση νέων λειτουργιών ή χαρακτηριστικών σε υφιστάμενες υπηρεσίες ή στη δημιουργία απόλυτα νέων υπηρεσιών. Από την άλλη πλευρά αλλαγές στη σχεδίαση που δεν οδηγούν σε μια σημαντική αλλαγή, είτε στα λειτουργικά χαρακτηριστικά, είτε στις χρήσεις των προϊόντων, δεν θεωρούνται καινοτομίες προϊόντος, αλλά καινοτομίες οργάνωσης, εμπορικής εκμετάλλευσης ή μάρκετινγκ (δες παρακάτω).

Καινοτομία διαδικασίας: Αφορά στην εφαρμογή μιας νέας ή σημαντικά βελτιωμένης μεθόδου παραγωγής ή παράδοσης/ διανομής η οποία περιλαμβάνει σημαντικές αλλαγές στις τεχνικές, τον εξοπλισμό ή το λογισμικό που χρησιμοποιείται. Η καινοτομία διαδικασίας μπορεί να έχει ως στόχο τη μείωση του κόστους παραγωγής ή διανομής, τη βελτίωση της ποιότητας, την αρτιότερη παραγωγή ή τη διανομή νέων ή σημαντικά βελτιωμένων προϊόντων. Οι μέθοδοι παραγωγής περιλαμβάνουν όλες τις τεχνικές, εξοπλισμό και λογισμικό που πιθανόν χρησιμοποιείται για την παραγωγή των προϊόντων..

²³ “Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data”, Third Edition, OECD/European Communities, 2005

²⁴ Ο όρος «προϊόν» χρησιμοποιείται για να περιγράψει τόσο τα αγαθά όσο και τις υπηρεσίες.

Οι μέθοδοι παράδοσης/ διανομής αφορούν τη διοικητική μέριμνα (logistics) της επιχείρησης και περιλαμβάνουν εξοπλισμό, λογισμικό και τεχνικές για τις εισροές πρώτων υλών, την κατανομή των προμηθειών εντός της επιχείρησης ή τη διανομή του τελικού προϊόντος. Η καινοτομία διαδικασίας περιλαμβάνει επίσης νέες ή σημαντικά βελτιωμένες μεθόδους για την ανάπτυξη και παροχή υπηρεσιών, περιλαμβάνοντας. αλλαγές στον εξοπλισμό και στο λογισμικό που χρησιμοποιείται στην παροχή υπηρεσιών ή σε διαδικασίες ή τεχνικές που χρησιμοποιούνται για την παροχή υπηρεσιών. Στον ορισμό περιλαμβάνονται ακόμα νέες ή σημαντικά βελτιωμένες τεχνικές, εξοπλισμοί και λογισμικό σε βοηθητικές ως προς την παραγωγή δραστηριότητες όπως π.χ. λογιστικά, μηχανογράφηση και συντήρηση εξοπλισμού, καθώς επίσης η εφαρμογή νέων ή σημαντικά βελτιωμένων τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών (ΤΠΕ), εφόσον στοχεύουν στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας ή της ποιότητας μιας δευτερεύουσας δραστηριότητας.

Καινοτομία εμπορικής εκμετάλλευσης. Αναφέρεται στην εφαρμογή από την επιχείρηση μιας νέας μεθόδου εμπορικής εκμετάλλευσης, μιας νέας στρατηγικής marketing που περιλαμβάνει σημαντικές αλλαγές στη σχεδίαση των προϊόντων, στη συσκευασία τους, στην τοποθέτησή τους στην αγορά, στην προώθηση των προϊόντων, ακόμα και στην τιμολόγησή τους. Οι καινοτομίες αυτού του είδους έχουν στόχο να επιτρέψουν στην επιχείρηση να ανταποκριθεί καλύτερα στις ανάγκες των πελατών της, να εισέλθει σε νέες αγορές ή να τοποθετηθεί καλύτερα στην αγορά με σκοπό τη διεύρυνση των πωλήσεών της. Η ειδοποιός διαφορά ανάμεσα στην καινοτομία εμπορικής εκμετάλλευσης και σε απλές αλλαγές στην εμπορική στρατηγική μιας επιχείρησης είναι η εφαρμογή μεθόδων που δεν έχουν χρησιμοποιηθεί ξανά από την επιχείρηση. Δηλαδή, αυτές οι μέθοδοι, πρέπει να συνθέτουν μια νέα στρατηγική και να αντιπροσωπεύουν σημαντική αλλαγή σε σύγκριση με τις υφιστάμενες μεθόδους. Η νέα μέθοδος εμπορικής εκμετάλλευσης μπορεί είτε να αναπτυχθεί εσωτερικά από την επιχείρηση, είτε να υιοθετηθεί από άλλες επιχειρήσεις, στο πλαίσιο μιας διαδικασίας μεταφοράς γνώσης, διάχυσης των καινοτομιών ή ακόμα και μίμησης. Επιπλέον, αυτές οι μέθοδοι μπορεί να εφαρμόζονται τόσο σε νέα, όσο και υφιστάμενα προϊόντα της επιχείρησης..

Η καινοτομία εμπορικής εκμετάλλευσης μπορεί να περιλαμβάνει σημαντικές αλλαγές στη σχεδίαση των προϊόντων που αφορούν στο σχήμα και στην εμφάνιση του προϊόντος και όχι σε λειτουργικά ή χρηστικά χαρακτηριστικά του. Περιλαμβάνουν επίσης αλλαγές στη συσκευασία προϊόντων, παράγοντας που σε ορισμένες κατηγορίες κυρίως καταναλωτικών αγαθών όπως τα τρόφιμα, τα ποτά ή τα απορρυπαντικά, αποτελεί βασικό προσδιοριστικό παράγοντα της εμφάνισης του προϊόντος και της «εικόνας» της επιχείρησης. Τέλος, στον ορισμό περιλαμβάνεται και η προσφορά νέων γεύσεων σε τρόφιμα και ποτά.

Οι νέες μέθοδοι marketing στην τοποθέτηση προϊόντων, συνήθως περιλαμβάνουν την ανάπτυξη νέων δικτύων πωλήσεων και όχι οργανωτικές μεθόδους (όπως η μεταφορά ή η αποθήκευση προϊόντων) που έχουν να κάνουν κυρίως με την αποτελεσματικότητα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η ανάπτυξη από την επιχείρηση για πρώτη φορά ενός συστήματος δικαιοχρησίας (franchising) και ο πολλαπλασιασμός των σημείων πώλησης των προϊόντων της με αυτόν τον τρόπο. Καινοτομία εμπορικής εκμετάλλευσης είναι επίσης η δημιουργία εναλλακτικών καναλιών προώθησης των προϊόντων, όπως π.χ. ηλεκτρονικές πωλήσεις και συμμετοχή σε e-marketplaces. Επίσης, μπορεί να αναφέρονται στη χρήση νέων ιδεών, όσον αφορά στην παρουσίαση των προϊόντων.

Στον τομέα της προώθησης των προϊόντων, οι νέες μέθοδοι εμπορικής εκμετάλλευσης περιλαμβάνουν τη χρήση νέων αντιλήψεων για την προώθηση των αγαθών και υπηρεσιών της επιχείρησης. Ένα παράδειγμα είναι η χρησιμοποίηση για πρώτη φορά από την επιχείρηση ενός σημαντικά διαφορετικού μέσου ή τεχνικής όπως η διαφήμιση προϊόντων σε κινηματογραφικές ταινίες, η κινητή διαφήμιση, ή και η δημιουργία ενός εντελώς νέου εμπορικού σήματος (διακριτό από τις συνήθειες ανανεώσεις των σημάτων) που στοχεύει στην είσοδο του προϊόντος σε μία νέα αγορά ή στο να προσδώσει στο προϊόν μία νέα εικόνα.

Γενικότερα, οι αλλαγές που μπορούν να θεωρηθούν ως καινοτομίες εμπορικής εκμετάλλευσης πρέπει να περιλαμβάνουν μεθόδους που δεν έχουν χρησιμοποιηθεί ξανά από την επιχείρηση και οι οποίες αλλάζουν τον τρόπο προώθησης των προϊόντων της. Για παράδειγμα, μια σημαντική αλλαγή στη σχεδίαση του προϊόντος ή στη συσκευασία του που βασίζεται σε μία ιδέα εμπορικής εκμετάλλευσης που έχει ήδη χρησιμοποιηθεί από την επιχείρηση σε άλλο προϊόν ή η χρήση υφιστάμενων μεθόδων εμπορικής εκμετάλλευσης για το άνοιγμα μιας νέας αγοράς ή τη στόχευση μιας νέας ομάδας καταναλωτών, δεν θεωρούνται καινοτομία.

Καινοτομία οργάνωσης / οργανωσιακή καινοτομία: Αναφέρεται στην εφαρμογή μιας νέας οργανωτικής μεθόδου στις επιχειρησιακές πρακτικές, στην οργάνωση της εργασίας ή στη διαχείριση των εξωτερικών σχέσεων της επιχείρησης, τη συνεργασία της δηλαδή με πελάτες και προμηθευτές. Η οργανωτική καινοτομία μπορεί να στοχεύει στην αύξηση της απόδοσης της επιχείρησης μέσω μείωσης στα διοικητικά κόστη και στα κόστη συναλλαγής, βελτίωση του βαθμού ικανοποίησης του προσωπικού στο χώρο εργασίας, αξιοποίηση της άρρητης γνώσης που υπάρχει σε μία επιχείρηση ή η μείωση του κόστους των προμηθειών. Και σε αυτή την περίπτωση, η διαφορά ανάμεσα στην οργανωτική καινοτομία και στις απλές οργανωτικές / οργανωσιακές αλλαγές σε μία επιχείρηση είναι η εφαρμογή μιας μεθόδου που δεν έχει χρησιμοποιηθεί προηγουμένως από την επιχείρηση και είναι αποτέλεσμα στρατηγικών αποφάσεων που έχουν ληφθεί από το ανώτερο επίπεδο διοίκησης. Ένα παράδειγμα είναι η εφαρμογή για πρώτη φορά στην επιχείρηση πρακτικών κωδικοποίησης της γνώσης π.χ. με βάσεις δεδομένων καλών πρακτικών ή με ειδικά εκπαιδευτικά συστήματα.

Οι καινοτομίες στις εξωτερικές σχέσεις μιας επιχείρησης περιλαμβάνουν την εφαρμογή νέων μεθόδων στην οργάνωση των σχέσεων με τις άλλες επιχειρήσεις ή τους δημόσιους φορείς π.χ. μέσω νέων μορφών συνεργασιών με ερευνητικούς οργανισμούς ή με προμηθευτές. Οι αλλαγές στις επιχειρηματικές πρακτικές, στην οργάνωση του χώρου εργασίας ή στις εξωτερικές σχέσεις που βασίζονται σε ήδη χρησιμοποιούμενες οργανωτικές μεθόδους της επιχείρησης, δεν θεωρούνται οργανωτικές καινοτομίες. Το ίδιο ισχύει και για τη μορφοποίηση διοικητικών στρατηγικών. Όμως, οι οργανωτικές αλλαγές που εφαρμόζονται στο πλαίσιο μιας νέας διοικητικής στρατηγικής αποτελούν καινοτομία εφόσον εφαρμόζονται για πρώτη φορά στις επιχειρηματικές πρακτικές, την οργάνωση της εργασίας ή τις εξωτερικές σχέσεις. Τέλος, οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές άλλων επιχειρήσεων δεν αποτελούν οργανωτικές καινοτομίες.

Από τους παραπάνω διεθνείς ορισμούς γίνεται κατανοητό ότι η καινοτομία ορίζεται με έναν αρκετά ευρύ τρόπο. Θέτουν ως ελάχιστη απαίτηση για τον καθορισμό μιας καινοτομίας, την υιοθέτηση για πρώτη φορά από τις επιχειρήσεις ενός νέου προϊόντος, διαδικασίας παραγωγής, μεθόδου εμπορικής εκμετάλλευσης (marketing), ή οργανωσιακής

αλλαγής, ανεξάρτητα από το αν έχουν αναπτυχθεί από τις ίδιες. Μια επιχείρηση δηλαδή καινοτομεί ακόμα και αν απλώς ενσωματώνει στη λειτουργία της στα προϊόντα / υπηρεσίες της καινοτομίες που έχουν αναπτυχθεί από άλλους, συνήθως στο διεθνές περιβάλλον. Δεν είναι δηλαδή απαραίτητο μια επιχείρηση να έχει δαπανήσει πόρους για E&A, αλλά ενδεχομένως απλώς να παρακολουθεί τις εξελίξεις στο διεθνές και εθνικό περιβάλλον της και έχει αναπτυγμένη την ικανότητα απορρόφησης της νέας γνώσης. Γι' αυτό, και όπως θα φανεί στη συνέχεια, αρκετά υψηλά ποσοστά ελληνικών επιχειρήσεων από διάφορους κλάδους εμφανίζονται να καινοτομούν. Ωστόσο, η συνέχεια σε αυτή τη δραστηριότητα είναι δυσκολότερη, καθώς ακόμα και αν καινοτομήσει μια επιχείρηση σε κάποιο χρονικό σημείο σύντομα η διάχυση της καινοτομίας και η μίμηση μεταξύ των επιχειρήσεων θα μετατρέψει σε «συνηθισμένο» το μέχρι πρότινος «νέο» προϊόν / διεργασία / μέθοδο. Το ζήτημα που προκύπτει είναι επομένως ο βαθμός που μια επιχείρηση μπορεί να καινοτομεί το ίδιο επιτυχημένα όταν δεν έχει συμμετοχή στη διαδικασία που οδήγησε στη νέα γνώση και στο νέο προϊόν / υπηρεσία. Μπορεί δηλαδή να στηρίξει τα ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα και την ανάπτυξή της μόνο σε μια διαδικασία ενημέρωσης και ενσωμάτωσης της γνώσης που «κυκλοφορεί» σε μία αγορά;

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι για τις ανάγκες της έρευνας πεδίου που εκπονήθηκε, οι 2 τελευταίοι τύποι καινοτομίας ενοποιήθηκαν. Έτσι οι τύποι των καινοτομιών που εξετάστηκαν δύναται να αφορούν το προϊόν/υπηρεσία, τις διαδικασίες ή/και την οργάνωση της επιχείρησης.

Καινοτομία προϊόντος / υπηρεσιών (product innovation)

Οι μισές περίπου επιχειρήσεις του δείγματος απάντησαν ότι κατά την τελευταία διετία έχουν δημιουργήσει κάποια νέα ή σημαντικά βελτιωμένα προϊόντα ή υπηρεσίες, έχουν δηλαδή πραγματοποιήσει καινοτομία προϊόντος. Το ποσοστό αυτό κρίνεται μάλλον χαμηλό, παρόλο που επικρατεί συνήθως η άποψη ότι σε περιόδους κρίσης και μείωσης της ζήτησης δεν είναι η καταλληλότερη στιγμή για το λανσάρισμα νέων προϊόντων / υπηρεσιών. Από αυτούς που καινοτομούν, το 72,1% των επιχειρήσεων θεωρεί ότι έως και το 20% του ετήσιου τζίρου του οφείλεται σε αυτά τα νέα καινοτόμα προϊόντα υπηρεσίες.

Πίνακας 31. Καινοτομία προϊόντος (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------------|----------------|
| Πληροφορική (72) | 90,0% |
| Λουτές υπηρεσίες (75-93) | 63,5% |
| Μεταποίηση | 59,3% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 55,3% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 54,2% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 47,1% |
| Εμπόριο | 40,6% |
| Κατασκευές | 32,4% |
| Πρωτογενής τομέας | 29,2% |
| Σύνολο (N= 1999) | 49,4% |

Υψηλό είναι το ποσοστό καινοτομίας προϊόντος στη μεταποίηση. Τις υψηλότερες επιδόσεις φαίνεται να εμφανίζουν οι κλάδοι των Επίπλων, των Χημικών προϊόντων και των Βασικών

μετάλλων και μεταλλικών προϊόντων. Από την άλλη πλευρά τις χειρότερες επιδόσεις εμφανίζουν οι κλάδοι της Κλώστ/ργίας και Ένδυσης και των Εκδόσεων – Εκτυπώσεων.

Πίνακας 31.1. Καινοτομία προϊόντος/υπηρεσίας (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

| | % επιχειρήσεων |
|---------------------------------------|----------------|
| Έπιπλα και λουπές βιομηχανίες | 85,7% |
| Χημικά προϊόντα | 75,6% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 73,9% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 70,6% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 62,4% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 59,1% |
| Λοιποί κλάδοι | 57,1% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 56,0% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 50,0% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 36,0% |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 653) | 59,3% |

Σε επίπεδο περιφερειών το υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων με καινοτομία προϊόντος / υπηρεσιών εμφανίζεται στην Αττική και το χαμηλότερο στην Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου. Έτσι, το 56,1% των επιχειρήσεων στην Αττική δηλώνουν ότι έχουν παράγει την τελευταία διετία καινοτομικά προϊόντα έναντι 34,4% των επιχειρήσεων στην Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου.

Πίνακας 31.2. Νέα καινοτομικά προϊόντα (Περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------|----------------|
| Αττική | 56,1% |
| Στερεά Ελλάδα | 56,0% |
| Κεντρική Μακεδονία | 53,0% |
| Ήπειρος | 45,9% |
| Κρήτη | 45,8% |
| Ανατολική Μακ. & Θράκη | 44,0% |
| Θεσσαλία | 42,8% |
| Δυτική Ελλάδα | 42,6% |
| Δυτική Μακεδονία | 42,6% |
| Πελοπόννησος | 41,2% |
| Ιόνια Νησιά | 40,9% |
| Νότιο Αιγαίο | 37,4% |
| Βόρειο Αιγαίο | 34,4% |
| Σύνολο (N= 1999) | 49,4% |

Η σχέση μεγέθους επιχειρήσεων και παραγωγής καινοτομικών προϊόντων και υπηρεσιών είναι θετική: όσο μεγαλύτερη η επιχείρηση τόσο περισσότερες οι πιθανότητες για καινοτομία αυτού του τύπου. Έτσι το ποσοστό των μεγάλων επιχειρήσεων που εμφανίζει καινοτομία προϊόντος από 63,3% στις μεγάλες επιχειρήσεις περιορίζεται στο μισό, στο 31,5% στις πολύ μικρές επιχειρήσεις²⁵.

Πίνακας 31.3. Νέα καινοτομικά προϊόντα (ανά μέγεθος επιχειρήσεων)

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------|----------------|
| Πάνω από 250 άτομα | 63,3% |
| 50-249 άτομα | 56,7% |
| 11-49 άτομα | 45,1% |
| 1-10 άτομα | 31,5% |
| Σύνολο (N= 1999) | 49,4% |

Το απογοητευτικό όμως στοιχείο σχετικά με την καινοτομία προϊόντος είναι ότι το μεγαλύτερο μέρος αυτής ήταν απλά νέα για την επιχείρηση. Οι επτά στις δέκα επιχειρήσεις δηλαδή από αυτές που απάντησαν ότι την τελευταία διετία (2009-2010) παρουσίασαν κάποια νέα προϊόντα δηλώνουν ότι αυτά ήταν νέα για την επιχείρησή τους, ενώ οι μισές δηλώνουν ότι ήταν νέα για την ελληνική αγορά. Από την άλλη πλευρά ένα σημαντικό 16% δηλώνει ότι παρουσίασε παγκόσμια καινοτομία.

Πίνακας 32. Είδος καινοτομίας προϊόντος

| | % επιχειρήσεων |
|-----------------------------|----------------|
| Νέα για την επιχείρησή σας | 69,3% |
| Νέα για την ελληνική αγορά | 50,6% |
| Νέα για την παγκόσμια αγορά | 16,0% |

N=972

Από τα κλαδικά αποτελέσματα προκύπτει ένα παράδοξο: ο πρωτογενής τομέας φαίνεται να έχει το υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων σε σχέση με τους άλλους κλάδους στην παραγωγή νέων προϊόντων στην παγκόσμια αγορά. Αν και το πλήθος των επιχειρήσεων του πρωτογενή τομέα που απάντησαν είναι πολύ μικρό, μόλις 21 επιχειρήσεις, το γεγονός ότι 6 επιχειρήσεις δηλώνουν καινοτόμοι σε παγκόσμιο επίπεδο έχει ενδιαφέρον²⁶. Το δεύτερο υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων με παγκόσμια καινοτομία προϊόντων / υπηρεσιών σημειώνεται στις υπηρεσίες πληροφορικής, αλλά και οι Συμβουλευτικές υπηρεσίες το οποίο δείχνει δυσερμήνευτο. Στη μεταποίηση καταγράφεται ένα 21% με παγκόσμια καινοτομία, με τα χημικά προϊόντα να πρωτοπορούν.

²⁵ Η θετική αυτή σχέση έχει επιβεβαιωθεί και από τα αποτελέσματα των κοινοτικών ερευνών για την Καινοτομία (CIS). Οι μεγάλες επιχειρήσεις εμφανίζουν υψηλότερη καινοτομία όλων των τύπων σε σχέση με τις μικρότερες τόσο στη Βιομηχανία όσο και στις Υπηρεσίες. Το γεγονός αυτό εξηγεί τη μικρή καινοτομική δραστηριότητα των ελληνικών επιχειρήσεων, καθώς το 98% περίπου από αυτές είναι πολύ μικρές (< 10 ατόμων). Σχετική ανάλυση των αποτελεσμάτων των ερευνών αυτών παρουσιάζεται στο «Καινοτομία και κλάδοι υψηλής τεχνολογίας». Κλαδική μελέτη ΙΟΒΕ, Νο 219, Μάρτιος 2008 (Τσακανίκας, Πολυκρέτη Μαραγκού)

²⁶ Από την άλλη πλευρά η παραγωγή ΠΟΠ κατά μία έννοια είναι παγκόσμια καινοτομία και υπό αυτή την έννοια ίσως να δικαιολογείται αυτή η απάντηση.

Πίνακας 33. Είδος καινοτομίας προϊόντος (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Νέα για την επιχείρησή σας | Νέα για την ελληνική αγορά | Νέα για την παγκόσμια αγορά | ²⁷ Αριθμός καινοτομικών επιχειρήσεων |
|----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|---|
| Πρωτογενής τομέας | 81,0% | 42,9% | 28,6% | 21 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 78,4% | 52,9% | 7,8% | 51 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 74,4% | 28,2% | 14,1% | 78 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 72,7% | 42,4% | 6,1% | 33 |
| Μεταποίηση | 71,3% | 53,9% | 20,8% | 390 |
| Εμπόριο | 67,9% | 49,8% | 11,8% | 287 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 63,6% | 60,6% | 24,2% | 33 |
| Κατασκευές | 62,9% | 60,0% | 0,0% | 35 |
| Πληροφορική (72) | 40,9% | 56,8% | 25,0% | 44 |
| Σύνολο | 69,3% | 50,6% | 16,0% | 972 |

N=972, Νέα για την επιχείρησή σας N674, Νέα για την ελληνική αγορά N= 492, Νέα για την παγκόσμια αγορά N=156. Τα ποσοστά δεν κλείνουν στο 100% λόγω του ότι ήταν δυνατή η επιλογή πολλαπλών απαντήσεων

Πίνακας 33.1. Είδος καινοτομίας προϊόντος (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

% επιχειρήσεων

| | Νέα για την επιχείρησή σας | Νέα για την ελληνική αγορά | Νέα για την παγκόσμια αγορά | Αριθμός καινοτομικών επιχειρήσεων |
|--|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|---|
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού* | 94,1% | 58,8% | 23,5% | 17 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 88,5% | 50,0% | 15,4% | 26 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 75,4% | 52,4% | 13,5% | 126 |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες* | 72,2% | 72,2% | 11,1% | 18 |
| Χημικά προϊόντα | 69,7% | 57,6% | 36,4% | 33 |
| Λοιποί κλάδοι | 66,7% | 75,0% | 41,7% | 30 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 65,2% | 34,8% | 30,4% | 23 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 64,3% | 46,4% | 10,7% | 28 |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 62,7% | 62,7% | 17,6% | 51 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 58,8% | 38,2% | 32,4% | 34 |
| Σύνολο Μεταποίησης | 71,3% | 53,9% | 20,8% | 386 |

Τα ποσοστά δεν κλείνουν στο 100% λόγω του ότι ήταν δυνατή η επιλογή πολλαπλών απαντήσεων
N=386 * ενδεικτικά ποσοστά

²⁷ Ως καινοτομικές ορίζονται οι επιχειρήσεις που στη σχετική ερώτηση έχουν απαντήσει καταφατικά σε όποιο από τα τρία είδη καινοτομίας. Θεωρητικά αν μια επιχείρηση έχει παράγει νέα για την παγκόσμια αγορά προϊόντα, τα προϊόντα αυτά θα είναι και νέα για την επιχείρηση, ενώ το αντίθετο δεν ισχύει.

Σε ότι αφορά τη σύνδεση του είδους της καινοτομίας με το μέγεθος των επιχειρήσεων φαίνεται ότι η παραγωγή νέων για την επιχείρηση καινοτομιών δεν συνδέεται με το μέγεθος των επιχειρήσεων. Αντίθετα το μεγαλύτερο μέγεθος επιχειρήσεων φαίνεται να διευκολύνει τη παραγωγή καινοτομικών προϊόντων τόσο για την ελληνική αγορά όσο και για την παγκόσμια. Έτσι, το υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων που έχουν παράξει νέα για την ελληνική και παγκόσμια αγορά συγκεντρώνουν οι μεγάλες επιχειρήσεις που απασχολούν πάνω από 250 άτομα και το μικρότερο ποσοστό οι πολύ μικρές επιχειρήσεις που απασχολούν από 1-10 άτομα.

Πίνακας 33.2. Μέγεθος επιχειρήσεων και καινοτομία προϊόντος (αποτελέσματα ανά μέγεθος επιχειρήσεων)

| Ανά μέγεθος επιχείρησης | % επιχειρήσεων | | |
|-------------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| | Νέα για την επιχείρησή σας | Νέα για την ελληνική αγορά | Νέα για την παγκόσμια αγορά |
| 50-249 άτομα | 71,3% | 49,5% | 17,8% |
| Πάνω από 250 άτομα | 70,8% | 56,9% | 21,5% |
| 1-10 άτομα | 67,5% | 48,1% | 13,0% |
| 11-49 άτομα | 67,1% | 50,1% | 12,9% |
| Σύνολο (N=972) | 69,3% | 50,6% | 16,0% |

Τα ποσοστά δεν κλείνουν στο 100% λόγω του ότι ήταν δυνατή η επιλογή πολλαπλών απαντήσεων

Καινοτομία διεργασίας / διαδικασίας (process innovation)

Σε σύγκριση με τις επιχειρήσεις που την τελευταία διετία εισήγαγαν νέα προϊόντα και υπηρεσίες αρκετά λιγότερες είναι αυτές που στο ίδιο χρονικό διάστημα έχουν εισάγει καινοτομίες διαδικασιών. Αναλυτικότερα το 31% των επιχειρήσεων του δείγματος ανέφερε ότι την τελευταία διετία έχει εισάγει καινοτομίες που αφορούν παραγωγικές διαδικασίες ή διεργασίες, έναντι 50% που έχει απαντήσει ότι έχει εισάγει νέα προϊόντα.

Τα υψηλότερα ποσοστά επιχειρήσεων με αυτό το είδος της καινοτομίας συγκεντρώνουν οι κλάδοι της πληροφορικής και των συμβουλευτικών υπηρεσιών και τα χαμηλότερα οι κλάδοι των κατασκευών και του εμπορίου. Αναλυτικότερα το 40% των επιχειρήσεων πληροφορικής αλλά και των συμβουλευτικών επιχειρήσεων του δείγματος έχουν εισάγει καινοτομίες σε επίπεδο διαδικασιών έναντι ποσοστού 27% στις κατασκευές και 22% στο εμπόριο.

Πίνακας 34. Καινοτομίες διαδικασιών/διεργασιών (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------------|----------------|
| Πληροφορική (72) | 40,0% |
| Μεταποίηση | 39,4% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 39,1% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 38,5% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 33,3% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 31,0% |
| Πρωτογενής τομέας | 28,6% |
| Κατασκευές | 27,5% |
| Εμπόριο | 22,7% |
| Σύνολο (N= 1989) | 31,3% |

Στη μεταποίηση, καλύτερες επιδόσεις σε αυτό το είδος καινοτομίας εμφανίζουν οι επιχειρήσεις από τα Πλαστικά/ ελαστικά και τα Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα, όπου οι μισές σχεδόν απάντησαν θετικά. Στον αντίποδα τη χειρότερη επίδοση επιδεικνύουν οι επιχειρήσεις από τα Μη μεταλλικά ορυκτά και την Κλωστ/ργία & Ένδυση.

Πίνακας 34.1. Καινοτομίες διαδικασιών/διεργασιών (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

| | % επιχειρήσεων |
|---------------------------------------|----------------|
| Πλαστικά/ ελαστικά | 48,1% |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 47,6% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 47,1% |
| Λοιτοί κλάδοι | 45,2% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 41,5% |
| Χημικά προϊόντα | 40,5% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 39,1% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 36,0% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 25,3% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 22,2% |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 647) | 39,4% |

Σε Περιφερειακό επίπεδο τις καλύτερες επιδόσεις σε καινοτομίες διαδικασιών εμφανίζουν οι Περιφέρειες Στερεάς Ελλάδας (37,6%), Ιονίων Νήσων (36,4%) και Αττικής. Αντίθετα στις τελευταίες θέσεις βρίσκονται οι Περιφέρειες Βορείου Αιγαίου και Δυτικής Μακεδονίας.

Πίνακας 34.2. Καινοτομίες διαδικασιών/διεργασιών (Περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|--------------------|----------------|
| Στερεά Ελλάδα | 37,6% |
| Ιόνια Νησιά | 36,4% |
| Αττική | 35,1% |
| Πελοπόννησος | 34,0% |
| Κεντρική Μακεδονία | 29,6% |
| Κρήτη | 29,2% |
| Θεσσαλία | 28,9% |
| Ανατ Μακ & Θράκη | 27,8% |
| Δυτική Ελλάδα | 26,7% |
| Ήπειρος | 26,2% |
| Νότιο Αιγαίο | 25,3% |
| Βόρειο Αιγαίο | 25,0% |
| Δυτική Μακεδονία | 20,8% |
| Σύνολο (N= 1989) | 31,3% |

Η θετική σχέση μεγέθους και καινοτομίας επαληθεύεται και σε αυτό το είδος καινοτομίας: όσο μεγαλύτερες οι επιχειρήσεις τόσο υψηλότερα και τα ποσοστά καινοτομίας διαδικασιών/διεργασιών. Έτσι, οι μισές περίπου μεγάλες επιχειρήσεις δηλώνουν καινοτόμοι έναντι, μόλις 16% στις πολύ μικρές επιχειρήσεις.

Πίνακας 34.3. Καινοτομίες διαδικασιών/διεργασιών (αποτελέσματα ανά μέγεθος)

| Μέγεθος επιχείρησης | % επιχειρήσεων |
|-------------------------|----------------|
| Πάνω από 250 άτομα | 49,5% |
| 50-249 άτομα | 37,2% |
| 11-49 άτομα | 26,3% |
| 1-10 άτομα | 16,3% |
| Σύνολο (N= 1989) | 31,3% |

Οι επιχειρήσεις ρωτήθηκαν όμως πιο συγκεκριμένα για το είδος αυτών των καινοτομιών διεργασιών διακρίνοντας μεταξύ: α) μεθόδων παραγωγής προϊόντων/υπηρεσιών, β) πρακτικών αποθήκευσης / μεταφοράς / διακίνησης (logistics) και γ) υιοθέτησης και χρήσης ΤΠΕ. Διαπιστώνεται ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις εστίασαν κυρίως σε καινοτομίες τις μεθόδους παραγωγής και στη συνέχεια στη χρήση των τεχνολογιών πληροφορικής και αρκετά λιγότερο στις πρακτικές εφοδιαστικής αλυσίδας (logistics). Έτσι, από τις επιχειρήσεις που απάντησαν ότι την τελευταία διετία έχουν εισάγει κάποια καινοτομία διεργασίας, 7 στις 10 επιχειρήσεις αναφέρουν ότι η καινοτομία αφορούσε σε μεθόδους παραγωγής και προϊόντων, 1 στις 2 ότι αφορούσε στους τρόπους χρήσης των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών και 1 στις 3 σε πρακτικές που εφαρμόζονται στην εφοδιαστική αλυσίδα της επιχείρησης.

Σε επίπεδο κλάδων, διαπιστώνεται ότι το 90% σχεδόν των επιχειρήσεων της μεταποίησης που έκαναν καινοτομίες σε διαδικασίες/διεργασίες, εστίασαν στις μεθόδους παραγωγής. Το δεύτερο υψηλότερο ποσοστό εμφανίζει ο πρωτογενής τομέας, αλλά ο αριθμός των παρατηρήσεων είναι μικρός, ενώ υστερούν γενικά οι επιχειρήσεις των υπηρεσιών, με εξαίρεση τις συμβουλευτικές. Ως προς τις καινοτομίες στην εφοδιαστική αλυσίδα στην πρώτη θέση βρίσκεται ο κλάδος του εμπορίου με το 56% των επιχειρήσεων να έχουν εισάγει την τελευταία διετία κάποια σχετική καινοτομία. Η εφοδιαστική αλυσίδα δεν συνιστά κρίσιμο τομέα προφανώς στις υπηρεσίες κάθε είδους και για αυτό σημειώνεται το μικρότερο ενδιαφέρον σε σχέση με τους άλλους κλάδους. Αντίθετα, ως προς τη χρήση των ΤΠΕ τον πρώτο λόγο έχουν οι επιχειρήσεις πληροφορικής, -με ενδεικτικά όμως ποσοστά-, ως παραγωγοί αλλά και χρήστες των ΤΠΕ, (το 85% των επιχειρήσεων) αλλά και άλλες υπηρεσίες (μεταφορές, τηλ/νίες, ταξιδιωτικά πρακτορεία ασφάλειες, κτλ)- αν και επίσης με ενδεικτικά ποσοστά. Στην τελευταία θέση βρίσκονται οι επιχειρήσεις της μεταποίησης, όπου μόνο 1 στις 3 επιχειρήσεις πραγματοποίησε καινοτομία αυτού του είδους.

Πίνακας 35. Είδος καινοτομικής διαδικασίας / διεργασίας (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Μεθόδους παραγωγής προϊόντων/υπηρεσιών | Πρακτικές logistics | Τρόπους χρήσης των ΤΠΕ | Αρ επιχειρήσεων |
|--|--|---------------------|------------------------|-----------------|
| Μεταποίηση | 89,3% | 24,6% | 34,5% | 261 |
| <i>Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα</i> | 97,5% | 17,5% | 35,0% | 40 |
| <i>Πλαστικά/ ελαστικά</i> | 96,0% | 16,0% | 24,0% | 25 |
| <i>Τρόφιμα-Ποτά</i> | 91,9% | 25,6% | 30,2% | 86 |
| Πρωτογενής τομέας* | 80,0% | 30,0% | 35,0% | 20 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 69,2% | 19,2% | 53,8% | 26 |
| Κατασκευές | 63,3% | 26,7% | 53,3% | 30 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93)* | 58,8% | 29,4% | 52,9% | 17 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 57,1% | 21,4% | 54,8% | 42 |
| Εμπόριο | 50,3% | 56,5% | 62,1% | 161 |
| Πληροφορική (72)* | 40,0% | 20,0% | 85,0% | 20 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 38,9% | 41,7% | 77,8% | 36 |
| Σύνολο (N= 613) | 69,2% | 33,9% | 49,6% | 613 |

*Τα ποσοστά δεν κλείνουν στο 100% λόγω του ότι ήταν δυνατή η επιλογή πολλαπλών απαντήσεων
* ενδεικτικά ποσοστά*

Ειδικά ως προς τους κλάδους της μεταποίησης, η γενική τάση καινοτομιών στις μεθόδους παραγωγής υιοθετείται στους περισσότερους. Τα Τρόφιμα – ποτά είναι ο κλάδος με την υψηλότερη καινοτομία στα logistics, ενώ ένα 35% των επιχειρήσεων από τα Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα δηλώνουν καινοτομία ως προς τους τρόπους χρήσης των ΤΠΕ.

Συνδυάζοντας τον τύπο των καινοτομιών διαδικασιών και το μέγεθος των επιχειρήσεων, πάντα με κριτήριο την απασχόληση φαίνεται ότι μεγαλύτερο ποσοστό μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων υλοποιούν καινοτομίες σε μεθόδους παραγωγής –της τάξης του 70% σε σύγκριση με μικρότερες επιχειρήσεις. Αντίθετα καινοτομίες σε πρακτικές στην εφοδιαστική αλυσίδα εντοπίζονται σε υψηλότερο ποσοστό στην κατηγορία πολύ μικρών επιχειρήσεων. Στη χρήση τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών την πρώτη θέση έχουν και πάλι οι μικρές επιχειρήσεις οι οποίες συγκεντρώνουν ποσοστό 54,2%, γεγονός που μπορεί να υποδηλώνει την πιο πρόσφατη υιοθέτησή τους σε σχέση με τις μεγαλύτερες που μπορεί να έχουν προχωρήσει νωρίτερα σε αντίστοιχο εκσυγχρονισμό.

Πίνακας 35.1. Είδος καινοτομικής διαδικασίας/διεργασίας (αποτελέσματα ανά μέγεθος επιχειρήσεων)

% επιχειρήσεων

| | Μεθόδους παραγωγής προϊόντων/υπηρεσιών | Πρακτικές logistics | Τρόπους χρήσης ΤΠΕ |
|---------------------------|--|---------------------|--------------------|
| 1-10 άτομα | 60,0% | 37,5% | 40,0% |
| 11-49 άτομα | 66,8% | 31,8% | 54,2% |
| 50-249 άτομα | 72,0% | 35,0% | 48,2% |
| Πάνω από 250 άτομα | 70,6% | 34,3% | 47,1% |
| Σύνολο (N= 613) | 69,2% | 33,9% | 49,6% |

Τα ποσοστά δεν κλείνουν στο 100% λόγω του ότι ήταν δυνατή η επιλογή πολλαπλών απαντήσεων

Τα δύο προηγούμενα είδη καινοτομίας που εξετάστηκαν θεωρείται – σύμφωνα τουλάχιστον με τις κοινωνικές έρευνες για την καινοτομία – να αποδίδουν περισσότερο διαστάσεις της τεχνολογικής καινοτομίας. Στην έρευνα όμως εξετάστηκε και η μη τεχνολογική καινοτομία, αυτή που συμπεριλαμβάνεται στην οργανωσιακή καινοτομία. Πιο συγκεκριμένα οι επιχειρήσεις ρωτήθηκαν αν την τελευταία διετία έχουν εισάγει καινοτομίες που αφορούν την οργάνωση, την εμπορία ή το μάρκετινγκ των προϊόντων/υπηρεσιών τους. Περίπου το 40% απάντησε καταφατικά. Ουσιαστικά δηλαδή από τα τρία είδη καινοτομίας που εξετάστηκαν, συχνότερες την τελευταία διετία ήταν οι καινοτομίες προϊόντων, στη συνέχεια οι οργανωσιακές καινοτομίες και τελευταίες οι καινοτομίες στις διαδικασίες/διεργασίες.

Οι υπηρεσίες (μεταφορών, τηλ/κοινωνιών, ταξ. πρακτορείων, ασφάλιστικές, κτλ) είναι ο τομέας με το υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων που εισήγαγαν την τελευταία διετία καινοτομίες οργάνωσης (47,9%). Αλλά και τα Ξενοδοχεία – εστιατόρια και το Εμπόριο συνολικά εμφανίζει υψηλή συμμετοχή σε αυτό το είδος της μη τεχνολογικής καινοτομίας. Το χαμηλότερο ποσοστό εντοπίζεται στο πρωτογενή τομέα (19,4%), ο οποίος φαίνεται να πάσχει σημαντικά στην προώθηση των προϊόντων του.

Πίνακας 36. Καινοτομία οργάνωσης, εμπορίας ή μάρκετινγκ (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------------|----------------|
| Υπηρεσίες (60-71) | 47,9% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 46,8% |
| Εμπόριο | 46,7% |
| Πληροφορική (72) | 37,3% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 33,3% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 32,7% |
| Μεταποίηση | 31,5% |
| Κατασκευές | 23,9% |
| Πρωτογενής τομέας | 19,4% |
| Σύνολο (N= 1999) | 38,4% |

Στους επιμέρους κλάδους της μεταποίησης – που κατά 30% εμφάνισε οργανωσιακή – καινοτομία, φαίνεται να πρωτοπορούν τα Χημικά προϊόντα και τα Έπιπλα, αλλά ως ένα βαθμό και τα Τρόφιμα – Ποτά. Αντίθετα χαμηλότερη είναι η συμμετοχή των Βασικών Μετάλλων και μεταλλικών προϊόντων.

Με βάση την περιφερειακή ανάλυση υψηλότερα είναι τα ποσοστά των επιχειρήσεων που εισήγαγαν καινοτομίες οργάνωσης στις Περιφέρειες Ιονίων Νήσων και Νοτίου Αιγαίου και μικρότερα στις Περιφέρειες Πελοποννήσου και Δυτικής Μακεδονίας. Το υψηλότερο ποσοστό στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων ήταν της τάξης του 47% ενώ το χαμηλότερο στη Δυτική Μακεδονία της τάξης του 20%.

Πίνακας 36.1. Καινοτομία οργάνωσης, εμπορίας ή μάρκετινγκ (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

| | % επιχειρήσεων |
|---------------------------------------|----------------|
| Χημικά προϊόντα | 44,4% |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 42,9% |
| Λοιποί κλάδοι | 36,6% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 35,0% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 30,0% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 28,8% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 26,7% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 26,1% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 25,7% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 22,4% |
| Σύνολο Μεταποίησης (N=650) | 31,5% |

Πίνακας 36.2. Καινοτομία οργάνωσης, εμπορίας ή μάρκετινγκ (Περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------|----------------|
| Ιόνια Νησιά | 47,7% |
| Νότιο Αιγαίο | 47,3% |
| Αττική | 45,0% |
| Κρήτη | 41,3% |
| Βόρειο Αιγαίο | 37,5% |
| Ήπειρος | 36,7% |
| Κεντρική Μακεδονία | 35,7% |
| Θεσσαλία | 35,3% |
| Στερεά Ελλάδα | 34,5% |
| Δυτική Ελλάδα | 28,9% |
| Ανατ. Μακ. & Θράκη | 28,3% |
| Πελοπόννησος | 27,1% |
| Δυτική Μακεδονία | 20,8% |
| Σύνολο (N= 1999) | 38,4% |

Και σε αυτό το είδος της καινοτομίας, το μέγεθος «μετράει». Όσο μεγαλύτερη η επιχείρηση τόσο υψηλότερο το ποσοστό καινοτομίας που καταγράφεται. Έτσι το 45% των μεγάλων επιχειρήσεων εισάγουν καινοτομίες αυτού του τύπου, έναντι 43,6% των μεσαίων επιχειρήσεων, 35,3% των μικρών επιχειρήσεων και μόνο 28,7% των πολύ μικρών επιχειρήσεων.

Πίνακας 36.3. Καινοτομία οργάνωσης, εμπορίας ή μάρκετινγκ με βάση το μέγεθος

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------|----------------|
| Πάνω από 250 άτομα | 45,0% |
| 50-249 άτομα | 43,6% |
| 11-49 άτομα | 35,3% |
| 1-10 άτομα | 28,7% |
| Σύνολο (N= 1999) | 38,4% |

Από τις επιχειρήσεις που απάντησαν ότι έχουν εισάγει καινοτομίες οργάνωσης, εμπορίας ή μάρκετινγκ οι περισσότερες επιχειρήσεις (7 στις 10) απάντησαν ότι έχουν εισάγει καινοτομίες στις μεθόδους πωλήσεων ή διάθεσης προϊόντων/υπηρεσιών, ενώ οι δύο επόμενες πιο συνήθεις κατηγορίες είναι αυτές που αφορούν μεθόδους οργάνωσης της εργασίας και αναβάθμισης των υπηρεσιών μετά την πώληση (after sales) - περίπου οι μισές επιχειρήσεις του δείγματος. Λιγότερες ήταν οι επιχειρήσεις που προχώρησαν σε μεταβολές στο design, ή στη συσκευασία προϊόντων/υπηρεσιών.

Σε επίπεδο κλάδων, οι συμβουλευτικές επιχειρήσεις επιδεικνύουν τη μεγαλύτερη καινοτομία στις μεθόδους οργάνωσης της εργασίας – 3 στις 4 επιχειρήσεις. Από την άλλη πλευρά, σε καινοτομίες που επιφέρουν μεταβολές στο design ή τη συσκευασία, το υψηλότερο ποσοστό σημειώνεται στον τομέα της μεταποίησης και το χαμηλότερο στις κατασκευές. Σε μεθόδους πωλήσεων ή διάθεσης προϊόντων εστιάζουν περισσότερο από όλους τους άλλους κλάδους το Εμπόριο και τα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια. Στην τελευταία κατηγορία αυτή των υπηρεσιών after sales πρώτες στην κατάταξη βρέθηκαν οι επιχειρήσεις πληροφορικής (αν και τα ποσοστά είναι ενδεικτικά).

Πίνακας 37. Καινοτομία οργάνωσης, εμπορίας ή μάρκετινγκ (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Μεθόδους οργάνωσης της εργασίας | Μεταβολές στο design ή/και συσκευασία | Μεθόδους πωλήσεων ή διάθεσης | Αναβάθμιση των υπηρεσιών μετά την πώληση | Αριθμός επιχειρήσεων |
|-------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|--|----------------------|
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 73,9% | 26,1% | 52,2% | 47,8% | 23 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 70,5% | 22,7% | 65,9% | 61,4% | 44 |
| Κατασκευές | 64,0% | 12,0% | 56,0% | 32,0% | 25 |
| Εμπόριο | 57,4% | 29,5% | 75,9% | 56,2% | 337 |
| Μεταποίηση | 53,0% | 60,4% | 61,9% | 23,8% | 214 |
| <i>Τρόφιμα-Ποτά</i> | <i>52,7%</i> | <i>66,2%</i> | <i>58,1%</i> | <i>8,1%</i> | <i>74</i> |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 46,9% | 17,2% | 75,0% | 57,8% | 64 |
| Πρωτογενής τομέας* | 41,7%* | 41,7%* | 58,3%* | 33,3%* | 12 |
| Πληροφορική (72) * | 57,9%* | 31,6%* | 73,7%* | 78,9%* | 19 |
| Λουπές υπηρεσίες (75-93) * | 52,9%* | 29,4%* | 70,6%* | 58,8%* | 17 |
| Σύνολο (N= 755) | 56,3% | 36,0% | 69,3% | 51,4% | 755 |

Τα ποσοστά δεν κλείνουν στο 100% λόγω επιλογής πολλαπλών απαντήσεων * ενδεικτικά ποσοστά

Σε επιμέρους κλάδους της μεταποίησης δεν μπορούν να εξαχθούν αξιόπιστα συμπεράσματα καθώς οι παρατηρήσεις σε όλους τους κλάδους είναι μικρές. Φαίνεται πάντως οι επιχειρήσεις Τροφίμων – ποτών να δίνουν μεγαλύτερη έμφαση σε σχέση με άλλους κλάδους σε καινοτομίες στο design και στη συσκευασία, ενώ αντίθετα σχεδόν αμελητέα είναι η καινοτομία σε όρους after sales.

Η συσχέτιση του μεγέθους των επιχειρήσεων που εισήγαγαν την τελευταία διετία κάποια καινοτομία οργάνωσης, εμπορίας ή μάρκετινγκ με το είδος της, αναδεικνύει διαφοροποιήσεις κυρίως σε ότι αφορά τις μεθόδους οργάνωσης της εργασίας μεταξύ των μεγάλων- πάνω από 250 άτομα προσωπικό- και των μικρότερων -κάτω των 250 ατόμων προσωπικό. Πιο συγκεκριμένα, οι πρώτες έχουν καινοτομήσει σε μεγαλύτερο βαθμό σε σχέση με τις τελευταίες. Θετική είναι και η σχέση μεγέθους επιχειρήσεων και καινοτομίας που οδηγεί σε μεταβολές στο design ή τη συσκευασία. Αντίθετα σε ότι αφορά τις μεθόδους πωλήσεων ή διάθεσης προϊόντων η σχέση είναι αντίστροφη: οι μικρότερες επιχειρήσεις φαίνεται να καινοτομούν περισσότερο. Τέλος, ως προς τις καινοτομίες αναβάθμισης υπηρεσιών μετά την πώληση οι διαφορές είναι μάλλον αμελητέες.

Πίνακας 37.1. Καινοτομία οργάνωσης, εμπορίας ή μάρκετινγκ (αποτελέσματα ανά μέγεθος)

| | <i>% επιχειρήσεων</i> | | | |
|---------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|--|
| | Μεθόδους οργάνωσης της εργασίας | Μεταβολές στο design, ή τη συσκευασία | Μεθόδους πωλήσεων ή διάθεσης | Αναβάθμιση των υπηρεσιών μετά την πώληση |
| Πάνω από 250 άτομα | 67,0% | 42,9% | 59,3% | 46,2% |
| 1-10 άτομα | 56,5% | 30,4% | 71,0% | 52,2% |
| 11-49 άτομα | 55,9% | 34,1% | 71,4% | 52,1% |
| 50-249 άτομα | 53,4% | 37,0% | 69,8% | 52,1% |
| Σύνολο (N= 755) | 56,3% | 36,0% | 69,3% | 51,4% |

Τα ποσοστά δεν κλείνουν στο 100% λόγω του ότι ήταν δυνατή η επιλογή πολλαπλών απαντήσεων

Αυτό που έχει ενδιαφέρον και αξίζει ίσως να διερευνηθεί είναι ποιο είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων που έχουν εισάγει τελικά οποιαδήποτε μορφή καινοτομίας, προϊόντος, διαδικασίας και οργάνωσης.

Έκταση καινοτομικής δραστηριότητας

Ενδιαφέρον ωστόσο έχει και μια συνθετική απεικόνιση της έκτασης της καινοτομικής δραστηριότητας, με την έννοια της ταξινόμησης των επιχειρήσεων σε κατηγορίες ανάλογα με το είδος των καινοτομιών που έχουν υιοθετήσει την τελευταία διετία. Όπως φαίνεται από τον παρακάτω πίνακα μία στις τρεις επιχειρήσεις έχει εισάγει μόνο ένα είδος καινοτομίας, ενώ στο άλλο άκρο, ένα 13% των επιχειρήσεων εμφανίζεται να έχει προχωρήσει σε καινοτομία κάθε τύπου.

Από την κλαδική ανάλυση φαίνεται ότι συγκριτικά περισσότερο καινοτομικές σε σχέση με τους άλλους κλάδους είναι οι επιχειρήσεις πληροφορικής και λιγότερο οι κατασκευαστικές και οι επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα. Ειδικότερα σε ότι αφορά το βαθμό καινοτομικότητας μεγαλύτερο είναι των ποσοστό των επιχειρήσεων στον τομέα των υπηρεσιών (60-71) με μία στις τέσσερις επιχειρήσεις να έχουν εισάγει καινοτομία σε όλα

τα επίπεδα, ενώ στην ενδιάμεση κατηγορία των καινοτομικών επιχειρήσεων με δύο είδη κατηγορία ξεχωρίζουν οι επιχειρήσεις πληροφορικής.

Πίνακας 38. Έκταση καινοτομικής δραστηριότητας

% επιχειρήσεων

| | Καμία καινοτομία | Ένα Είδος Καινοτομίας | Συνδυασμός δύο ειδών καινοτομίας | Καινοτομία όλων των ειδών |
|-------------------------|------------------|-----------------------|----------------------------------|---------------------------|
| Σύνολο (N= 2014) | 30 | 34 | 23 | 13 |

Πίνακας 38.1. Έκταση καινοτομικής δραστηριότητας (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Καμία καινοτομία | Ένα Είδος Καινοτομίας | Συνδυασμός δύο ειδών καινοτομίας | Καινοτομία όλων των ειδών |
|--------------------------------------|------------------|-----------------------|----------------------------------|---------------------------|
| Υπηρεσίες (60-71) | 27% | 32% | 15% | 26% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 22% | 42% | 18% | 18% |
| Πληροφορική (72) | 8% | 37% | 37% | 18% |
| Μεταποίηση | 27% | 33% | 26% | 14% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 25% | 36% | 28% | 11% |
| Εμπόριο | 32% | 36% | 22% | 10% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 30% | 30% | 31% | 9% |
| Κατασκευές | 52% | 20% | 19% | 8% |
| Πρωτογενής τομέας | 50% | 28% | 18% | 4% |
| Σύνολο (N= 2014) | 30% | 34% | 23% | 13% |

Σε επίπεδο περιφερειών φαίνεται ότι η περιφέρεια με το μεγαλύτερο ποσοστό καινοτομικών επιχειρήσεων και αντίθετα η περιφέρεια με τις επιχειρήσεις που επιδεικνύουν την μικρότερη καινοτομική δραστηριότητα είναι η Ανατολική Μακεδονία και Θράκη. Αναλυτικότερα στην Αττική τρεις στις τέσσερις επιχειρήσεις καινοτομούν με οποιοδήποτε τρόπο, ενώ στη Ανατολική Μακεδονία και Θράκης το ποσοστό των επιχειρήσεων που καινοτομούν περιορίζεται σε 57%. Σε ότι αφορά το βαθμό καινοτομικότητας το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων παρατηρείται στην Περιφέρεια Ιονίων νήσων όπου μόνο 1 στις 5 επιχειρήσεις εισήγαγαν καινοτομία σε προϊόντα, διαδικασίες και οργάνωση την προηγούμενη διετία, ενώ τις χειρότερες επιδόσεις έχουν οι επιχειρήσεις στο Βόρειο Αιγαίο με μόλις το 3% αυτών να έχουν καινοτομία όλων των ειδών.

Πίνακας 38.2. Έκταση καινοτομικής δραστηριότητας (περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Καμία καινοτομία | Ένα Είδος Καινοτομίας | Συνδυασμός δύο ειδών καινοτομίας | Καινοτομία όλων των ειδών |
|-------------------------|------------------|-----------------------|----------------------------------|---------------------------|
| Βορ Αιγαίο | 28% | 50% | 19% | 3% |
| Δυτική Μακεδονία | 41% | 39% | 17% | 4% |
| Δυτική Ελλάδα | 37% | 34% | 23% | 6% |
| Θεσσαλία | 32% | 37% | 23% | 7% |
| Πελοπόννησος | 36% | 35% | 22% | 7% |

| | Καμία καινοτομία | Ένα Είδος Καινοτομίας | Συνδυασμός δύο ειδών καινοτομίας | Καινοτομία όλων των ειδών |
|-----------------------------|------------------|-----------------------|----------------------------------|---------------------------|
| Ανατ Μακ & Θρακη | 43% | 25% | 23% | 9% |
| Κεντρική Μακεδονία | 26% | 41% | 24% | 10% |
| Νοτ Αιγαίο | 36% | 31% | 20% | 13% |
| Ηπειρος | 36% | 34% | 15% | 15% |
| Αττική | 25% | 32% | 27% | 16% |
| Στερεά Ελλάδα | 29% | 32% | 22% | 17% |
| Κρήτη | 34% | 33% | 17% | 17% |
| Ιόνια Νησιά | 34% | 27% | 18% | 20% |
| Σύνολο (N= 2014) | 30% | 34% | 23% | 13% |

4 ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

4.1 Δυσκολίες στην εύρεση υποψηφίων

Η έννοια των «ελλειμμάτων» έχει τεκμηριωθεί ότι είναι εξαιρετικά ασαφής^[1]. Ο τρόπος με τον οποίο οι εργοδότες αντιλαμβάνονται τα ελλείμματα δεξιοτήτων έχει εξαιρετικά μεγάλη σημασία γιατί είναι η πρωταρχική, και συχνά η μοναδική, πηγή πληροφόρησης για τις ενδεχόμενες ανισορροπίες στην αγορά εργασίας. Οι δηλώσεις των εργοδοτών, συνεπώς, επηρεάζουν τόσο τις γενικές αντιλήψεις όσο και, ιδιαίτερα, τις αντιλήψεις των υπεύθυνων λήψης αποφάσεων πολιτικής, σχετικά με την επάρκεια και την καταλληλότητα της προσφοράς γνώσεων και δεξιοτήτων.

Μολαταύτα, ο προσδιορισμός της έννοιας του «ελλείμματος δεξιοτήτων» χαρακτηρίζεται από σημαντική αμφισημία. Όπως υποδεικνύουν αρκετές παλαιότερες και πρόσφατες έρευνες^[2], εκτός από λίγα επαγγέλματα κυρίως στους τομείς των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών, οι ενδείξεις από τη μεριά των εργοδοτών για μεγάλα και επιτακτικά ελλείμματα δεξιοτήτων, είναι εξαιρετικά περιορισμένες. Στις περισσότερες περιπτώσεις αυτό που δηλώνεται ως «έλλειμμα» αποδεικνύεται ότι αφορά στις δυσκολίες εξεύρεσης εργατικού δυναμικού, που πολύ συχνά οφείλονται στους χαμηλούς μισθούς και τις κακές συνθήκες εργασίας. Εκτός από τα θέματα που αφορούν στις ελλείψεις βασικών γνώσεων (ιδιαίτερα την ικανότητα γραφής, ανάγνωσης και τις στοιχειώδεις γνώσεις αρίθμησης και μαθηματικών), τα περισσότερα προβλήματα δεν φαίνεται να σχετίζονται με τις τεχνικές και θεωρητικές γνώσεις των εργαζομένων.

Ένα από τα προβλήματα που συνδέονται με την «παραδοσιακή» προσέγγιση, που υιοθετεί ως βάση το επάγγελμα, συνίσταται στη διαπίστωση ότι δεν σχετίζονται όλες οι δυσκολίες πλήρωσης των κενών θέσεων εργασίας με μια έλλειψη εργαζομένων. Πολύ συχνά, στη μέτρηση των σχετικών ελλείψεων αγνοούνται ζητήματα όπως η επάρκεια της προσπάθειας αναζήτησης, το επίπεδο των προσφερόμενων μισθών και η ποιότητα των θέσεων εργασίας. Αντίθετα, πολλοί εργοδότες τονίζουν ότι, τόσο το εργατικό δυναμικό τους όσο και οι υποψήφιοι εργαζόμενοι, χαρακτηρίζονται από σημαντικές ανεπάρκειες ως προς τα κίνητρα και την συμπεριφορά τους (motivational and attitudinal skills). Αυτές οι απόψεις υποδηλώνουν ότι ορισμένες κατηγορίες δεξιοτήτων και ικανοτήτων, πέραν των θεωρητικών και τεχνικών γνώσεων που παρέχει το εκπαιδευτικό σύστημα, αποτελούν ένα πολύ σημαντικό τμήμα του λεγόμενου ελλείμματος δεξιοτήτων. Η διαπίστωση αυτή έχει σαφώς ένα εντελώς διαφορετικό νόημα, και οδηγεί σε εντελώς διαφορετικά συμπεράσματα, από την ευρύτατα χρησιμοποιούμενη έννοια της «αναντιστοιχίας», του «ελλείμματος» και της δυσκολίας πλήρωσης κενών θέσεων εργασίας.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας οι επιχειρήσεις στην πλειοψηφία τους (63%) δεν αντιμετωπίζουν σημαντικές δυσκολίες στην εύρεση κατάλληλων υποψηφίων για τις θέσεις εργασίας που προσφέρουν. Πιθανόν σε αυτό να συμβάλει και το γεγονός ότι λόγω της κρίσης στην Ελλάδα και κατ' επέκταση του υψηλού ποσοστού απολύσεων και της ανεργίας υπάρχει υψηλή διαθεσιμότητα εργατικού/στελεχιακού δυναμικού. Περισσότερες δυσκολίες φαίνεται να συναντούν τα Ξενοδοχεία –Εστιατόρια και οι Υπηρεσίες Πληροφορικής και τις λιγότερες ο πρωτογενής τομέας και οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις.

^[1] Για μια αναλυτική προσέγγιση βλ. Κικίλιας, Ηλίας (2006), «Οι Δεξιότητες και η Εκπαίδευση ως Προσδιοριστικοί Παράγοντες της Έπιτυχίας» στην Αγορά Εργασίας: Μια Κριτική Αποτίμηση της Ορθόδοξης Οικονομικής Θεωρίας», Επιθεώρηση Κοινωνικών Ερευνών, τ. 119.

^[2] Βλ. Κικίλιας, Η. (2006) οπ.π.

Πιο συγκεκριμένα το 48% των ξενοδοχείων- εστιατορίων δηλώνουν ότι αντιμετώπισαν δυσκολίες για την εύρεση κατάλληλων υποψηφίων, ενώ αντίθετα το αντίστοιχο ποσοστό στις κατασκευαστικές εταιρείες είναι της τάξης του 23%.

Πίνακας 39. Δυσκολίες στην εύρεση υποψηφίων (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------------|----------------|
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 47,9% |
| Πληροφορική (72) | 41,2% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 39,2% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 38,9% |
| Μεταποίηση | 38,1% |
| Εμπόριο | 37,7% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 30,4% |
| Πρωτογενής τομέας | 26,4% |
| Κατασκευές | 22,9% |
| Σύνολο (N= 2014) | 37,3% |

Ειδικά στους κλάδους της μεταποίησης, αυξημένες δυσκολίες αντιμετωπίζει ο κλάδος των Επίπλων, όπου το 57% απάντησε θετικά στη συγκεκριμένη ερώτηση. Ακολουθούν τα βασικά μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα και οι Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού, αλλά και τα Τρόφιμα – Ποτά, όπου το αντίστοιχο ποσοστό ξεπερνά το 40%. Από την άλλη πλευρά τις λιγότερες δυσκολίες φαίνεται να αντιμετωπίζουν τα Χημικά Προϊόντα και τα Μη μεταλλικά ορυκτά.

Πίνακας 39.1. Δυσκολίες στην εύρεση υποψηφίων (κλαδικά αποτελέσματα- μεταποίηση)

| | % επιχειρήσεων |
|---------------------------------------|----------------|
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 57,1% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 44,7% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 42,0% |
| Λοιποί κλάδοι | 40,5% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 40,3% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 39,1% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 35,6% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 34,6% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 26,7% |
| Χημικά προϊόντα | 24,4% |
| Σύνολο Μεταποίησης (N= 654) | 38,1% |

Όπως είναι αναμενόμενο στην Αττική εντοπίζονται τα λιγότερα προβλήματα λόγω της υπερβάλλουσας ίσως προσφοράς σε ανθρώπινο κεφάλαιο κάθε επιπέδου. Χαμηλό είναι το αντίστοιχο ποσοστό και στην Κρήτη και στην Κεντρική Μακεδονία. Εντονότερο πρόβλημα εντοπίζεται στα Ιόνια νησιά όπου το 60% των επιχειρήσεων απαντά ότι αντιμετωπίζει δυσκολίες, αλλά και στο Νότιο Αιγαίο όπου οι μισές επιχειρήσεις δηλώνουν το ίδιο.

Πίνακας 39.2. Δυσκολίες στην εύρεση υποψηφίων (περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|--------------------|----------------|
| Ιόνια Νησιά | 59% |
| Ήπειρος | 55% |
| Νοτ Αιγαίο | 50% |
| Στερεά Ελλάδα | 46% |
| Δυτική Ελλάδα | 45% |
| Πελοπόννησος | 45% |
| Ανατ Μακ & Θρακη | 44% |
| Θεσσαλία | 42% |
| Δυτική Μακεδονία | 41% |
| Βόρειο Αιγαίο | 38% |
| Κεντρική Μακεδονία | 34% |
| Κρήτη | 31% |
| Αττική | 29% |

N= 654

Βασική δυσκολία κατά τη διαδικασία εύρεσης υποψηφίων αναδεικνύεται το γεγονός ότι οι υποψήφιοι δεν πληρούν τις προδιαγραφές της θέσης εργασίας, σύμφωνα με πάνω από το 70% των επιχειρήσεων. Φαίνεται επομένως να υπάρχει σημαντική απόκλιση μεταξύ των απαιτήσεων της θέσης και των προσόντων / δεξιοτήτων που οι υποψήφιοι διαθέτουν. Σε δεύτερο επίπεδο, οι υποψήφιοι δεν διαθέτουν την προσωπικότητα που χρειάζεται η επιχείρηση, ενώ υψηλό είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων (55%) που δηλώνει ότι οι εργαζόμενοι είναι λίγοι, ή ακόμα και δεν υπάρχουν υποψήφιοι για τη θέση. Μόλις μία στις 10 επιχειρήσεις δήλωσαν ότι οι υποψήφιοι για μια θέση εργασίας έχουν περισσότερα προσόντα από ότι απαιτεί η θέση αυτή.

Πίνακας 40. Είδος δυσκολιών στην εύρεση υποψηφίων

| | % επιχειρήσεων |
|--|----------------|
| Δεν πληρούν τις προδιαγραφές της θέσης εργασίας; | 73,4% |
| Είναι λίγοι, ή δεν υπάρχουν υποψήφιοι για τη θέση; | 55,3% |
| Δεν διαθέτουν την προσωπικότητα που χρειάζεται η επιχείρηση; | 55,0% |
| Έχουν περισσότερα προσόντα από ότι απαιτεί η θέση εργασίας; | 11,9% |

Αφορά στις επιχειρήσεις που δήλωσαν ότι αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην εύρεση υποψηφίων

N= 731

Σε επίπεδο κλάδων, σε όλους η κυρίαρχη δυσκολία είναι κοινή: Οι επιχειρήσεις δε βρίσκουν κατάλληλους υποψηφίους, με βάση τις προδιαγραφές που έχουν ορίσει. Το πρόβλημα είναι εντονότερο σε Πληροφορική (90% των επιχειρήσεων το επισημαίνει) και στις Κατασκευές (80%) και λιγότερο σχετικά στο Εμπόριο (69%). Στο Εμπόριο και στις Υπηρεσίες (μεταφορές, τηλ/κοινωνίες, real estate, κτλ) επισημαίνεται με ιδιαίτερη έμφαση και η ακαταλληλότητα της προσωπικότητας του υποψηφίου σε σχέση με την κουλτούρα της επιχείρησης (επισημαίνεται πάνω από 60% των αντίστοιχων επιχειρήσεων). Περισσότερα προσόντα από ότι απαιτεί η θέση φαίνεται να προκύπτουν κυρίως στον κλάδο Λοιπές Υπηρεσίες (αναψυχή, εκπαίδευση, υγεία) συγκριτικά με τους άλλους κλάδους, αλλά τα ποσοστά είναι εντελώς ενδεικτικά. Σε ότι αφορά το έλλειμμα σε υποψήφιους για τη θέση, είναι κυρίως ο πρωτογενής τομέας (αν και με λίγες παρατηρήσεις) και η μεταποίηση (σε ποσοστό 61,7% των επιχειρήσεων που εμφανίζουν αυτή τη δυσκολία), ενώ το μικρότερο ποσοστό

παρουσιάζει ο τομέας των συμβουλευτικών υπηρεσιών (38%). Ειδικά ως προς τη μεταποίηση, αξιόπιστα συμπεράσματα μπορούν να προκύψουν μόνο από δύο κλάδους, χωρίς όμως να διαφοροποιούνται από τη γενική τάση του συνόλου της μεταποίησης. Ελαφρά εντονότερη πάντως είναι η δυσκολία της μη πλήρωσης των προδιαγραφών της θέσης στα Χημικά σε σχέση με τα Τρόφιμα - Ποτά.

Πίνακας 40.1. Είδος δυσκολιών στην εύρεση υποψηφίων (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Έχουν περισσότερα προσόντα από ότι απαιτεί η θέση | Δεν πληρούν τις προδιαγραφές της θέσης εργασίας | Δεν διαθέτουν την προσωπικότητα που χρειάζεται | Είναι λίγοι, ή δεν υπάρχουν υποψήφιοι |
|---------------------------------------|---|---|--|---------------------------------------|
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93)* | 30,0% | 60,0% | 52,4% | 45,0% |
| Εμπόριο | 13,8% | 69,2% | 60,7% | 52,2% |
| Κατασκευές | 12,5% | 80,0% | 52,0% | 44,0% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 11,1% | 71,1% | 63,9% | 60,5% |
| Μεταποίηση | 10,9% | 77,2% | 54,5% | 62,7% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 9,3% | 75,0% | 57,0% | 61,0% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 7,9% | 86,8% | 56,8% | 57,9% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) * | 10,0% | 76,2% | 36,8% | 38,1% |
| Πληροφορική (72) | 9,5% | 90,5% | 35,0% | 42,9% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 7,5% | 73,5% | 48,5% | 55,9% |
| Πρωτογενής τομέας* | 0,0% | 68,4% | 47,4% | 63,2% |
| Σύνολο (N= 731) | 11,9% | 73,4% | 55,0% | 55,3% |

**ενδεικτικά ποσοστά*

Σε επίπεδο περιφερειών η γενική τάση φαίνεται να διατρέχει όλες τις περιφέρειες. Έτσι η ακαταλληλότητα των υποψηφίων για τις προδιαγραφές για τη θέση είναι το κύριο πρόβλημα για όλες τις επιχειρήσεις σε πανελλαδικό επίπεδο. Το υψηλότερο πάντως ποσοστό παρουσιάζεται στην Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου και το μικρότερο στην Κρήτη. Ποσοτικό έλλειμμα υποψηφίων αντιμετωπίζουν κατά κύριο λόγο οι επιχειρήσεις στην Ήπειρο και στα Ιόνια νησιά σε αντίθεση με την Αττική και την Δυτική Ελλάδα. Το να έχουν οι υποψήφιοι περισσότερα προσόντα από ότι απαιτεί η θέση, όπως αναλύθηκε και παραπάνω, δεν αποτελεί πρόβλημα για τις περισσότερες επιχειρήσεις φαίνεται όμως ότι συγκριτικά με τις άλλες Περιφέρειες, εντονότερα βιώνουν το πρόβλημα αυτό οι επιχειρήσεις στην Αττική, λόγω προφανώς της συγκέντρωσης του εργατικού δυναμικού υψηλότερης μόρφωσης. Στον αντίποδα βρίσκεται η Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου και η Πελοπόννησος με το μικρότερο ποσοστό επιχειρήσεων που αναφέρουν ότι αντιμετωπίζουν το πρόβλημα αυτό.

Πίνακας 40.2. Είδος δυσκολιών στην εύρεση υποψηφίων (Περιφερειακά αποτελέσματα)

| | Έχουν περισσότερα προσόντα από ότι απαιτεί η θέση | Δεν πληρούν τις προδιαγραφές της θέσης εργασίας | Δεν διαθέτουν την προσωπικότητα που χρειάζεται | Είναι λίγοι, ή δεν υπάρχουν υποψήφιοι |
|------------------------|---|---|--|---------------------------------------|
| Αττική | 16,3% | 70,0% | 60,6% | 48,0% |
| Ήπειρος | 15,2% | 81,8% | 45,5% | 75,8% |
| Δυτική Ελλάδα | 14,5% | 74,5% | 68,5% | 44,4% |
| Ανατ Μακ & Θράκη | 12,5% | 71,4% | 52,7% | 68,5% |
| Στερεά Ελλάδα | 11,8% | 74,5% | 48,0% | 56,9% |
| Κεντρική Μακεδονία | 11,0% | 72,8% | 46,7% | 51,1% |
| Θεσσαλία | 10,9% | 71,0% | 50,8% | 53,2% |
| Δυτική Μακεδονία | 9,1% | 70,0% | 52,6% | 68,2% |
| Βόρειο Αιγαίο* | 8,3% | 66,7% | 45,5% | 58,3% |
| Ιόνια Νησιά | 7,7% | 84,6% | 53,8% | 73,1% |
| Κρήτη | 6,8% | 66,7% | 66,7% | 53,3% |
| Πελοπόννησος | 4,9% | 74,4% | 52,3% | 69,0% |
| Νότιο Αιγαίο | 4,5% | 88,9% | 48,9% | 52,2% |
| Σύνολο (N= 731) | 11,9% | 73,4% | 55,0% | 55,3% |

*ενδεικτικά ποσοστά

Σε όρους μεγέθους επιχειρήσεων δεν εντοπίζονται σημαντικές διαφοροποιήσεις στην εύρεση των κατάλληλων υποψηφίων. Λίγο μεγαλύτερη δυσκολία φαίνεται να εντοπίζουν οι πολύ μεγάλες επιχειρήσεις (άνω των 250 ατόμων) σε ότι αφορά υποψηφίους με περισσότερα προσόντα. Το εύρημα αυτό πιθανώς να δικαιολογείται από το γεγονός ότι στις πιο μεγάλες επιχειρήσεις που είναι πιθανόν καλύτερα οργανωμένες υπάρχουν συγκεκριμένες προδιαγραφές υποψηφίων με βάση τις ανάγκες της θέσης, αλλά και αποζημιώσεων με βάση τα προσόντα.

Πίνακας 40.3. Είδος δυσκολιών στην εύρεση υποψηφίων με βάση το μέγεθος των επιχειρήσεων

| | Έχουν περισσότερα προσόντα από ότι απαιτεί η θέση εργασίας | Δεν πληρούν τις προδιαγραφές της θέσης εργασίας | Δεν διαθέτουν την προσωπικότητα που χρειάζεται η επιχείρηση | Είναι λίγοι, ή δεν υπάρχουν υποψήφιοι για τη θέση |
|------------------------|--|---|---|---|
| Πάνω από 250 άτομα | 19,4% | 67,2% | 56,1% | 54,5% |
| 50-249 άτομα | 11,5% | 73,2% | 55,6% | 55,1% |
| 11-49 άτομα | 11,2% | 75,5% | 54,2% | 54,8% |
| 1-10 άτομα | 9,8% | 70,0% | 55,8% | 58,7% |
| Σύνολο (N= 731) | 11,9% | 73,4% | 55,0% | 55,3% |

Εκτός όμως από τις δυσκολίες κατά τη διαδικασία της πρόσληψης οι επιχειρήσεις ερωτήθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας και για πιθανές ελλείψεις γνώσεων και δεξιοτήτων στους ήδη απασχολούμενους, ανάλογα προφανώς με την κάθε θέση. Μόνο το 38% του δείγματος αντίστοιχο δηλαδή ποσοστό με αυτό που δήλωσε δυσκολίες κατά την πρόσληψη απάντησε θετικά σε αυτό. Εντονότερο είναι το πρόβλημα στον κλάδο Λοιπές υπηρεσίες (46,3% των επιχειρήσεων) και ηπιότερο στον κλάδο της πληροφορικής (17,6%) ενώ κοντά

στον μέσο όρο κινείται ο τομέας της μεταποίησης (38,1% των επιχειρήσεων). Σε επιμέρους κλάδους της μεταποίησης τα περισσότερα προβλήματα επισημαίνονται από τις επιχειρήσεις μετάλλων και μεταλλικών προϊόντων, εκδόσεων – προϊόντων χαρτιού, μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού και επίπλων (περίπου 43-46% των επιχειρήσεων απάντησε θετικά), αλλά και των τροφίμων– ποτών (40%).

Πίνακας 41. Ελλείψεις γνώσεων σε υφιστάμενους εργαζόμενους (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|--|----------------|
| Πρωτογενής τομέας | 31,9% |
| Μεταποίηση | 38,1% |
| <i>Τρόφιμα-Ποτά</i> | 40,2% |
| <i>Κλωστοϋφαντουργία & Ενδυση</i> | 37,8% |
| <i>Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού</i> | 44,0% |
| <i>Χημικά προϊόντα</i> | 21,7% |
| <i>Πλαστικά/ ελαστικά</i> | 38,5% |
| <i>Μη μεταλλικά ορυκτά</i> | 32,0% |
| <i>Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα</i> | 45,9% |
| <i>Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού</i> | 43,5% |
| <i>Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες</i> | 42,9% |
| <i>Λοιποί κλάδοι</i> | 28,6% |
| Εμπόριο | 40,0% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 46,1% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 39,2% |
| Πληροφορική (72) | 17,6% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 27,5% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 46,3% |
| Σύνολο (N= 2013) | 37,6% |

Για τους κλάδους της μεταποίησης N = 653

Υπάρχουν όμως σημαντικές διαφορές μεταξύ των περιφερειών αν και τα αποτελέσματα συγκλίνουν με αυτά της προηγούμενη ερώτησης. Έτσι, οι επιχειρήσεις με έδρα στα Ιόνια νησιά έχουν το υψηλότερο ποσοστό θετικών απαντήσεων, μεταξύ όλων των περιφερειών. Ακολουθούν οι περιφέρειες Ηπείρου και Δυτικής Ελλάδας όπου πάνω από το 40% των επιχειρήσεων αναφέρουν ελλείψεις γνώσεων / δεξιοτήτων στο υφιστάμενο προσωπικό. Αντίθετα οι περιφέρειες με τα λιγότερα προβλήματα αυτού του είδους είναι οι Περιφέρειες Αττικής και Κρήτης, όπου κάτω από 35% των επιχειρήσεων απάντησε θετικά.

Πίνακας 41.1. Ελλείψεις γνώσεων σε υφιστάμενους εργαζόμενους (Περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------|----------------|
| Ιόνια Νησιά | 67,4% |
| Ήπειρος | 45,9% |
| Δυτική Ελλάδα | 43,8% |
| Στερεά Ελλάδα | 41,3% |
| Δυτική Μακεδονία | 40,7% |
| Βόρειο Αιγαίο | 40,6% |
| Νότιο Αιγαίο | 39,1% |
| Πελοπόννησος | 38,8% |
| Ανατολική Μακ. & Θράκη | 38,6% |
| Κεντρική Μακεδονία | 38,3% |
| Θεσσαλία | 35,7% |
| Αττική | 34,1% |
| Κρήτη | 30,8% |
| Σύνολο (N= 2013) | 37,6% |

Αν και θα περίμενε κανείς να εντοπίσει διαφορές μεταξύ των επιχειρήσεων λόγω μεγέθους, δε φαίνεται να προκύπτουν τέτοιες. Θα περίμενε κανείς δηλαδή να είναι πιο έντονες οι ελλείψεις γνώσεων που παρατηρούνται σε επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους, καθώς οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις ενδεχομένως να έχουν την πολυτέλεια να επιλέξουν από μεγαλύτερη δεξαμενή υποψηφίων, διαθέτουν μηχανισμούς ελέγχου των γνώσεων / δεξιοτήτων κατά την πρόσληψη, αλλά όπως θα δούμε και στη συνέχεια διαθέτουν δομημένο τρόπο εκπαίδευσης. Αυτό το γεγονός όμως μπορεί να ερμηνεύει και το συγκεκριμένο αποτέλεσμα. Έτσι μέσω της εκπαίδευσης ενδεχομένως να διορθώνουν τις ελλείψεις που εντοπίζουν. Οριακά υψηλότερο είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων 50-249 ατόμων που επισημάνει ελλείψεις σε σχέση τις υπόλοιπες επιχειρήσεις, χωρίς όμως να μπορεί να θεωρηθεί σημαντικό.

Πίνακας 41.2. Ελλείψεις γνώσεων σε υφιστάμενους εργαζόμενους (αποτελέσματα ανά μέγεθος επιχειρήσεων)

| | % επιχειρήσεων |
|-------------------------|----------------|
| 50-249 άτομα | 39,8% |
| 11-49 άτομα | 37,9% |
| Πάνω από 250 άτομα | 34,4% |
| 1-10 άτομα | 33,2% |
| Σύνολο (N= 2013) | 37,6% |

4.2 Δεξιότητες στις οποίες υστερούν οι εργαζόμενοι

Οι άνθρωποι πόροι μιας επιχείρησης, οι ανάγκες για συγκεκριμένες επαγγελματικές δεξιότητες και ικανότητες και οι ειδικές γνώσεις των απασχολουμένων διαμορφώνουν σε μεγάλο βαθμό, μέσα από την αποτελεσματική οργάνωση και διαχείρισή τους, τις προϋποθέσεις για τη δημιουργία ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, με ισχυρές δυνατότητες μεγέθυνσης και επέκτασης, ενώ κατά κανόνα συνδέονται θετικά και με τη λήψη

κερδοφόρων επενδυτικών αποφάσεων. Ελλείψεις σε ειδικές γνώσεις και δεξιότητες πιθανόν να συνδέονται με αστοχία στη διαδικασία επιλογής προσωπικού και τις πολιτικές ανάπτυξης προσωπικού ενώ ελλείψεις σε βασικές γνώσεις και δεξιότητες είναι πιθανότερο να συνδέονται με αστοχίες της βασικής εκπαίδευσης.

Από τις επιχειρήσεις που απάντησαν ότι οι εργαζόμενοί τους έχουν ελλείψεις σε γνώσεις και δεξιότητες, οι περισσότερες (περίπου 7 στις 10) ανέφεραν ότι οι εργαζόμενοι δεν παίρνουν πρωτοβουλίες και δεν αναλαμβάνουν ρίσκα, υστερούν σε ικανότητες οργάνωσης και διοίκησης έργου (project management), αλλά και διαχείρισης της τεχνολογίας – καινοτομίας, ούτε διαθέτουν τις απαιτούμενες τεχνικές γνώσεις που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη εργασία. Το τελευταίο είναι ίσως το πλέον απογοητευτικό, καθώς φανερώνει ότι δεν είναι μόνο οι άυλες δεξιότητες (soft skills) που συνήθως λείπουν από το υφιστάμενο ανθρώπινο δυναμικό, αλλά και πραγματικές τεχνικές γνώσεις που σχετίζονται με το περιεχόμενο της θέσης εργασίας. Αρκετές επιχειρήσεις αναφέρουν ελλείψεις σε γνώσεις χρηματοοικονομικής διαχείρισης και ακολουθούν οι ελλείψεις σε δεξιότητες όπως εργασία σε ομάδες, γνώση ξένων γλωσσών και επικοινωνίας. Αρκετά μικρότερο είναι το πρόβλημα περιορισμένης χρήσης των βασικών εφαρμογών πληροφορικής, καθώς μόνο 3 στις 10 επιχειρήσεις επισημαίνουν το σχετικό ζήτημα.

Πίνακας 42. Δεξιότητες στις οποίες υστερούν οι εργαζόμενοι

| | % επιχειρήσεων |
|---|----------------|
| Στην ανάπτυξη πρωτοβουλιών και στην ανάληψη ρίσκου; | 72% |
| Σε τεχνικές γνώσεις που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη εργασία; | 69% |
| Σε ικανότητες οργάνωσης και διοίκησης έργου (project management); | 68% |
| Στη διαχείριση τεχνολογίας - καινοτομίας; | 67% |
| Σε γνώσεις χρημ/μικής διαχείρισης; | 52% |
| Στην εργασία σε ομάδες; | 46% |
| Στη γνώση ξένων γλωσσών; | 44% |
| Στην προφορική και γραπτή επικοινωνία; | 41% |
| Στη βασική χρήση εφαρμογών πληροφορικής; | 33% |

N= 742

Σε επίπεδο κλάδων, στους περισσότερους κυρίαρχο πρόβλημα είναι η έλλειψη πρωτοβουλιών και ανάληψη ρίσκου. Εξάιρεση είναι ίσως ο πρωτογενής τομέας που φαίνεται να εμφανίζει μεγαλύτερο πρόβλημα σε ελλείψεις σε τεχνικές γνώσεις που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη εργασία αλλά και τη διαχείριση της τεχνολογίας / καινοτομίας και λιγότερο την έλλειψη πρωτοβουλιών. Στις κατασκευαστικές επιχειρήσεις, υψηλότερο ποσοστό σε σχέση με τους άλλους κλάδους, αναφέρει προβλήματα σε θέματα διαχείρισης τεχνολογίας-καινοτομίας και χρηματοοικονομικής διαχείρισης. Ενδιαφέρον έχει ότι στην κατηγορία της χρηματοοικονομικής διαχείρισης τις λιγότερες ελλείψεις αναφέρουν οι μεταποιητικές επιχειρήσεις.

Στη μεταποίηση οι περισσότεροι κλάδοι εμφανίζουν κοινή τυπολογία προβλημάτων. Γενικά οι επιχειρήσεις βασικών μετάλλων και μεταλλικών προϊόντων εμφανίζουν το μικρότερο βαθμό δυσαρέσκειας με τις γνώσεις και δεξιότητες του προσωπικού τους. Οι επιχειρήσεις πληροφορικής και οι συμβουλευτικές υπηρεσίες είναι από τους κλάδους που εμφανίζουν τις λιγότερες αδυναμίες, αφού εμφανίζονται λιγότερο δυσαρεστημένοι σε σχέση με άλλους κλάδους στις περισσότερες κατηγορίες. Αντίθετα στις λοιπές υπηρεσίες (αναψυχής, εκπαίδευσης, Υγείας) εμφανίζονται τα περισσότερα προβλήματα.

Σε επίπεδο περιφερειών, οι τέσσερις βασικές ελλείψεις εντοπίζονται με μικρές διαφοροποιήσεις ως προς τη σειρά κατάταξη σε όλες τις περιφέρειες. Τα περισσότερα προβλήματα, με την έννοια της ευρύτερης δυσαρέσκειας από αρκετές επιχειρήσεις σε αρκετές διαστάσεις από τις εξεταζόμενες, εντοπίζονται στις Περιφέρειες Ιονίων Νήσων, Ηπείρου και Βορείου Αιγαίου (αν και με ενδεικτικά ποσοστά η τελευταία). Ακόμα και σε δεξιότητες όπου γενικά οι ελλείψεις είναι λιγότερες όπως π.χ ελλείψεις σε προφορική και γραπτή επικοινωνία, εργασία σε ομάδες, χρήση ξένων γλωσσών., αρκετές επιχειρήσεις από αυτές τις περιφέρειες εμφανίζονται δυσαρεστημένες ως προς το προσωπικό τους. Προφανώς η προσφορά ικανοποιητικού / κατάλληλου ανθρώπινου κεφαλαίου σε αυτές τις περιοχές έχει σημαντικές δυσκολίες / διαφοροποιήσεις σε σχέση με την Αττική. Πράγματι οι επιχειρήσεις της Αττικής εμφανίζουν τα μικρότερα ποσοστά σε σύγκριση με τις άλλες περιφέρειες σε ότι αφορά τεχνικές γνώσεις, διαχείριση τεχνολογίας-καινοτομίας, εφαρμογές πληροφορικής και ξένες γλώσσες.

Σε όρους μεγέθους, οι πολύ μεγάλες επιχειρήσεις εμφανίζουν τα μικρότερα ποσοστά δυσαρέσκειας με το υφιστάμενο προσωπικό, στις διάφορες κατηγορίες ελλείψεων που μπορεί να εμφανίζουν. Η έλλειψη πρωτοβουλίας και ανάληψης ρίσκου, είναι το βασικότερο πρόβλημα των πολύ μεγάλων, αλλά και οι ικανότητες project management. Οι ίδιες ελλείψεις επισημαίνονται - με ακόμα όμως εντονότερο τρόπο - και από τις μεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες γενικά εμφανίζονται με τα περισσότερα προβλήματα. Αντίθετα στις μικρότερες επιχειρήσεις, προβλήματα όπως η χρήση ξένων γλωσσών, οι γνώσεις χρηματ/κής διαχείρισης, η διαχείριση τεχνολογίας είναι πιο εκτεταμένα σε σχέση με τις μεγάλες.

Πίνακας 42.1. Δεξιότητες στις οποίες υστερούν οι εργαζόμενοι (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Τεχνικές γνώσεις που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη εργασία | Διαχείριση τεχνολογίας - καινοτομίας | Γνώσεις χρη/μικής διαχείρισης | Βασική χρήση εφαρμογών πληροφορικής | Προφορική και γραπτή επικοινωνία | Γνώση ξένων γλωσσών | Εργασία σε ομάδες | Ανάπτυξη πρωτοβουλιών και ανάληψη ρίσκου | Ικανότητες οργάνωσης και διοίκησης έργου (project management) |
|--|--|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------|-------------------|--|---|
| Πρωτογενής τομέας | 91,3% | 73,9% | 47,8% | 52,2% | 43,5% | 52,2% | 39,1% | 56,5% | 69,6% |
| Μεταποίηση | 69,6% | 65,4% | 43,3% | 29,3% | 34,0% | 44,8% | 45,7% | 71,0% | 64,3% |
| <i>Τρόφιμα-Ποτά</i> | 72,1% | 63,5% | 43,5% | 32,6% | 34,9% | 46,5% | 50,0% | 67,9% | 67,9% |
| <i>Εκδόσεις και προϊόντα κασιού</i> | 68,2% | 63,6% | 45,5% | 18,2% | 36,4% | 40,9% | 36,4% | 77,3% | 63,6% |
| <i>Πλαστικά/ελαστικά</i> | 75,0% | 75,0% | 35,0% | 20,0% | 35,0% | 30,0% | 40,0% | 70,0% | 57,9% |
| <i>Μη μεταλλικά ορυκτά</i> | 63,6% | 69,6% | 66,7% | 37,5% | 41,7% | 50,0% | 52,2% | 83,3% | 70,8% |
| <i>Βασικά Μέταλλα / μεταλλικά προϊόντα</i> | 69,2% | 59,0% | 33,3% | 21,1% | 26,3% | 41,0% | 43,6% | 56,4% | 52,6% |
| Κατασκευές | 72,7% | 81,0% | 72,7% | 23,8% | 47,6% | 28,6% | 50,0% | 71,4% | 68,2% |
| Εμπόριο | 66,4% | 66,4% | 58,8% | 34,3% | 42,6% | 45,7% | 49,5% | 70,3% | 71,0% |
| Ξενοδοχεία-Εστιατόρια | 76,6% | 62,5% | 48,4% | 40,6% | 48,4% | 46,9% | 45,3% | 75,0% | 79,7% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 62,2% | 69,4% | 47,2% | 37,8% | 55,6% | 27,0% | 41,7% | 83,3% | 66,7% |
| Πληροφορική (72)* | 66,7% | 55,6% | 50,0% | 12,5% | 12,5% | 12,5% | 28,6% | 77,8% | 50,0% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74)* | 52,6% | 57,9% | 57,9% | 5,3% | 42,1% | 36,8% | 21,1% | 57,9% | 68,4% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-92) | 77,3% | 79,2% | 56,0% | 34,8% | 47,8% | 52,2% | 56,5% | 83,3% | 66,7% |
| Σύνολο (N= 742) | 69,1% | 66,5% | 52,1% | 32,5% | 40,6% | 43,6% | 46,4% | 71,5% | 68,4% |

* ενδεικτικά ποσοστά. Για τη μεταποίηση N= 244

Οι υπόλοιποι κλάδοι της μεταποίησης δεν παρουσιάζονται λόγω μικρού δείγματος

Πίνακας 42.2. Δεξιότητες στις οποίες υστερούν οι εργαζόμενοι (Περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων | | | | | | | | |
|------------------------|--|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------|-------------------|--|---|
| | Τεχνικές γνώσεις που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη εργασία | Διαχείριση τεχνολογίας - καινοτομίας | Γνώσεις χρη/μικής διαχείρισης | Βασική χρήση εφαρμογών πληροφορικής | Προφορική και γραπτή επικοινωνία | Γνώση ξένων γλωσσών | Εργασία σε ομάδες | Ανάπτυξη πρωτοβουλιών και ανάληψη ρίσκου | Ικανότητες οργάνωσης και διοίκησης έργου (project management) |
| Ιόνια Νησιά | 89,3% | 60,7% | 53,6% | 53,6% | 57,1% | 67,9% | 66,7% | 70,4% | 78,6% |
| Ήπειρος | 82,1% | 75,0% | 70,4% | 55,6% | 48,1% | 51,9% | 60,7% | 82,1% | 82,1% |
| Δυτική Ελλάδα | 75,5% | 71,7% | 50,9% | 34,0% | 47,2% | 41,5% | 49,1% | 71,7% | 71,7% |
| Βόρειο Αιγαίο* | 75,0% | 76,9% | 69,2% | 38,5% | 46,2% | 69,2% | 61,5% | 76,9% | 84,6% |
| Κρήτη | 75,0% | 70,5% | 61,4% | 31,8% | 38,6% | 38,6% | 37,2% | 72,1% | 70,5% |
| Νότιο Αιγαίο | 74,3% | 65,7% | 48,6% | 40,0% | 37,1% | 40,0% | 42,9% | 62,9% | 80,6% |
| Πελοπόννησος | 73,7% | 65,8% | 63,2% | 34,2% | 36,8% | 57,9% | 50,0% | 76,3% | 71,1% |
| Ανατ. Μακ & Θράκη | 71,4% | 65,3% | 46,9% | 42,9% | 31,2% | 53,1% | 36,7% | 61,2% | 57,1% |
| Δυτική Μακεδονία | 71,4% | 86,4% | 68,2% | 31,8% | 40,9% | 45,5% | 63,6% | 54,5% | 40,9% |
| Θεσσαλία | 70,9% | 66,7% | 47,3% | 38,2% | 37,0% | 52,7% | 43,6% | 72,2% | 68,5% |
| Κεντρική Μακεδονία | 67,6% | 72,3% | 51,0% | 25,7% | 35,9% | 40,2% | 38,2% | 75,5% | 69,6% |
| Στερεά Ελλάδα | 65,9% | 72,1% | 46,5% | 32,6% | 41,9% | 53,5% | 58,1% | 67,4% | 63,4% |
| Αττική | 61,0% | 58,9% | 48,3% | 24,8% | 41,9% | 33,5% | 45,1% | 73,0% | 66,4% |
| Σύνολο (N= 742) | 69,1% | 66,5% | 52,1% | 32,5% | 40,6% | 43,6% | 46,4% | 71,5% | 68,4% |

*ενδεικτικά ποσοστά,

Πίνακας 42.3. Δεξιότητες στις οποίες υστερούν οι εργαζόμενοι (αποτελέσματα ανά μέγεθος επιχειρήσεων)

| | <i>% επιχειρήσεων</i> | | | | | | | | |
|---------------------------|--|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------|-------------------|--|---|
| | Τεχνικές γνώσεις που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη εργασία | Διαχείριση τεχνολογίας - καινοτομίας | Γνώσεις χρη/μικής διαχείρισης | Βασική χρήση εφαρμογών πληροφορικής | Προφορική και γραπτή επικοινωνία | Γνώση ξένων γλωσσών | Εργασία σε ομάδες | Ανάπτυξη πρωτοβουλιών και ανάληψη ρίσκου | Ικανότητες οργάνωσης και διοίκησης έργου (project management; |
| 50-249 άτομα | 72,0% | 69,0% | 46,6% | 27,8% | 43,7% | 44,8% | 47,3% | 76,4% | 70,9% |
| 11-49 άτομα | 70,4% | 65,9% | 55,0% | 38,5% | 38,9% | 45,4% | 49,2% | 69,7% | 67,6% |
| 1-10 άτομα | 63,3% | 65,0% | 67,9% | 32,1% | 38,3% | 49,4% | 41,2% | 65,0% | 64,2% |
| Πάνω από 250 άτομα | 58,0% | 61,4% | 43,1% | 24,3% | 38,6% | 24,3% | 36,2% | 67,6% | 66,7% |
| Σύνολο (N= 742) | 69,1% | 66,5% | 52,1% | 32,5% | 40,6% | 43,6% | 46,4% | 71,5% | 68,4% |

4.3 Εφαρμογή προγραμμάτων εκπαίδευσης- τρόποι εκπαίδευσης προσωπικού

Βασική ερώτηση της ενότητας αυτής συνιστά η χαρτογράφηση του πεδίου ως προς την εκπαίδευση του προσωπικού των μεγαλύτερων επιχειρήσεων της χώρας. Το ενθαρρυντικό στοιχείο που προκύπτει από την έρευνα είναι ότι 3 στις 4 επιχειρήσεις αναφέρουν ότι εφαρμόζουν προγράμματα εκπαίδευσης προσωπικού.

Πίνακας 43. Εφαρμογή προγραμμάτων εκπαίδευσης (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|--|----------------|
| Πρωτογενής τομέας | 65,3% |
| Μεταποίηση | 72,9% |
| <i>Τρόφιμα-Ποτά</i> | <i>76,4%</i> |
| <i>Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση</i> | <i>47,8%</i> |
| <i>Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού</i> | <i>72,0%</i> |
| <i>Χημικά προϊόντα</i> | <i>91,3%</i> |
| <i>Πλαστικά/ ελαστικά</i> | <i>78,8%</i> |
| <i>Μη μεταλλικά ορυκτά</i> | <i>65,3%</i> |
| <i>Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα</i> | <i>64,7%</i> |
| <i>Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού</i> | <i>82,6%</i> |
| <i>Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες</i> | <i>71,4%</i> |
| <i>Λοιποί κλάδοι</i> | <i>81,0%</i> |
| Κατασκευές | 62,4% |
| Εμπόριο | 75,7% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 80,4% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 81,6% |
| Πληροφορική (72) | 92,2% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 87,1% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 85,2% |
| Σύνολο (N= 2023) | 75,2% |

Για τη μεταποίηση N= 656

Γενικά σε επίπεδο κλάδων ο ευρύτερος τομέας των Υπηρεσιών εμφανίζει υψηλότερο ποσοστό θετικών απαντήσεων άρα υψηλότερη συμμετοχή σε εκπαιδευτικά προγράμματα. Έτσι την πρωτιά στην εφαρμογή προγραμμάτων εκπαίδευσης έχουν οι επιχειρήσεις πληροφορικής και οι συμβουλευτικές, ενώ αντίθετα την τελευταία θέση έχουν οι κατασκευαστικές επιχειρήσεις. Στη μεταποίηση, το μικρότερο ποσοστό εμφανίζεται με διαφορά στην Κλωστ/ργία – Ένδυση, όπου λιγότερο από τις μισές επιχειρήσεις δηλώνουν ότι εκπαιδεύουν το προσωπικό τους, ενώ σχετικά χαμηλά είναι τα αντίστοιχα ποσοστά και σε Μη μεταλλικά ορυκτά και βασικά μέταλλα – μεταλλικά προϊόντα. Στον αντίποδα, το 90% των επιχειρήσεων στα Χημικά προϊόντα απάντησαν θετικά στη σχετική ερώτηση.

Σε περιφερειακό επίπεδο, η Αττική είναι η Περιφέρεια με το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων που εφαρμόζουν προγράμματα εκπαίδευσης, ενώ αντίθετα το Βόρειο Αιγαίο είναι η Περιφέρεια με το μικρότερο αντίστοιχο ποσοστό.

Πίνακας 43.1. Εφαρμογή προγραμμάτων εκπαίδευσης (περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων |
|--------------------|----------------|
| Αττική | 87% |
| Κεντρική Μακεδονία | 74% |
| Νότιο Αιγαίο | 73% |
| Κρήτη | 72% |
| Ιόνια Νησιά | 69% |
| Πελοπόννησος | 68% |
| Στερεά Ελλάδα | 68% |
| Ανατ Μακ & Θρακη | 67% |
| Δυτική Μακεδονία | 67% |
| Θεσσαλία | 67% |
| Δυτική Ελλάδα | 63% |
| Ήπειρος | 62% |
| Βόρειο Αιγαίο | 59% |
| Σύνολο (N= 2023) | 75% |

Η σχέση μεγέθους και εκπαίδευσης προσωπικού είναι θετική. Όσο μεγαλύτερες οι επιχειρήσεις, τόσο υψηλότερη η πιθανότητα να εφαρμόζουν προγράμματα εκπαίδευσης. Έτσι, σχεδόν όλες οι πολύ μεγάλες επιχειρήσεις εφαρμόζουν προγράμματα εκπαίδευσης ενώ στις πολύ μικρές το ποσοστό περιορίζεται σχεδόν στο μισό: μόνο πέντε στις εννέα επιχειρήσεις εκπαιδεύουν το προσωπικό τους.

Πίνακας 43.2. Εφαρμογή προγραμμάτων εκπαίδευσης (αποτελέσματα ανά μέγεθος)

| | % επιχειρήσεων |
|--------------------|----------------|
| Πάνω από 250 άτομα | 97% |
| 50-249 άτομα | 85% |
| 11-49 άτομα | 67% |
| 1-10 άτομα | 54% |
| Σύνολο (N= 2023) | 75% |

Στη συνέχεια οι επιχειρήσεις προσδιόρισαν και το είδος της εκπαίδευσης στο οποίο προβαίνουν. Η πλέον συνηθισμένη μορφή εκπαίδευσης είναι τα προγράμματα ενδοεπιχειρησιακής εκπαίδευσης που επιλέγονται από το 80% των επιχειρήσεων, αλλά και τα χρηματοδοτούμενα από την εταιρεία σεμινάρια εκτός της επιχείρησης. Ακολουθεί η εκπαίδευση πάνω στη δουλειά (on the job training), ενώ 6 στις 10 αναφέρουν ότι χρησιμοποιούν ως μέθοδο εκπαίδευσης την ανταλλαγή εμπειριών μεταξύ των εργαζόμενων. Λιγότερο συχνά είναι το job rotation, αν και 4 στις 9 επιχειρήσεις δήλωσαν ότι χρησιμοποιούν αυτή τη διαδικασία.

Πίνακας 44. Είδος προγραμμάτων εκπαίδευσης που εφαρμόζονται

| | % επιχειρήσεων |
|--|----------------|
| Προγράμματα ενδοεπιχειρησιακής εκπαίδευσης; | 80% |
| Χρηματοδοτούμενη από την εταιρία συμμετοχή σε σεμινάρια εκτός επιχείρησης; | 77% |
| Συστηματική ανταλλαγή πρακτικών εμπειριών ανάμεσα στους εργαζόμενους; | 63% |
| On-the-job training; | 70% |
| Κυκλική εναλλαγή εργαζομένων (Job Rotation); | 46% |

N= 1485

Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων, ήτοι 2 στις 3 επιχειρήσεις χρησιμοποιούν πάνω από μία αλλά όχι όλες τις μεθόδους εκπαίδευσης προσωπικού. Αντίθετα, μόνο 1 στις 5 επιχειρήσεις που εκπαιδεύουν το προσωπικό τους χρησιμοποιούν όλες τις μεθόδους ενώ ακόμα μικρότερο είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων που χρησιμοποιεί μόνο μία μέθοδο εκπαίδευσης. Σε κλαδικό επίπεδο, το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν όλες τις μεθόδους εκπαίδευσης εντοπίζεται στον κλάδο των υπηρεσιών ενώ αντίθετα το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν μόνο μία μέθοδο εντοπίζεται στον κλάδο των Κατασκευών.

Πίνακας 45. Πλήθος μεθόδων εκπαίδευσης που εφαρμόζονται από τις επιχειρήσεις
% επιχειρήσεων

| | Μία μέθοδος | 2 | 3 | 4 | Όλες | Αρ επιχειρήσεων |
|-------------------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|-----------------|
| Κατασκευές | 16% | 22% | 28% | 21% | 13% | 68 |
| Πρωτογενής τομέας | 13% | 21% | 34% | 19% | 13% | 47 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 11% | 11% | 27% | 25% | 26% | 114 |
| Εμπόριο | 11% | 16% | 24% | 28% | 21% | 558 |
| Μεταποίηση | 10% | 17% | 24% | 29% | 20% | 498 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 8% | 15% | 19% | 28% | 31% | 80 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 7% | 16% | 21% | 31% | 25% | 61 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 7% | 13% | 33% | 28% | 20% | 46 |
| Πληροφορική (72) | 6% | 19% | 19% | 34% | 21% | 47 |
| Σύνολο (N=1519) | 11% | 16% | 24% | 28% | 21% | 1519 |

Σε όλους τους κλάδους κυριαρχεί η ενδοεπιχειρησιακή κατάρτιση ως πρώτη προτεραιότητα και ακολουθεί πολύ κοντά η συμμετοχή σε σεμινάρια, με εξαίρεση τις Υπηρεσίες 60-71 (μεταφορές, τηλ/ωνίες, ασφάλειες, πρακτορεία ταξιδιών, κτλ) και τις υπηρεσίες πληροφορικής. Οι εταιρίες πληροφορικής κατά κύριο λόγο και σε μεγαλύτερο ποσοστό από όλους τους άλλους κλάδους επιλέγουν να στέλνουν το προσωπικό τους σε χρηματοδοτούμενα από την εταιρεία σεμινάρια και να κάνουν on the job training. Γενικά πάντως οι διαφοροποιήσεις μεταξύ κλάδων είναι μάλλον μικρές.

Μικρές διαφοροποιήσεις εντοπίζονται και στους κλάδους της μεταποίησης, με τις Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού και τα Πλαστικά / Ελαστικά να επιλέγουν οριακά περισσότερο τα σεμινάρια σε σχέση με τη πλέον δημοφιλή ενδοεπιχειρησιακή κατάρτιση. Στα βασικά μέταλλα / μεταλλικά προϊόντα και στα Χημικά χρησιμοποιείται περισσότερο από τους άλλους κλάδους το on the job training, όπως και το job rotation στα Τρόφιμα – Ποτά και στα Πλαστικά / Ελαστικά.

Σε επίπεδο περιφερειών φαίνεται ότι περιφέρειες κοντά σε μεγάλα αστικά κέντρα χρησιμοποιούν σε μεγαλύτερο βαθμό τα σεμινάρια, καθώς οι εργαζόμενοί τους έχουν πρόσβαση σε αντίστοιχες υπηρεσίες. Αντίθετα σε περιοχές όπου δεν υπάρχουν αυτές οι υπηρεσίες (π.χ Ήπειρος, Ιόνια Νησιά αλλά και Πελοπόννησος) η χρήση της είναι πολύ πιο περιορισμένη και αναγκαστικά ίσως καταφεύγουν περισσότερο σε ενδοεπιχειρησιακές μεθόδους, ανταλλαγή πρακτικών και εμπειριών, on the job training και job rotation. Πρωτοπόρες στην πραγματοποίηση ενδοεπιχειρησιακής εκπαίδευσης είναι οι επιχειρήσεις της Πελοποννήσου και της Στερεάς Ελλάδας, ενώ οι επιχειρήσεις της Αττικής φαίνεται να προτιμούν κυρίως χρηματοδοτούμενα σεμινάρια.

Η θετική σχέση μεγέθους επιχείρησης και εκπαίδευσης επαληθεύεται σε όλες τις μορφές της. Σχεδόν το 74% των επιχειρήσεων έως 50 άτομα κάνει ενδοεπιχειρησιακή κατάρτιση έναντι 85% στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Αλλά και σε χρηματοδοτούμενα σεμινάρια και on the job training υπερτερούν οι μεγαλύτερες, ενώ μικρότερες σχετικά είναι οι διαφορές σε job rotation και ανταλλαγή εμπειριών στην πράξη.

Πίνακας 45.1. Είδος προγραμμάτων εκπαίδευσης που εφαρμόζονται (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | προγράμματα ενδοεπιχειρησιακής εκπαίδευσης | χρηματοδοτούμενη από την εταιρία συμμετοχή σε σεμινάρια εκτός επιχείρησης | Συστηματική ανταλλαγή πρακτικών εμπειριών ανάμεσα στους εργαζόμενους | On-the-job training | Κυκλική εναλλαγή εργαζομένων (Job Rotation) |
|--|--|---|--|---------------------|---|
| Πρωτογενής τομέας | 89,4% | 67,4% | 57,8% | 50,0% | 39,1% |
| Μεταποίηση | 80,0% | 78,8% | 60,3% | 67,8% | 49,5% |
| <i>Τρόφιμα-Ποτά</i> | 81,6% | 75,6% | 59,5% | 61,8% | 53,8% |
| <i>Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση</i> | 81,8% | 72,7% | 47,6% | 65,0% | 42,9% |
| <i>Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού</i> | 72,2% | 88,9% | 69,4% | 66,7% | 41,7% |
| <i>Χημικά προϊόντα</i> | 88,1% | 85,4% | 56,1% | 75,0% | 46,2% |
| <i>Πλαστικά/ ελαστικά</i> | 68,3% | 82,9% | 61,0% | 74,4% | 52,6% |
| <i>Μη μεταλλικά ορυκτά</i> | 77,6% | 69,4% | 69,4% | 67,3% | 44,9% |
| <i>Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα</i> | 87,3% | 85,5% | 47,3% | 77,4% | 54,5% |
| Κατασκευές | 69,1% | 73,1% | 58,2% | 60,0% | 37,3% |
| Εμπόριο | 79,1% | 76,3% | 66,0% | 69,2% | 43,8% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 87,6% | 66,4% | 61,4% | 78,9% | 52,2% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 82,5% | 86,2% | 66,7% | 76,9% | 51,9% |
| Πληροφορική (72) | 63,8% | 87,2% | 78,7% | 74,5% | 40,4% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 88,5% | 78,7% | 65,6% | 80,3% | 37,7% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 80,0% | 80,0% | 65,9% | 71,1% | 53,3% |
| Σύνολο (N= 1485) | 80,1% | 76,9% | 63,4% | 69,7% | 46,2% |

Στη μεταποίηση N= 460

Πίνακας 45.2. Είδος προγραμμάτων εκπαίδευσης που εφαρμόζονται (Περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Προγράμματα ενδοεπιχειρησιακής εκπαίδευσης | Χρηματοδοτούμενη από την εταιρία συμμετοχή σε σεμινάρια εκτός επιχείρησης | Συστηματική ανταλλαγή πρακτικών εμπειριών ανάμεσα στους εργαζόμενους | On-the-job training | Κυκλική εναλλαγή εργαζομένων (Job Rotation) |
|-------------------------|--|---|--|---------------------|---|
| Πελοπόννησος | 89,6% | 60,6% | 61,5% | 65,2% | 47,8% |
| Στερεά Ελλάδα | 86,7% | 76,0% | 69,3% | 73,2% | 52,8% |
| Ιόνια Νησιά | 83,3% | 60,0% | 74,2% | 73,3% | 56,7% |
| Κεντρική Μακεδονία | 81,7% | 76,8% | 57,9% | 68,7% | 45,7% |
| Αττική | 80,3% | 83,8% | 64,1% | 73,8% | 43,3% |
| Θεσσαλία | 79,6% | 72,3% | 61,0% | 58,2% | 48,0% |
| Βόρειο Αιγαίο | 78,9% | 63,2% | 52,6% | 73,7% | 47,4% |
| Δυτική Ελλάδα | 78,9% | 70,7% | 66,7% | 73,3% | 44,0% |
| Ήπειρος | 78,9% | 56,8% | 73,0% | 56,8% | 48,6% |
| Κρήτη | 77,7% | 77,7% | 64,4% | 75,2% | 49,5% |
| Νότιο Αιγαίο | 77,6% | 65,2% | 63,6% | 62,1% | 48,5% |
| Ανατ Μακ & Θράκη | 72,6% | 77,4% | 60,7% | 62,7% | 53,0% |
| Δυτική Μακεδονία | 68,6% | 76,5% | 63,9% | 52,9% | 41,7% |
| Σύνολο (N= 1485) | 80,1% | 76,9% | 63,4% | 69,7% | 46,2% |

Πίνακας 45.3. Είδος προγραμμάτων εκπαίδευσης που εφαρμόζονται (αποτελέσματα ανά μέγεθος)

% επιχειρήσεων

| | προγράμματα ενδοεπιχειρησιακής εκπαίδευσης | Χρηματοδοτούμενα σεμινάρια εκτός επιχείρησης | Συστηματική ανταλλαγή πρακτικών εμπειριών ανάμεσα στους εργαζόμενους | On-the-job training | Κυκλική εναλλαγή εργαζομένων (Job Rotation) |
|---------------------------|--|--|--|---------------------|---|
| Πάνω από 250 άτομα | 90,8% | 89,3% | 66,3% | 84,7% | 54,5% |
| 50-249 άτομα | 83,4% | 79,2% | 61,8% | 70,0% | 48,3% |
| 11-49 άτομα | 74,9% | 72,7% | 64,7% | 64,6% | 41,3% |
| 1-10 άτομα | 70,7% | 64,4% | 60,9% | 67,2% | 45,1% |
| Σύνολο (N= 1485) | 80,1% | 76,9% | 63,4% | 69,7% | 46,2% |

4.4 Κρίσιμες και καθοριστικές ειδικεύσεις για τη λειτουργία των επιχειρήσεων

Σε μία από τις καθοριστικότερες ενότητες της έρευνας, οι επιχειρήσεις του δείγματος ρωτήθηκαν για τις πλέον κρίσιμες και καθοριστικές για τη λειτουργία τους «ειδικεύσεις». Ως κρίσιμες θεωρούνται συγκεκριμένες λειτουργίες (θέσεις) στην επιχείρηση ανεξάρτητα από τα τυπικά προσόντα ή την ιεραρχία, το ειδικό βάρος των οποίων είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τη λειτουργία και ανάπτυξη της επιχείρησης. Στόχος της ερώτησης ήταν να αντληθούν με αυθόρμητο τρόπο τα κρίσιμα επαγγέλματα ανά τομέα, ώστε να καταγραφεί το είδος του ανθρώπινου δυναμικού που είναι απαραίτητο για την αναπτυξιακή τροχιά των επιχειρήσεων.

Σε μία πρώτη ανάγνωση οι επιχειρήσεις όλων των τομέων αναγνωρίζουν ως βασικές για τη λειτουργία τους τις ειδικεύσεις που βρίσκονται στο core business της επιχείρησής τους και στην παρακολούθηση της αποτελεσματικής λειτουργίας τους.

Συνολικά αναφέρθηκαν από τους ερωτώμενους 4850 ειδικεύσεις. Επειδή η ερώτηση ήταν αυθόρμητη οι καταγραφές έχουν διάφορα επίπεδα κατανόησης και ορισμού. Απαιτείται μια ομαδοποίηση σε γενικές ενότητες που να δημιουργούν κατηγορίες επαγγελματών με εννοιολογικό και κλαδικό περιεχόμενο. Στη συνέχεια η ποσοτική αποτύπωση των αντιστοιχών αναφορών αποδίδει τη βαρύτητα κάθε ομάδας και αναδεικνύει τη σημασία του²⁸. Στον επόμενο πίνακα συνοψίζονται οι κρίσιμες ειδικεύσεις ανά κλάδο σε μια αρκετά συνθετική ομαδοποίηση. Αναλυτικότερα:

Στον πρωτογενή τομέα οι χειριστές μηχανημάτων και οι ειδικευμένοι εργάτες είναι η πλέον κρίσιμη ειδικευση, με την οικονομική διαχείριση να ακολουθεί. Στη μεταποίηση, παρά το γεγονός ότι θα ανέμενε την παραγωγή να είναι υψηλότερα, φαίνεται να προκρίνονται τα ζητήματα προώθησης πωλήσεων, αλλά και οι ειδικευμένοι εργάτες. Πωλητές είναι βασική ειδικευση στο Εμπόριο, αν και τα στελέχη στα logistics έχουν επίσης αξιολογηθεί υψηλά. Πολιτικοί / Τοπογράφοι / Αρχιτέκτονες Μηχανικοί υπερισχύουν προφανώς στον κατασκευαστικό κλάδο έναντι των Μηχανικών Η/Υ που κυριαρχούν στην πληροφορική. Το γεγονός ότι στις Λοιπές Υπηρεσίες κυριαρχούν οι υπηρεσίες υγείας συνδέεται με το είδος των επιχειρήσεων (υπηρεσίες υγείας) που κυριαρχούν στο σχετικό δείγμα. Αξίζει τέλος να

²⁸ Στο παράρτημα παρατίθενται ανά τομέα οι ειδικεύσεις ομαδοποιημένες.

σημειωθεί ότι τα στελέχη οικονομικής διαχείρισης και λογιστηρίου έχουν καταταχθεί υψηλά στις απαντήσεις σχεδόν από όλους τους κλάδους, γεγονός που καταδεικνύει τη σημασία τους στο σημερινό δυσμενές οικονομικό περιβάλλον.

Πίνακας 46. Οι τρεις πλέον κρίσιμες και καθοριστικές για τη λειτουργία της επιχείρησης ειδικεύσεις

| | 1η ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ | 2η ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ | 3η ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ |
|--|--|--|--|
| Πρωτογενής τομέας | Χειριστές Μηχανημάτων Ειδικευμένοι Εργάτες | Οικονομική Διαχείριση- Λογιστήριο | Παραγωγή |
| Μεταποίηση | Πωλήσεις-Εξαγωγές-Marketing- Δημιουργικές Υπηρεσίες | Χειριστές Μηχανημάτων, Ειδικευμένοι Εργάτες | Παραγωγή- Αυτοματισμοί |
| Κατασκευές | Μηχανικοί (Τοπογράφοι, Αρχιτέκτονες, Πολ.Μηχανικοί) | Χειριστές Μηχανημάτων, Ειδικευμένοι Εργάτες | Οικονομική Διαχείριση- Λογιστήριο |
| Εμπόριο | Πωλήσεις | Logistics- Προμήθειες- Αποθήκευση | Οικονομική Διαχείριση -Λογιστήριο- Χρηματοοικονομικά |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | Εξυπηρέτηση Πελατών, Υποδοχή, Κρατήσεις | Logistics- Προμήθειες- Αποθήκευση | Οικονομική Διαχείριση -Λογιστήριο- |
| Υπηρεσίες (60-71) | Οικονομική Διαχείριση - Λογιστήριο- | Πωλήσεις- Marketing | Logistics- Προμήθειες- Αποθήκευση |
| Πληροφορική (72) | Μηχανικοί Η/Υ , Software Development, Τεχνικό Τμήμα | Παραγωγή | Πωλήσεις- Marketing |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | Marketing-Δημόσιες Σχέσεις- Διαφήμιση-Επικοινωνία | Οικονομική Διαχείριση Χρηματοοικονομικά Λογιστήριο-Ορκωτοι | Μηχανικοί-Project Manager |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | Ιατρικό Προσωπικό- Ιατροί- Φαρμακοποιοί-Νοσηλεύτες | Οικονομική Διαχείριση Λογιστήριο | Χειριστές Μηχανημάτων, Ειδικευμένοι Εργάτες |

N=4853

Ως ενδεικτικό παράδειγμα για το είδος της ανάλυσης που μπορεί να γίνει ανά κλάδο, μπορεί να χρησιμοποιηθούν οι απαντήσεις της Βιομηχανίας Τροφίμων. Βασική διάκριση που διέπει την ομαδοποίηση είναι η ύπαρξη σε κάθε θέση – λειτουργία τριών κατηγοριών εργαζομένων: των διευθυντικών στελεχών διοίκησης, των στελεχών και των εργατών, ειδικευμένων ή μη. Από τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει ότι οι περισσότερες αναφορές σχετίζονται με τη διοίκηση της παραγωγής. Αρκετά ψηλά (στη 2^η θέση) ωστόσο αξιολογούνται και οι ειδικευμένοι εργάτες και ακολουθεί η διοίκηση πωλήσεων. Πάνω από το 30% των ειδικεύσεων που κατέγραψε η έρευνα στον κλάδο σχετίζεται με αυτές τις τρεις κατηγορίες του ανθρώπινου δυναμικού. Από εκεί και πέρα θα πρέπει να σημειωθούν οι 27 αναφορές σε επιστημονικό προσωπικό εργαστηρίου, με έμφαση στους χημικούς - χημικούς μηχανικούς, ενώ αν συνυπολογιστούν τα στελέχη διοίκησης ποιοτικού ελέγχου τότε αθροιστικά προσεγγίζουν το 7% των συνολικών αναφορών.

Πίνακας 47. Οι κρίσιμες ειδικεύσεις στη Βιομηχανία Τροφίμων

| Ειδικεύσεις | Αρ Αναφορών | % |
|--|-------------|-------------|
| Διοίκηση-manager-παραγωγή | 67 | 12,9% |
| Ειδικευμένοι εργάτες | 52 | 10,0% |
| Διοίκηση-manager-πωλησεις | 47 | 9,1% |
| Διοίκηση-manager-οικονομική διαχείριση | 35 | 6,8% |
| Στελέχη-πωλησεις | 31 | 6,0% |
| Διοίκηση-manager-προμηθειες | 28 | 5,4% |
| Επιστήμονες-χημικοί | 27 | 5,2% |
| Στελέχη-logistics-αποθηκη | 20 | 3,9% |
| Στελέχη-οικονομική διαχείριση-λογιστήριο | 15 | 2,9% |
| Διοίκηση-manager-logistics | 14 | 2,7% |
| Διοίκηση-manager-ποιοτικός έλεγχος | 14 | 2,7% |
| Διοίκηση-manager-λογιστήριο | 12 | 2,3% |
| Στελέχη-παραγωγή | 12 | 2,3% |
| Χειριστές μηχανημάτων | 12 | 2,3% |
| Λοιπές ειδικεύσεις | 132 | 25% |
| Σύνολο | 518 | 100% |

4.5 Παράγοντες μη ανταπόκρισης του προσωπικού στις ανάγκες της θέσης

Στη συνέχεια της έρευνας οι επιχειρήσεις αξιολόγησαν το βαθμό κατά τον οποίο εντοπίζουν ελλείμματα δεξιοτήτων σε αυτές τις κρίσιμες ειδικεύσεις που αξιολόγησαν. Πιο συγκεκριμένα οι επιχειρήσεις ρωτήθηκαν για το αν το υπάρχον προσωπικό της επιχείρησης καλύπτει ικανοποιητικά τις γνώσεις και δεξιότητες, που απαιτεί η κάθε μία ειδικευση. Το πρώτο συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι στο 87% των ειδικεύσεων που αναφέρθηκαν (από τις 4853), το υπάρχον προσωπικό καλύπτει τις ανάγκες της θέσης ικανοποιητικά.

Από τις ειδικεύσεις όπου επισημάνθηκαν ελλείψεις στις περισσότερες περιπτώσεις (61% του συνόλου) εντοπίζονται αδυναμίες του επίσημου εκπαιδευτικού συστήματος στο να παρέχει κατάλληλες γνώσεις και δεξιότητες. Αρκετές όμως είναι και οι ειδικεύσεις όπου καταγράφονται ελλείψεις των προγραμμάτων εκπαίδευσης και ανάπτυξης προσωπικού που οι ίδιες οι επιχειρήσεις εφαρμόζουν. Λιγότερες ακόμα επιχειρήσεις, (στο 45% των ειδικεύσεων), αναφέρουν ότι το πρόβλημα έγκειται στη διαδικασία επιλογής προσωπικού. Αυτό αναδεικνύει ουσιαστικά μία τάση αυτοκριτικής των επιχειρήσεων για δικές τους αδυναμίες η οποία είναι σημαντικό ότι καταγράφεται. Ακόμα λιγότερες (στο 23% των περιπτώσεων) είναι οι αναφορές σε ελλείψεις λόγω συχνής αντικατάστασης προσωπικού.

Πίνακας 48. Λόγοι μη επάρκειας υφιστάμενου προσωπικού κρίσιμων ειδικεύσεων σε γνώσεις και δεξιότητες

| | % αναφορών |
|--|------------|
| Στις αδυναμίες του επίσημου εκπαιδευτικού συστήματος να παρέχει τις κατάλληλες γνώσεις και δεξιότητες; | 61,6% |
| Σε ελλείψεις των προγραμμάτων εκπαίδευσης και ανάπτυξης του προσωπικού; | 50,3% |
| Σε αστοχία της διαδικασίας επιλογής προσωπικού; | 44,5% |
| Στη συχνή αντικατάσταση του προσωπικού; | 23,0% |

N=631

4.6 Κατανομή κύκλου εργασιών στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό το 2010

Οι επιχειρήσεις προχώρησαν σε μια κατανομή του κύκλου εργασιών τους στις διάφορες αγορές που δραστηριοποιούνται. Προφανώς το ερώτημα αυτό αφορά εκείνες τις επιχειρήσεις που έχουν εξαγωγική δραστηριότητα. Υπενθυμίζεται (βλ. Παρακάτω πίνακα) ότι για τις επιχειρήσεις που δεν απάντησαν σε σχετική ερώτηση αναφορικά με τις εξαγωγές τους ή απάντησαν ότι δεν έχουν εξαγωγές θεωρήθηκε ότι οι πωλήσεις τους προέρχονται από τη διάθεση των προϊόντων τους στην εγχώρια αγορά. Σημειώνεται ότι για την συγκεκριμένη ανάλυση χρησιμοποιήθηκε ως βασικό στοιχείο υπολογισμού ο κύκλος εργασιών των επιχειρήσεων για το 2010 όπως εξάχθηκε από σχετική βάση δεδομένων της Hellstat. Γενικά, όπου στην παρούσα μελέτη στο εξής αναφέρονται οικονομικά στοιχεία, αποτελούν δευτερογενή δεδομένα που έχουν εξαχθεί από την παραπάνω βάση.

Πίνακας 49. Διαμόρφωση κύκλου εργασιών εξαγωγικών και μη επιχειρήσεων (κλαδικά αποτελέσματα)

| | Εξαγωγικές επιχειρήσεις | | Μη εξαγωγικές επιχειρήσεις | | Σύνολο | |
|-------------------------------|-------------------------|------------------|----------------------------|----------------------------|-----------------|---------------------------|
| | Αρ επιχειρήσεων | Κύκλος εργασιών | Αρ επιχειρήσεων | Μη εξαγωγικές επιχειρήσεις | Αρ επιχειρήσεων | Συνολικός Κύκλος Εργασιών |
| Πρωτογενής τομέας | 39 | 708,60 | 27 | 289,45 | 66 | 998,05 |
| Μεταποίηση | 400 | 11.179,72 | 177 | 9.037,79 | 577 | 20.217,51 |
| Κατασκευές | 13 | 312,29 | 82 | 1.012,41 | 95 | 1.324,69 |
| Εμπόριο | 220 | 10.651,03 | 418 | 9.976,71 | 638 | 20.627,73 |
| Ξενοδοχεία-Εστιατόρια | 20 | 121,45 | 98 | 527,42 | 118 | 648,87 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 25 | 661,27 | 56 | 5.928,96 | 81 | 6.590,23 |
| Πληροφορική (72) | 18 | 72,41 | 22 | 82,15 | 40 | 154,56 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 21 | 424,47 | 28 | 744,42 | 49 | 1.168,89 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 5 | 34,35 | 41 | 5.756,87 | 46 | 5.791,22 |
| Σύνολο | 761 | 24.165,57 | 949 | 33.356,17 | 1.710 | 57.521,75 |

Φαίνεται λοιπόν ότι οι εξαγωγές των επιχειρήσεων αφορούν περίπου το 30% των συνολικών πωλήσεων τους εκ των οποίων το μεγαλύτερο μερίδιο έχει η Ευρωπαϊκή ένωση και το μικρότερο η Τουρκία.

Πίνακας 50. Κατανομή κύκλου εργασιών των εξαγωγικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό το 2010

| | Συνολικές πωλήσεις (εκατ ευρώ) | % πωλήσεων |
|--|--------------------------------|---------------|
| Την εγχώρια αγορά; | 17106,43 | 70,8% |
| Την Ευρωπαϊκή Ένωση; | 4040,22 | 16,7% |
| Τα Βαλκάνια; | 1080,14 | 4,5% |
| Την Τουρκία; | 377,22 | 1,6% |
| Άλλες χώρες; | 1561,57 | 6,5% |
| Συνολικές πωλήσεις 2010 (N=761) | 24165,57 | 100,0% |

Με βάση τα κλαδικά αποτελέσματα τις περισσότερες εξαγωγές εμφανίζουν οι επιχειρήσεις Ξενοδοχεία- Εστιατόρια όπου ως εξαγωγές εννοείται η παροχή υπηρεσιών σε ξένους τουρίστες. Έτσι μόλις το 16,5% των πωλήσεων του κλάδου Ξενοδοχεία-Εστιατόρια αφορά

την εγχώρια αγορά ενώ το υψηλότερο ποσοστό των πωλήσεων προέρχεται από ευρωπαίους πολίτες. Η επόμενη κατηγορία με το μεγαλύτερο ποσοστό εξαγωγών είναι ο πρωτογενής τομέας όπου οι εξαγωγές συνολικά αφορούν στο 75,3% των συνολικών πωλήσεων. Στον πρωτογενή τομέα σε σημαντική αγορά αναδεικνύονται και οι τρίτες χώρες που απορροφούν το 18,3% του συνολικού τζίρου των εξαγωγικών επιχειρήσεων του τομέα. Τις λιγότερες εξαγωγές σε σύγκριση με τους υπόλοιπους κλάδους είχαν το 2010 οι επιχειρήσεις στον κλάδο λοιπές υπηρεσίες, αλλά και οι συμβουλευτικές επιχειρήσεις.

Πίνακας 51. Κατανομή κύκλου εργασιών των εξαγωγικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό το 2010 (κλαδικά αποτελέσματα)

| | Εγχώρια αγορά | | Εξαγωγές | | Συνολικές πωλήσεις |
|-------------------------------|------------------|--------------|-----------------|--------------|--------------------|
| | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ |
| Πρωτογενής τομέας | 174,70 | 24,7% | 533,90 | 75,3% | 708,60 |
| Μεταποίηση | 6.698,57 | 59,9% | 4.481,15 | 40,1% | 11.179,72 |
| Κατασκευές | 250,18 | 80,1% | 62,11 | 19,9% | 312,29 |
| Εμπόριο | 8.953,24 | 84,1% | 1.697,79 | 15,9% | 10.651,03 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 20,01 | 16,5% | 101,44 | 83,5% | 121,45 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 553,00 | 83,6% | 108,26 | 16,4% | 661,27 |
| Πληροφορική (72) | 49,60 | 68,5% | 22,80 | 31,5% | 72,41 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 375,72 | 88,5% | 48,75 | 11,5% | 424,47 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 31,41 | 91,4% | 2,94 | 8,6% | 34,35 |
| Σύνολο (N= 761) | 17.106,43 | 70,8% | 7.059,14 | 29,2% | 24.165,57 |

Η ανάλυση περιλαμβάνει μόνο τις επιχειρήσεις που έχουν δηλώσει ότι εξάγουν.

Πίνακας 51.1. Κατανομή κύκλου εργασιών των εξαγωγικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό το 2010 (κλαδικά αποτελέσματα- μεταποίηση)

% επιχειρήσεων

| | Εγχώρια αγορά | | Εξαγωγές | | Συνολικές πωλήσεις |
|---------------------------------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|--------------------|
| | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 1.268,55 | 44,2% | 1.600,37 | 55,8% | 2.868,92 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 257,46 | 76,1% | 81,03 | 23,9% | 338,49 |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 113,75 | 63,1% | 66,53 | 36,9% | 180,28 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 202,37 | 48,2% | 217,25 | 51,8% | 419,62 |
| Λοιποί κλάδοι | 406,78 | 55,4% | 328,01 | 44,6% | 734,79 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 222,65 | 28,1% | 569,73 | 71,9% | 792,38 |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 91,34 | 61,3% | 57,71 | 38,7% | 149,05 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 323,23 | 45,7% | 383,46 | 54,3% | 706,69 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 2.523,92 | 76,5% | 774,82 | 23,5% | 3.298,74 |
| Χημικά προϊόντα | 1.288,53 | 76,2% | 402,23 | 23,8% | 1.690,76 |
| Σύνολο (N=400) | 6.698,57 | 59,9% | 4.481,16 | 40,1% | 11.179,73 |

Η ανάλυση περιλαμβάνει μόνο τις επιχειρήσεις που έχουν δηλώσει ότι εξάγουν.

Προχωρώντας σε περαιτέρω ανάλυση των αγορών στις οποίες διοχετεύονται οι πωλήσεις εξωτερικού γίνεται φανερό ότι οι επιχειρήσεις Πληροφορικής και τα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια παρέχουν τα προϊόντα/υπηρεσίες κατά κύριο λόγο στις αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης (75% των εξαγωγών περίπου) ενώ οι κλάδοι που πραγματοποιούν τις λιγότερες πωλήσεις στην αγορά αυτή είναι οι Συμβουλευτικές και οι Λοιπές Υπηρεσίες. Οι επιχειρήσεις στον τομέα των συμβουλευτικών υπηρεσιών προωθούν τις υπηρεσίες τους περισσότερο στις αγορές της Βαλκανικής, με το εμπόριο να κατέχει το δεύτερο υψηλότερο ποσοστό. Αντίθετα στην τελευταία θέση βρίσκεται ο πρωτογενής τομέας του οποίου οι εξαγωγές στα Βαλκάνια αποτελούν μικρό μόνο μέρος της εξαγωγικής του δραστηριότητας ενώ αν και με μονοψήφιο ποσοστό ο πρωτογενής τομέας κατέχει την πρώτη θέση στις εξαγωγές στην Τουρκία. Αρκετοί κλάδοι όπως Λοιπές Υπηρεσίες, Ξενοδοχεία Εστιατόρια, Συμβουλευτικές Υπηρεσίες και Πληροφορικής κάνουν αμελητέες εξαγωγές ή δεν κάνουν καθόλου εξαγωγές στην Τουρκία.

Πίνακας 51.2. Κατανομή εξαγωγών σε γεωγραφικές αγορές το 2010 (κλαδικά αποτελέσματα)

| | %επιχειρήσεων | | | |
|-------------------------------|---------------|--------------|-------------|--------------|
| | ΕΥ | Βαλκάνια | Τουρκία | Άλλες χώρες |
| Πρωτογενής τομέας | 60,7% | 6,1% | 8,8% | 24,3% |
| Μεταποίηση | 59,3% | 13,1% | 4,3% | 23,3% |
| Κατασκευές | 69,8% | 19,4% | 6,0% | 4,8% |
| Εμπόριο | 51,2% | 23,4% | 7,3% | 18,0% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 72,4% | 10,8% | 0,0% | 16,8% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 36,3% | 13,8% | 5,7% | 44,2% |
| Πληροφορική (72) | 75,2% | 14,9% | 1,4% | 8,4% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 29,7% | 45,0% | 0,7% | 24,6% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 22,2% | 9,8% | 0,0% | 68,1% |
| Σύνολο (N=761) | 57,2% | 15,3% | 5,3% | 22,1% |

Πίνακας 51.3. Κατανομή εξαγωγών σε γεωγραφικές αγορές το 2010 (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

| | % επιχειρήσεων | | | |
|---------------------------------------|----------------|--------------|-------------|--------------|
| | ΕΥ | Βαλκάνια | Τουρκία | Άλλες χώρες |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 71,6% | 11,1% | 2,0% | 15,3% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 49,9% | 15,5% | 20,9% | 13,7% |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 49,3% | 39,9% | 0,0% | 10,7% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 72,3% | 2,8% | 2,6% | 22,3% |
| Λοιποί κλάδοι | 53,5% | 7,6% | 6,5% | 32,4% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 18,8% | 17,1% | 6,4% | 57,7% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 47,0% | 18,9% | 7,0% | 27,1% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 66,5% | 8,4% | 7,1% | 18,0% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 64,3% | 13,8% | 4,0% | 18,0% |
| Χημικά προϊόντα | 54,5% | 22,8% | 5,0% | 17,7% |
| Σύνολο μεταποίησης (N=400) | 59,3% | 13,1% | 4,3% | 23,3% |

Σε επίπεδο περιφερειών, τις υψηλότερες επιδόσεις στο δείκτη εξαγωγές / πωλήσεις πραγματοποιούν οι επιχειρήσεις στα Ιόνια Νησιά και το Νότιο Αιγαίο. Σημειώνεται όμως ότι στις περιφέρειες αυτές ο πληθυσμός των εξαγωγικών επιχειρήσεων είναι πολύ μικρός και αθροιστικά δεν ξεπερνάει τις 25 επιχειρήσεις.

Πίνακας 51.4. Κατανομή εξαγωγών σε γεωγραφικές αγορές το 2010 (περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Εγχώρια | | Εξαγωγές | | Συνολικές πωλήσεις |
|------------------------|------------------|--------------|-----------------|--------------|--------------------|
| | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ | % | |
| Ανατ Μακ & Θρακη | 350,96 | 57,9% | 255,14 | 42,1% | 606,10 |
| Αττική | 13.352,28 | 74,4% | 4.587,50 | 25,6% | 17.939,78 |
| Βόρειο Αιγαίο | 14,13 | 53,4% | 12,32 | 46,6% | 26,46 |
| Δυτική Ελλάδα | 233,19 | 71,3% | 93,85 | 28,7% | 327,04 |
| Δυτική Μακεδονία | 49,05 | 50,9% | 47,23 | 49,1% | 96,28 |
| Ήπειρος | 174,79 | 79,2% | 45,88 | 20,8% | 220,67 |
| Θεσσαλία | 552,47 | 65,1% | 296,80 | 34,9% | 849,27 |
| Ιόνια Νησιά | 17,51 | 31,5% | 38,14 | 68,5% | 55,65 |
| Κεντρική Μακεδονία | 1.713,36 | 60,9% | 1.098,99 | 39,1% | 2.812,35 |
| Κρήτη | 229,82 | 59,9% | 153,57 | 40,1% | 383,39 |
| Νότιο Αιγαίο | 15,84 | 33,1% | 31,99 | 66,9% | 47,83 |
| Πελοπόννησος | 157,54 | 46,7% | 180,13 | 53,3% | 337,67 |
| Στερεά Ελλάδα | 245,49 | 53,0% | 217,60 | 47,0% | 463,09 |
| Σύνολο (N= 761) | 17.106,43 | 70,8% | 7.059,14 | 29,2% | 24.165,57 |

Η ανάλυση περιλαμβάνει μόνο τις επιχειρήσεις που έχουν δηλώσει ότι εξαγουν.

Αναλύοντας περαιτέρω τις εξαγωγές σε γεωγραφικές αγορές, φαίνεται ότι το μεγαλύτερο ποσοστό εξαγωγών σε αγορές της ευρωπαϊκής ένωσης εντοπίζεται στις νησιωτικές περιφέρειες (Ιόνια Νησιά, Βόρειο Αιγαίο, Νότιο Αιγαίο, Κρήτη) και το μικρότερο στις περιφέρειες Ανατ Μακεδονίας -Θράκης και Δυτικής Μακεδονίας, ενώ και η Περιφέρεια Αττικής βρίσκεται κοντά στο μέσο όρο. Οι επιχειρήσεις της Περιφέρειας Ηπείρου και Κεντρικής Μακεδονίας εξυπηρετούν περισσότερο από τις άλλες περιφέρειες τις αγορές της Βαλκανικής ενώ τελευταίες στην κατάταξη αυτή είναι οι επιχειρήσεις της Κρήτης και των Ιόνιων Νήσων που εμφανίζουν μικρό έως καθόλου ενδιαφέρον για εξαγωγές στα Βαλκάνια. Στην αγορά της Τουρκίας απευθύνεται το 25% των εξαγωγών επιχειρήσεων που εδρεύουν στην Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης ποσοστά σημαντικά υψηλότερα σε σύγκριση με τις άλλες Περιφέρειες. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι η περιφέρεια που εμφανίζει το δεύτερο μεγαλύτερο ποσοστό είναι η Περιφέρεια Πελοποννήσου όπου οι εξαγωγές στην Τουρκία καταλαμβάνουν μόλις το ποσοστό του 9% στο σύνολο των εξαγωγών.

Πίνακας 52. Κατανομή εξαγωγών σε γεωγραφικές αγορές το 2010 (περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Ευρωπαϊκή Ένωση | Βαλκάνια | Τουρκία | Άλλες χώρες |
|------------------------|-----------------|--------------|-------------|--------------|
| Ανατ Μακ & Θρακη | 37,4% | 7,8% | 24,1% | 30,8% |
| Αττική | 56,0% | 16,3% | 4,9% | 22,8% |
| Βόρειο Αιγαίο | 88,8% | 4,3% | 5,6% | 1,2% |
| Δυτική Ελλάδα | 61,2% | 10,0% | 0,0% | 28,8% |
| Δυτική Μακεδονία | 20,6% | 5,8% | 3,0% | 70,6% |
| Ήπειρος | 62,9% | 20,3% | 0,0% | 16,9% |
| Θεσσαλία | 72,0% | 17,2% | 2,1% | 8,7% |
| Ιόνια Νησιά | 94,8% | 0,0% | 0,0% | 5,2% |
| Κεντρική Μακεδονία | 62,6% | 18,0% | 3,7% | 15,6% |
| Κρήτη | 72,5% | 1,2% | 5,5% | 20,8% |
| Νότιο Αιγαίο | 84,9% | 3,0% | 0,7% | 11,4% |
| Πελοπόννησος | 39,2% | 8,5% | 8,9% | 43,5% |
| Στερεά Ελλάδα | 55,2% | 10,9% | 7,8% | 26,0% |
| Σύνολο (N= 761) | 57,2% | 15,3% | 5,3% | 22,1% |

Με βάση την πρόβλεψη τζίρου για το 2011 στην οποία προβαίνουν οι εξαγωγικές επιχειρήσεις, είναι εφικτός ο υπολογισμός των πωλήσεων το 2011 στην εγχώρια αγορά και σε αγορές του εξωτερικού. Με βάση την παραπάνω μεθοδολογία, εκτιμάται ότι οι συνολικές εξαγωγές θα μειωθούν κατά 5% ενώ αντίστοιχη θα είναι και η μείωση των συνολικών πωλήσεων των επιχειρήσεων που εξάγουν (7%). Έτσι η διάρθρωση των αγορών σε αξίες δεν φαίνεται να διαφοροποιείται σημαντικά σε σχέση με το 2010. Έτσι, εξακολουθεί το 30% των συνολικών πωλήσεων να αφορούν εξαγωγές, με την Ευρωπαϊκή Ένωση να αποτελεί τη σημαντικότερη αγορά πωλήσεων του εξωτερικού.

Πίνακας 53. Πρόβλεψη κατανομής κύκλου εργασιών στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό το 2011

| | Εκτιμώμενες πωλήσεις (εκατ ευρώ) | % πωλήσεων |
|---|----------------------------------|---------------|
| Την εγχώρια αγορά; | 1.5871,31 | 70,2% |
| Την Ευρωπαϊκή Ένωση; | 3.812,20 | 16,9% |
| Άλλες χώρες; | 1.396,55 | 6,2% |
| Τα Βαλκάνια; | 1.153,71 | 5,1% |
| Την Τουρκία; | 375,19 | 1,7% |
| Συνολικές πωλήσεις 2010 (N= 761) | 22.608,95 | 100,0% |

Τις περισσότερες εξαγωγές ως ποσοστό των συνολικών πωλήσεων αναμένεται για το 2011 να έχουν τα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια και ο πρωτογενής τομέας, όπου οι εξαγωγές αναμένεται να αποτελέσουν το 91% και το 75% αντίστοιχα των συνολικών πωλήσεων.

Στην μεταποίηση οι εξαγωγές αναμένεται να καλύψουν το 40% των πωλήσεων, ενώ οι υπόλοιποι κλάδοι κυμαίνονται σε ακόμα μικρότερα ποσοστά με τελευταίο τον τομέα λοιπές υπηρεσίες που οι εξαγωγές υπολογίζονται να ανέλθουν μόλις στο 13% των συνολικών πωλήσεων.

Πίνακας 53.1. Κατανομή κύκλου εργασιών εξαγωγικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Εκτιμώμενη Εγχώρια αγορά | | Εκτιμώμενες Εξαγωγές | | Συνολικές πωλήσεις |
|-------------------------------|--------------------------|---------------|----------------------|---------------|--------------------|
| | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ |
| Πρωτογενής τομέας | 162,62 | 24,38% | 504,32 | 75,62% | 666,95 |
| Μεταποίηση | 6.011,18 | 59,23% | 4.138,20 | 40,77% | 10.149,38 |
| Κατασκευές | 187,50 | 73,16% | 68,78 | 26,84% | 256,27 |
| Εμπόριο | 8.540,04 | 83,44% | 1.695,24 | 16,56% | 10.235,29 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 9,85 | 8,53% | 105,57 | 91,47% | 115,41 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 524,84 | 81,47% | 119,40 | 18,53% | 644,25 |
| Πληροφορική (72) | 44,36 | 65,13% | 23,75 | 34,87% | 68,11 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 364,12 | 82,33% | 78,12 | 17,67% | 442,24 |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 26,79 | 86,27% | 4,27 | 13,73% | 31,06 |
| Σύνολο (N= 761) | 15.871,31 | 70,20% | 6.737,65 | 29,80% | 22.608,95 |

Πίνακας 53.2. Κατανομή κύκλου εργασιών εξαγωγικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

% επιχειρήσεων

| | Εγχώρια αγορά | | Εξαγωγές | | Συνολικές πωλήσεις |
|---------------------------------------|-----------------|------------|-----------------|------------|--------------------|
| | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 1.039,26 | 41% | 1.483,21 | 59% | 2.522,46 |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 531,73 | 82% | 119,53 | 18% | 651,26 |
| Έπιπλα και λοιπές βιομηχανίες | 151,01 | 68% | 69,82 | 32% | 220,82 |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 184,6 | 50% | 181,68 | 50% | 366,28 |
| Λοιποί κλάδοι | 444,14 | 63% | 265,22 | 37% | 709,36 |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 334,65 | 41% | 486,52 | 59% | 821,17 |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 96,9 | 64% | 54,54 | 36% | 151,44 |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 275,68 | 47% | 316,3 | 53% | 591,97 |
| Τρόφιμα-Ποτά | 2.778,41 | 78% | 796,76 | 22% | 3.575,17 |
| Χημικά προϊόντα | 1.466,02 | 77% | 436,59 | 23% | 1.902,61 |
| Σύνολο (N= 400) | 7.302,39 | 63% | 4.210,17 | 37% | 11.512,57 |

Ενδιαφέρον έχει ότι το 2011 ο τομέας που αναμένεται να διεισδύσει περισσότερο στην αγορά των χωρών της ευρωπαϊκής ένωσης είναι αυτός της πληροφορικής με τις επιχειρήσεις τουρισμού όπως Ξενοδοχεία και Εστιατόρια αλλά και τον πρωτογενή τομέα να ακολουθούν. Αναλυτικότερα, το 78,8% των εξαγωγών που θα κάνουν οι

επιχειρήσεις πληροφορικής θα αφορούν σε αγορές της ευρωπαϊκής ένωσης, ενώ το ποσοστό αυτό για τα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια και τον πρωτογενή τομέα θα ανέλθει στο 70% και 62% αντίστοιχα. Αντίθετα, οι εξαγωγές σε χώρες της ευρωπαϊκής ένωσης αποτελούν την μικρότερη αγορά για τις επιχειρήσεις στις Λοιπές υπηρεσίες.

Σε ότι αφορά τις γειτονικές χώρες των Βαλκανίων περισσότερο φαίνεται να εστιάζουν οι Συμβουλευτικές υπηρεσίες, καθώς το ποσοστό του τζίρου από εξαγωγές στα Βαλκάνια κυμαίνεται στο 62% περίπου και είναι το υψηλότερο με σημαντική διαφορά από τους άλλους κλάδους. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι ο κλάδος με το δεύτερο υψηλότερο ποσοστό εξαγωγών σε βαλκανικές χώρες είναι το εμπόριο όπου μόνο 29% του τζίρου εξαγωγών προέρχεται από τις αγορές αυτές.

Η Τουρκία από την άλλη μεριά παραμένει ακόμα μια μικρή αγορά για τις ελληνικές επιχειρήσεις, όπου περισσότερο στη αγορά αυτή φαίνεται να κινείται ο πρωτογενής τομέας. Υπολογίζεται μάλιστα ότι το ποσοστό των πωλήσεων του πρωτογενή τομέα στη Τουρκία θα φτάσει στο 10% των συνολικών εξαγωγών του κλάδου. Μικρό όμως, παραμένει το ενδιαφέρον των περισσότερων κλάδων με τις επιχειρήσεις στις Λοιπές Υπηρεσίες, τα Ξενοδοχεία-Υπηρεσίες να δηλώνουν ακόμα και μηδενικές πωλήσεις. Οι επιχειρήσεις στον κλάδο Λοιπές Υπηρεσίες και Υπηρεσίες έχουν βασικό προσανατολισμό τις αγορές άλλων χωρών όπου το 58% και το 46% αντίστοιχα των συνολικών εξαγωγών αναμένεται να προέλθουν από τις αγορές αυτές. Οι επιχειρήσεις πληροφορικής από την άλλη μεριά δηλώνουν ότι οι εξαγωγές σε άλλες χώρες αναμένεται να αποτελέσουν μικρό ποσοστό των συνολικών εξαγωγών του κλάδου.

Πίνακας 54. Πρόβλεψη κατανομής εξαγωγών σε γεωγραφικές αγορές του εξωτερικού το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων | | | |
|-------------------------------|-----------------|--------------|-------------|--------------|
| | Ευρωπαϊκή Ένωση | Βαλκάνια | Τουρκία | Άλλες χώρες |
| Πρωτογενής τομέας | 61,9% | 5,2% | 10,0% | 22,9% |
| Μεταποίηση | 59,8% | 13,2% | 4,5% | 22,6% |
| Κατασκευές | 58,2% | 22,9% | 6,2% | 12,7% |
| Εμπόριο | 49,3% | 28,8% | 7,4% | 14,5% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 69,8% | 10,2% | 0,0% | 20,0% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 36,0% | 11,8% | 5,8% | 46,5% |
| Πληροφορική (72) | 78,8% | 14,5% | 1,3% | 5,4% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 19,5% | 62,5% | 1,7% | 16,2% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 15,0% | 27,0% | 0,0% | 58,0% |
| Σύνολο (N= 761) | 56,6% | 17,1% | 5,6% | 20,7% |

Πίνακας 54.1. Πρόβλεψη κατανομής εξαγωγών σε γεωγραφικές αγορές του εξωτερικού το 2011 (κλαδικά αποτελέσματα-μεταποίηση)

% επιχειρήσεων

| | Ευρωπαϊκή Ένωση | Βαλκάνια | Τουρκία | Άλλες χώρες |
|---------------------------------------|-----------------|----------|---------|-------------|
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 70,7% | 9,9% | 1,6% | 17,8% |
| Εκδόσεις και προϊόντα χαρτιού | 47,9% | 12,7% | 24,8% | 14,6% |
| Έπιπλα και λουπές βιομηχανίες | 49,6% | 38,0% | 0,0% | 12,3% |
| Κλωστοϋφαντουργία & Ένδυση | 67,3% | 2,7% | 4,3% | 25,7% |
| Λοιποί κλάδοι | 50,8% | 7,2% | 7,2% | 34,8% |
| Μη μεταλλικά ορυκτά | 27,8% | 15,0% | 6,4% | 50,8% |
| Μηχανήματα- είδη εξοπλισμού | 54,4% | 18,1% | 5,7% | 21,7% |
| Πλαστικά/ ελαστικά | 64,2% | 15,4% | 5,5% | 14,9% |
| Τρόφιμα-Ποτά | 62,0% | 14,5% | 5,3% | 18,2% |
| Χημικά προϊόντα | 57,9% | 21,9% | 5,1% | 15,2% |
| Βασικά Μέταλλα και μεταλλικά προϊόντα | 59,8% | 13,2% | 4,5% | 22,6% |

N= 400

Σε ότι αφορά τα περιφερειακά αποτελέσματα, οι πρώτες δύο περιφέρειες με τα μεγαλύτερα ποσοστά εξαγωγών στο σύνολο των πωλήσεων των εξαγωγικών επιχειρήσεων είναι οι περιφέρειες Ιονίων Νήσων και Νοτίου Αιγαίου όπου η εξαγωγική δραστηριότητα αποτελεί το 70% και αντίστοιχα 67% των συνολικών πωλήσεων. Αντίθετα, η Περιφέρεια Αττικής και η Περιφέρεια Ηπείρου αποτελούν τις Περιφέρειες με το μικρότερο αντίστοιχο ποσοστό.

Πίνακας 54.2. Πρόβλεψη κατανομής εξαγωγών σε γεωγραφικές αγορές του εξωτερικού το 2011 (περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Εγχώρια αγορά | | Εξαγωγές | | Συνολικές πωλήσεις |
|------------------------|------------------|--------------|-----------------|--------------|--------------------|
| | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ | % | εκατ ευρώ |
| Ανατ Μακ & Θρακη | 310,88 | 55,1% | 253,27 | 44,9% | 564,15 |
| Αττική | 12.399,77 | 73,8% | 4.411,69 | 26,2% | 16811,46 |
| Βόρειο Αιγαίο | 11,6 | 48,6% | 12,27 | 51,4% | 23,87 |
| Δυτική Ελλάδα | 223,07 | 71,8% | 87,68 | 28,2% | 310,75 |
| Δυτική Μακεδονία | 45,21 | 47,5% | 50,02 | 52,5% | 95,23 |
| Ήπειρος | 163,38 | 76,6% | 49,93 | 23,4% | 213,31 |
| Θεσσαλία | 432,57 | 62,2% | 263,07 | 37,8% | 695,64 |
| Ιόνια Νησιά | 15,69 | 29,6% | 37,32 | 70,4% | 53,01 |
| Κεντρική Μακεδονία | 1.749,16 | 61,8% | 1.080,74 | 38,2% | 2829,9 |
| Κρήτη | 173,21 | 64,0% | 97,64 | 36,0% | 270,85 |
| Νότιο Αιγαίο | 13,73 | 32,4% | 28,59 | 67,6% | 42,32 |
| Πελοπόννησος | 130,31 | 46,5% | 150,04 | 53,5% | 280,35 |
| Στερεά Ελλάδα | 202,74 | 48,5% | 215,39 | 51,5% | 418,13 |
| Σύνολο (N= 761) | 15.871,31 | 70,2% | 6.737,65 | 29,8% | 22608,96 |

Οι επιχειρήσεις στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων έχουν σε σημαντικό βαθμό εστιάσει στις αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης αφού το 2011 οι πωλήσεις από τις αγορές αυτές αναμένεται να ανέλθουν στο 94% και 90% αντίστοιχα των συνολικών εξαγωγών. Το

μικρότερο ενδιαφέρον για τις αγορές αυτές δείχνει η Περιφέρεια Δυτικής Μακεδονίας με το 20% των εξαγωγών να αφορούν χώρες της ευρωπαϊκής ένωσης. Από την άλλη μεριά τις αγορές των Βαλκανίων εξυπηρετούν περισσότερο, σε σύγκριση με τις άλλες περιφέρειες, οι επιχειρήσεις της Ηπείρου και της Αττικής όπου οι συνολικές πωλήσεις σε βαλκανικές χώρες αποτελούν το 20% περίπου των εξαγωγών ενώ λιγότερο οι επιχειρήσεις της Κρήτης και των Ιόνιων Νήσων.

Την αγορά της Τουρκίας εξυπηρετούν και το 2011 κατά κύριο λόγο οι επιχειρήσεις της Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης. Για τις επιχειρήσεις αυτές οι εξαγωγές στην Τουρκία αναμένεται να ανέλθουν στο 26% των εξαγωγών, όταν οι επιχειρήσεις στην Πελοπόννησο αναφέρουν η οι πωλήσεις στην αγορά αυτή θα αγγίξουν μόλις στο 8% των συνολικών εξαγωγών της περιφέρειας με πολλές περιφέρειες να δηλώνουν ακόμα μικρότερα ή και μηδενικά ποσοστά.

Πίνακας 54.3. Κατανομή εξαγωγών σε γεωγραφικές αγορές το 2011 (περιφερειακά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων | | | |
|-----------------------|-----------------|--------------|-------------|--------------|
| | Ευρωπαϊκή Ένωση | Βαλκάνια | Τουρκία | Άλλες χώρες |
| Ανατ Μακ & Θράκη | 38,7% | 7,6% | 27,2% | 26,4% |
| Αττική | 54,4% | 19,1% | 5,2% | 21,4% |
| Βόρειο Αιγαίο | 88,6% | 4,7% | 5,7% | 1,0% |
| Δυτική Ελλάδα | 63,0% | 3,3% | 0,0% | 33,6% |
| Δυτική Μακεδονία | 21,1% | 3,1% | 2,7% | 73,2% |
| Ήπειρος | 63,9% | 21,3% | 0,0% | 14,8% |
| Θεσσαλία | 70,3% | 17,9% | 2,4% | 9,4% |
| Ιόνια Νησιά | 93,8% | 0,0% | 0,0% | 6,2% |
| Κεντρική Μακεδονία | 63,9% | 17,3% | 4,1% | 14,7% |
| Κρήτη | 79,4% | 2,1% | 0,5% | 18,0% |
| Νότιο Αιγαίο | 89,5% | 2,4% | 1,9% | 6,2% |
| Πελοπόννησος | 44,3% | 7,9% | 7,8% | 40,1% |
| Στερεά Ελλάδα | 58,6% | 13,6% | 6,2% | 21,6% |
| Σύνολο(N= 761) | 56,6% | 17,1% | 5,6% | 20,7% |

4.7 Αριθμός απασχολούμενων

Η τελευταία ενότητα περιλαμβάνει κάποια βασικά δημογραφικά στοιχεία για το προσωπικό των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Στις επιχειρήσεις του δείγματος απασχολούνταν – τουλάχιστον κατά τη στιγμή διεξαγωγής της έρευνας - με καθεστώς πλήρους απασχόλησης συνολικά πάνω από 268 χιλ άτομα, εκ των οποίων οι 82 χιλ περίπου είναι γυναίκες και οι 8 χιλιάδες είναι μετανάστες. Οι γυναίκες δηλαδή αποτελούν το ένα τρίτο δυναμικού των επιχειρήσεων ενώ το ποσοστό των μεταναστών που απασχολούνται πλήρως είναι μόλις 3%. Η μεγαλύτερη συμμετοχή των γυναικών εντοπίζεται στους κλάδους των Λοιπών Υπηρεσιών και των Ξενοδοχείων-Εστιατορίων όπου το 65% των απασχολούμενων και αντίστοιχα το 45% είναι γυναίκες. Αντίθετα οι μετανάστες κυρίως απασχολούνται πλήρως στις επιχειρήσεις του κλάδου των κατασκευών και δευτερευόντως στα ξενοδοχεία. Στους δύο αυτούς κλάδους η εκπροσώπηση των μεταναστών είναι της τάξης του 14% και 8% αντίστοιχα όταν σε όλους του άλλους κλάδους είναι κάτω από 5%.

Πίνακας 55. Συνολικός αριθμός πλήρως απασχολούμενων στις επιχειρήσεις του δείγματος

| | Πλήρους απασχόλησης (άτομα) | Γυναίκες Πλήρους απασχόλησης (άτομα) | Μετανάστες πλήρους απασχόλησης (άτομα) |
|----------------------------------|--------------------------------|--|--|
| Πρωτογενής τομέας | 4.619 | 521 | 226 |
| Μεταποίηση | 105.676 | 25.656 | 3.578 |
| Κατασκευές | 7.793 | 1.335 | 1.085 |
| Εμπόριο | 61.872 | 23.178 | 1.866 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 6.700 | 3.192 | 555 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 43.739 | 15.142 | 248 |
| Πληροφορική (72) | 2.471 | 966 | 18 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 24.465 | 4.904 | 638 |
| Λοιπές υπηρεσίες | 11.191 | 7.245 | 167 |
| Σύνολο | 268.526 | 82.139 | 8.381 |

Σε καθεστώς μερικής απασχόλησης βρίσκονται περίπου 20 χιλιάδες εργαζόμενοι, δηλαδή ένα ποσοστό μόλις 6,8% των εργαζόμενων, ποσοστό που εμφανίζεται ελαφρώς αυξημένο στις γυναίκες: οι μισοί μερικώς απασχολούμενοι είναι γυναίκες. Αντίστοιχη είναι και η εικόνα της απασχόλησης των μεταναστών όπου συμμετέχουν σε ποσοστό έως και 9% στο συνολικό αριθμό των μερικώς απασχολούμενων όταν το αντίστοιχο ποσοστό ήταν 3% στο καθεστώς πλήρους απασχόλησης. Αναλυτικότερα, τα αποτελέσματα ανά κλάδο δείχνουν ότι το μεγαλύτερο ποσοστό γυναικείας μερικής απασχόλησης εντοπίζεται στον κλάδο των Υπηρεσιών όπου 3 στα 4 άτομα μερικής απασχόλησης είναι γυναίκες και στο εμπόριο όπου 3 στα 5 άτομα είναι γυναίκες. Σε ότι αφορά τους μετανάστες η μερική απασχόληση καλύπτει έως και το 45% της μερικής απασχόλησης στις επιχειρήσεις των Κατασκευών και στο 28% στα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια.

Πίνακας 56. Συνολικός αριθμός μερικώς απασχολούμενων στις επιχειρήσεις του δείγματος

| | Μερικής απασχόλησης (άτομα) | Γυναίκες Μερικής απασχόλησης (άτομα) | Μετανάστες Μερικής απασχόλησης (άτομα) |
|----------------------------------|--------------------------------|--|--|
| Εμπόριο | 9.691 | 5.833 | 146 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 3.006 | 1.137 | 852 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 3.616 | 1.002 | 487 |
| Μεταποίηση | 1.278 | 582 | 163 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 744 | 552 | 21 |
| Λοιπές υπηρεσίες | 491 | 190 | 9 |
| Πρωτογενής τομέας | 397 | 101 | 19 |
| Πληροφορική (72) | 124 | 70 | 1 |
| Κατασκευές | 306 | 33 | 138 |
| Σύνολο | 19.653 | 9.500 | 1.836 |

Αντίστοιχη είναι η εικόνα για το προσωπικό εποχικής απασχόλησης. Εποχικά απασχολούνται περίπου 30 χιλ άτομα, εκ των οποίων οι 14 χιλ γυναίκες και οι 5 χιλ

μετανάστες. Το 46% των εποχικά απασχολούμενων είναι γυναίκες ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τους μετανάστες είναι 16%. Ενδιαφέρον έχει ότι ο κλάδος πληροφορικής δεν απασχολεί κανένα εποχικό εργαζόμενο ενώ αντίθετα άλλοι κλάδοι που έχουν εποχικότητα όπως τα Ξενοδοχεία-Εστιατόρια χρησιμοποιούν κατά κόρον τη μορφή αυτή απασχόλησης. Στα ξενοδοχεία μάλιστα η αναλογία εποχικών απασχολούμενων προς πλήρως απασχολούμενων υπερβαίνει τη μονάδα. Έτσι για κάθε δύο πλήρως απασχολούμενα άτομα αντιστοιχούν περίπου 3 άτομα εποχικά απασχολούμενα.

Συνολικά αν ληφθούν υπόψη οι μερικώς και εποχικώς απασχολούμενοι προκύπτει ότι το σύνολο των επιχειρήσεων του δείγματος απασχολούν πάνω από 317.000 άτομα.

Πίνακας 57. Συνολικός αριθμός εποχικώς απασχολούμενων στις επιχειρήσεις του δείγματος

| | Σύνολο | Γυναίκες | Μετανάστες |
|-------------------------------|---------------|---------------|--------------|
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 11247 | 5521 | 2510 |
| Μεταποίηση | 11759 | 5096 | 1015 |
| Εμπόριο | 2447 | 1525 | 559 |
| Λοιπές υπηρεσίες | 1060 | 636 | 159 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 520 | 282 | 97 |
| Πρωτογενής τομέας | 1096 | 211 | 95 |
| Κατασκευές | 663 | 164 | 231 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 244 | 47 | 12 |
| Πληροφορική (72) | 0 | . | . |
| Σύνολο | 29.036 | 13.482 | 4.678 |

Οι επιχειρήσεις κλήθηκαν να εκτιμήσουν το ποσοστό του προσωπικού τους ανάλογα με το μορφωτικό του επίπεδο. Πιο συγκεκριμένα αναζητήθηκε το ποσοστό αυτών που είναι α) απόφοιτοι ΤΕΙ, β) απόφοιτοι ΑΕΙ και γ) κάτοχοι μεταπτυχιακού / διδακτορικού τίτλου.

Εκτιμήθηκε έτσι ότι το 12% των εργαζόμενων πλήρους απασχόλησης των επιχειρήσεων είναι απόφοιτοι ΤΕΙ, το 18% είναι απόφοιτοι ΑΕΙ και μόλις το 7% κάτοχοι μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών. Συνολικά δηλαδή οι απόφοιτοι ανώτερης / ανώτατης εκπαίδευσης αποτελούν το 37% του ανθρώπινου κεφαλαίου των επιχειρήσεων που απασχολούνται πλήρως.

Από την κλαδική ανάλυση διαπιστώνεται ότι στις επιχειρήσεις Πληροφορικής απασχολούνται οι περισσότεροι πτυχιούχοι καθώς το 91% των απασχολούμενων είναι απόφοιτοι τριτοβάθμιας τουλάχιστον εκπαίδευσης. Αντίθετα, το μικρότερο ποσοστό πτυχιούχων απασχολείται στον πρωτογενή τομέα, στο εμπόριο και στη μεταποίηση.

Πίνακας 58. Επίπεδο εκπαίδευσης (σύνολο πλήρως απασχολούμενων)

| | Απόφοιτοι ΤΕΙ | Απόφοιτοι ΑΕΙ | Κάτοχοι Μεταπτυχιακού | Πλήρους απασχόλησης |
|--------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|---------------------|
| Πρωτογενής τομέας | 536 | 450 | 86 | 5.350 |
| Μεταποίηση | 11.220 | 13.121 | 3.929 | 93.320 |
| Κατασκευές | 903 | 1.074 | 299 | 6.774 |
| Εμπόριο | 6.512 | 6.745 | 2.230 | 52.317 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 1.578 | 777 | 210 | 6.786 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 4.858 | 15.236 | 6.365 | 41.762 |
| Πληροφορική (72) | 532 | 973 | 539 | 2.254 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74)* | 1.798 | 3.760 | 2.323 | 23.654 |
| Λουπές υπηρεσίες (75-93)* | 1.952 | 1.576 | 488 | 8.210 |
| Σύνολο | 29.889 | 43.711 | 16.470 | 240.427 |

N=1781

Σε ότι αφορά τη διατηρησιμότητα του προσωπικού (business retention), το 15% του υφιστάμενου προσωπικού εργάζεται στις επιχειρήσεις λιγότερο από δύο χρόνια, λιγότεροι από τους μισούς από δύο έως δέκα χρόνια και το 39% περίπου πάνω από 10 χρόνια. Ενδιαφέρον έχει ότι τη μικρότερη διάρκεια παραμονής στη θέση εργασίας έχουν οι εργαζόμενοι στις συμβουλευτικές ενώ τη μεγαλύτερη διάρκεια (πάνω από 10 χρόνια) έχουν οι εργαζόμενοι στις Υπηρεσίες και στη Μεταποίηση.

Πίνακας 59. Κατηγοριοποίηση των ατόμων με βάση της διάρκεια παραμονή στη θέση εργασίας

% απασχολούμενων

| | λιγότερο από 2 έτη | από 2-10 έτη | >10 έτη | Συνολικά απασχολούμενοι (πλήρως) | Αρ επιχειρήσεων |
|--------------------------------|--------------------|--------------|------------|----------------------------------|-----------------|
| Πρωτογενής τομέας | 11% | 57% | 32% | 5.196,00 | 60,00 |
| Μεταποίηση | 9% | 44% | 47% | 94.114,00 | 586,00 |
| Κατασκευές | 19% | 54% | 26% | 6.277,00 | 83,00 |
| Εμπόριο | 20% | 52% | 28% | 51.533,00 | 655,00 |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 19% | 46% | 35% | 7.158,00 | 119,00 |
| Υπηρεσίες (60-71) | 8% | 40% | 53% | 40.729,00 | 86,00 |
| Πληροφορική (72) | 17% | 60% | 23% | 2.140,00 | 46,00 |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74)* | 50% | 33% | 17% | 15.586,00 | 63,00 |
| Λουπές υπηρεσίες (75-93)* | 19% | 57% | 24% | 9.477,00 | 45,00 |
| Σύνολο | 15% | 46% | 39% | 232.210,00 | 1.743,00 |

5 ΤΥΠΟΛΟΓΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Για την καλύτερη απεικόνιση των τάσεων των επιχειρήσεων του δείγματος έγινε μια προσπάθεια ταξινόμησης των επιχειρήσεων σε ομάδες επιχειρήσεων με κοινά χαρακτηριστικά. Οι τυπολογίες αυτές αναμένεται να συμβάλουν στην εκπόνηση ενός συστήματος ρεαλιστικής εκτίμησης των επερχομένων μεταβολών στο επιχειρηματικό περιβάλλον και στη λειτουργία των επιχειρήσεων και τελικά στη ζήτηση δεξιοτήτων.

Στο πλαίσιο αυτό αξιοποιήθηκαν ερωτήσεις σχετικές με τα οικονομικά και άλλα δεδομένα των επιχειρήσεων, όπως ο κύκλος εργασιών με κατανομή σε προϊόντα ή κατηγορίες, τα οικονομικά αποτελέσματα, η εξωστρέφεια (ποσοστά, προορισμός), τα επενδυτικά προγράμματα που βρίσκονται σε εξέλιξη κ.α. Ανεξάρτητα όμως από τις πληροφορίες που συλλέχθηκαν με πρωτογενή τρόπο, αντλήθηκαν πρόσθετα δεδομένα από σχετικές βάσεις δεδομένων (business registries) όπως τα χρηματοοικονομικά στοιχεία των επιχειρήσεων του δείγματος που έχουν δημοσιεύσει ισολογισμούς την εξεταζόμενη περίοδο, ώστε να αναλυθεί και η χρηματοοικονομική ταυτότητα αυτών των επιχειρήσεων και η πρόσφατη εξέλιξη των οικονομικών τους χρήσεων²⁹. Άρα η πρωτογενής πληροφορία που ελήφθη από την έρευνα πεδίου στις επιχειρήσεις εμπλουτίστηκε και θα εμπλουτιστεί περαιτέρω δευτερογενώς με τα στοιχεία των ισολογισμών τους, κατά την πιο πρόσφατη διετία.

Η τυπολογία που παρουσιάζεται εδώ αποτελεί μια πρώτη προσέγγιση με βάση ένα συνδυασμό κριτηρίων που θεωρήθηκε ότι εξυπηρετούν εννοιολογικά τις ζητούμενες ομάδες. Προφανώς οι τυπολογίες αυτές δεν είναι εξαντλητικές και μπορούν να διαφοροποιηθούν με εισαγωγή νέων κριτηρίων ή την αυστηροποίηση / ελαστικοποίηση των χρησιμοποιούμενων κριτηρίων.

5.1 Τυπολογία επιχειρήσεων: Οικονομικό προφίλ

Η πρώτη τυπολογία αφορά στην κατηγοριοποίηση των επιχειρήσεων με βάση οικονομικά κριτήρια. Η διάκριση έτσι αφορά τελικά σε επιχειρήσεις με υψηλό επίπεδο ανάπτυξης, μέτριες οικονομικές επιδόσεις ή τελικά οριακούς οικονομικούς δείκτες. Αναλυτικότερα:

- **Κατηγορία Α: Αναπτυγμένες/ Εδραιωμένες επιχειρήσεις**

Πρόκειται για τις επιχειρήσεις που είχαν α) κέρδη το 2010 και το 2011 και β) αύξηση των πωλήσεων το 2011 σε σχέση με το 2010. Είναι οι επιχειρήσεις που συνθέτουν έτσι το πλέον δυναμικό τμήμα του επιχειρηματικού ιστού κάθε της περιοχής αναφοράς. Είναι αυτές που φαίνεται να αντέχουν στην κρίση και αναμένεται να αντέξουν.

- **Κατηγορία Β – Οι επιχειρήσεις που βρίσκονται σε κρίση (μικτές τάσεις)**

Επιχειρήσεις με σημαντική ανάπτυξη, οι οποίες όμως βιώνουν εντονότερα τα προβλήματα που έχει θέσει η σημερινή οικονομική κρίση. Στη κατηγορία αυτή ανήκουν οι επιχειρήσεις που είχαν μεν κέρδη το 2010 ή το 2011, όμως οι πωλήσεις τους έχουν πτωτική τάση το 2011. Οι επιχειρήσεις αυτής της κατηγορίας βρίσκονται πιθανώς σε αναζήτηση νέων πηγών εσόδων και προσπάθεια μείωσης των δαπανών τους. Προφανώς η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει διάφορες υποκατηγορίες επιχειρήσεων, με διαφορετικές συμπεριφορές και κλαδικές ή περιφερειακές ιδιαιτερότητες.

²⁹ Η Ένωση IOBE-EMΠ, έχει πρόσβαση σε εθνικούς επιχειρηματικούς οδηγούς (ICAP, Hellastat), αλλά και στη διεθνή βάση Amadeus του Bureau Van Dijk (<http://www.bvdinfo.com>).

- **Κατηγορία Γ – Επιχειρήσεις χαμηλής ανάπτυξης/οι προβληματικές των οποίων η βραχυχρόνια πορεία είναι δύσκολη**

Πρόκειται για επιχειρήσεις που έχουν επηρεαστεί σε τέτοιο βαθμό από την κρίση που πιθανώς να κρίνεται δύσκολη ακόμα και η βραχυπρόθεσμη πορεία τους. Οι επιχειρήσεις αυτές είχαν ζημιές τόσο το 2010 όσο και το 2011. Πρόκειται για την κατηγορία επιχειρήσεων που έχει επηρεαστεί εντονότερα από την κρίση και ενδεχομένως κινείται στα όρια της βιωσιμότητας.

Με βάση την παραπάνω διάκριση, 573 επιχειρήσεις, δηλαδή περίπου ένα 28,3% του δείγματος εντάσσονται στην πρώτη κατηγορία. Αντίθετα στην κατηγορία Γ εντάσσονται 400 επιχειρήσεις, δηλαδή το 20% του αρχικού δείγματος. Οι υπόλοιπες επιχειρήσεις ανήκουν στη Β κατηγορία, ουσιαστικά όμως και αυτές θα μπορούσαν να επιμεριστούν – σε επόμενο στάδιο της ανάλυσης - σε επίσης δύο ή και περισσότερες ομάδες μιας και δεν είναι ομοιογενείς ως προς τις οικονομικές τους επιδόσεις,

Πίνακας 60. Τυπολογία επιχειρήσεων με βάση το οικονομικό προφίλ

| | Κέρδη 2010 | Κέρδη 2011 | Μεταβολή πωλήσεων 2011/2010 | Πλήθος επιχειρήσεις |
|--------------------|------------|------------|-----------------------------|---------------------|
| Κατηγορία Α | + | + | + | 573 |
| Κατηγορία Β | + | + | - | 1052 |
| | - | + | +/- | |
| Κατηγορία Γ | - | - | +/- | 400 |

Σε κάθε περίπτωση στόχος της ανάλυσης που περιλαμβάνεται σε αυτή την έκθεση είναι να ελεγχθούν μια σειρά από μεταβλητές της έρευνας ως δυνητικοί προσδιοριστικοί παράγοντες των επιδόσεων των επιχειρήσεων των τριών κατηγοριών. Δηλαδή αναζητήθηκαν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των διαφορετικών ομάδων επιχειρήσεων, ώστε να χαρτογραφηθούν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους.

Όπως φαίνεται και από τον παρακάτω πίνακα μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων της κατηγορίας Α εξαγωγή. Επιπλέον μεγαλύτερο ποσοστό αυτών των επιχειρήσεων εκτιμά ότι οι εξαγωγές θα αυξηθούν το 2011 και αντίστροφα μικρότερο ποσοστό ότι θα μειωθούν. Αντίθετα στην τελευταία κατηγορία των προβληματικών επιχειρήσεων συμπεριλαμβάνονται κατά κύριο λόγο μη εξαγωγικές. Ακόμα όμως και οι εξαγωγικές επιχειρήσεις της κατηγορίας Γ κάνουν λόγο σε μεγαλύτερο βαθμό για μείωση εξαγωγών από ότι οι επιχειρήσεις στις άλλες κατηγορίες και σε μικρότερο βαθμό για αύξηση εξαγωγών. Συνεπώς η εξαγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων είναι προσδιοριστικός παράγοντας μιας υγιέστερης οικονομικής επίδοσης: οι επιχειρήσεις με εξωστρέφεια, ακόμα και αν αυτή είναι ήπια, έχουν μεγαλύτερες πιθανότητες να παρουσιάζουν καλές ικανοποιητικές επιδόσεις.

Πίνακας 61. Εξαγωγές και προβλέψεις για τις εξαγωγές

% επιχειρήσεων

| | Ποσοστό εξαγωγικών επιχειρήσεων | Μεταβολή εξαγωγών το 2011 | | |
|---------------|---------------------------------|---------------------------|-------------|-----------------|
| | | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Οριακή μεταβολή |
| Κατηγορία Α | 55,5% | 61,0% | 4,5% | 34,4% |
| Κατηγορία Β 1 | 45,6% | 53,2% | 8,1% | 38,7% |
| Κατηγορία Β 2 | | 53,5% | 9,2% | 37,2% |
| Κατηγορία Γ | 38,2% | 42,1% | 18,6% | 39,3% |

Εξετάζοντας μάλιστα αν, και σε ποιο βαθμό είναι εκτεθειμένες οι επιχειρήσεις στα χαρακτηριστικά της κρίσης είναι εμφανές ότι οι εδραιωμένες επιχειρήσεις είναι λιγότερο εκτεθειμένες σε αυτήν, σε αντίθεση με τις επιχειρήσεις της τελευταίας ομάδας που βιώνουν την κρίση εντονότερα. Αναλυτικότερα μόνο το 10% των επιχειρήσεων στην πρώτη ομάδα αναφέρει ως σημαντικό πρόβλημα την άρνηση των τραπεζών να εγκρίνει νέα δάνεια ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για την τρίτη ξεπερνά το 40%. Στα άλλα δύο πιο σημαντικά προβλήματα που έχει αναδείξει συνολικά η έρευνα την έλλειψη ρευστότητας λόγω αντίστοιχου προβλήματος σε πελάτες και προμηθευτές και τον περιορισμό των πληρωμών/εργασιών από το βασικό πελάτη, η εικόνα είναι αντίστοιχη: οι επιχειρήσεις της πρώτης κατηγορίας είναι λιγότερο εκτεθειμένες σε σχέση τόσο με την μικτή κατηγορία Β όσο πολύ περισσότερο με την κατηγορία Γ.

Πίνακας 62. Βαθμός έκθεσης των επιχειρήσεων στα χαρακτηριστικά της κρίσης

% επιχειρήσεων

| | % επιχειρήσεων | Καθόλου | Σε μεγάλο βαθμό |
|--|----------------|--------------|-----------------|
| Χαμηλή ρευστότητα λόγω άρνησης τραπεζών να εγκρίνουν νέα δάνεια | Κατηγορία Α | 36,3% | 10,0% |
| | Κατηγορία Β | 25,4% | 20,8% |
| | Κατηγορία Γ | 16,8% | 40,7% |
| | Σύνολο | 26,8% | 21,6% |
| Χαμηλή ρευστότητα λόγω προβλημάτων ρευστότητας προμηθευτών / πελατών | Κατηγορία Α | 20,5% | 11,9% |
| | Κατηγορία Β | 11,5% | 24,7% |
| | Κατηγορία Γ | 7,3% | 40,4% |
| | Σύνολο | 13,3% | 24,2% |
| Περιορισμένες πληρωμές/εργασίες από το βασικό πελάτη | Κατηγορία Α | 37,4% | 5,6% |
| | Κατηγορία Β | 25,3% | 13,8% |
| | Κατηγορία Γ | 20,5% | 26,3% |
| | Σύνολο | 27,8% | 14,0% |

Η διαφοροποίηση του βαθμού πίεσης που ασκεί η οικονομική κρίση στις επιχειρήσεις ανάλογα με το οικονομικό τους προφίλ είναι ακόμα εντονότερη αν εξεταστεί η συνολική έκθεση τους στα βασικά χαρακτηριστικά της κρίσης. Έτσι, ενώ το 30% των επιχειρήσεων στην κατηγορία των εδραιωμένων επιχειρήσεων αναφέρουν ότι δεν είναι εκτεθειμένες σε

κανένα από τα τρία βασικά χαρακτηριστικά της (έλλειψη χρηματοδότησης, μείωση ρευστότητας πελατών/προμηθευτών, μείωση της ζήτησης) το ποσοστό των ανεπιχρηστών από την κρίση επιχειρήσεων μειώνεται σημαντικά στην τελευταία κατηγορία.

Πίνακας 62.1. Βαθμός αθροιστικής έκθεσης των επιχειρήσεων στα χαρακτηριστικά της κρίσης

| | | <i>% επιχειρήσεων</i> | |
|--|-------------|-----------------------|-----------------|
| | | Καθόλου | Σε μεγάλο βαθμό |
| Αθροιστική έκθεση στην κρίση λόγω: 1) Άρνησης τραπεζών να εγκρίνουν νέα δάνεια και 2) Προβλημάτων ρευστότητας προμηθευτών / πελατών και 3) Περιορισμένων πληρωμές/εργασίες από το βασικό πελάτη | Κατηγορία Α | 30% | 6% |
| | Κατηγορία Β | 17% | 16% |
| | Κατηγορία Γ | 10% | 31% |
| | Σύνολο | 20% | 16% |

Οι εδραιωμένες επιχειρήσεις φαίνεται να υπερέχουν και σε όρους καινοτομίας. Έτσι πάνω από τις μισές επιχειρήσεις της κατηγορίας Α παρουσιάζουν καινοτομία προϊόντος όταν μόνο το 42% των προβληματικών έχουν αντίστοιχη δραστηριότητα. Υστέρηση σε σχέση με τις επιδόσεις των εδραιωμένων επιχειρήσεων καταγράφεται στα αποτελέσματα των επιχειρήσεων των άλλων δύο κατηγοριών και στα άλλα δύο είδη καινοτομίας: καινοτομία διεργασιών και οργανωσιακή καινοτομία.

Πίνακας 63. Καινοτομικές επιδόσεις

| | | <i>% επιχειρήσεων</i> | | |
|-------------|--|-----------------------|-----------------------|------------------------|
| | | Καινοτομία προϊόντος | Καινοτομία διεργασιών | Οργανωσιακή καινοτομία |
| Κατηγορία Α | | 54,3% | 37,0% | 42,7% |
| Κατηγορία Β | | 49,5% | 30,7% | 38,5% |
| Κατηγορία Γ | | 42,2% | 24,8% | 32,1% |

Άλλα και με βάση την έκταση της καινοτομίας η προσδιοριστική σχέση είναι εμφανής. Οι επιχειρήσεις της κατηγορίας Α όχι μόνο καινοτομούν περισσότερο αλλά έχουν και υψηλότερα ποσοστά επιχειρήσεων που καινοτομούν σωρευτικά στις τρεις κατηγορίες (προϊόντα, διαδικασίες, οργάνωση).

Πίνακας 63.1. Έκταση καινοτομίας

| | | <i>% επιχειρήσεων</i> | |
|-------------|--|-----------------------|---|
| | | Καμία Καινοτομία | Σωρευτική Καινοτομία (Π.Δ.Ο ³⁰) |
| Κατηγορία Α | | 27% | 17% |
| Κατηγορία Β | | 28% | 11% |
| Κατηγορία Γ | | 39% | 10% |
| Σύνολο | | 30% | 13% |

Αντίθετα η εκπαίδευση δεν φαίνεται να αποτελεί ειδοποιό διαφορά μεταξύ των επιχειρήσεων με διαφορετικό οικονομικό προφίλ, καθώς τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων δεν διαφέρουν σημαντικά. Παρολαυτά στο ερώτημα αν εφαρμόζουν προγράμματα εκπαίδευσης και στα είδη εκπαίδευσης που εφαρμόζουν (άτυπα/ τυπικά) οι

³⁰ Π.Δ.Ο= Καινοτομία (Προϊόντα. Διαδικασία. Οργάνωση)

επιχειρήσεις της κατηγορίας Α υπερέχουν έστω και ελαφρά των επιχειρήσεων των λοιπών κατηγοριών.

Πίνακας 64. Εφαρμογή προγραμμάτων εκπαίδευσης

% επιχειρήσεων

| | Προγράμματα εκπαίδευσης | Είδος προγραμμάτων εκπαίδευσης | | | | |
|-------------|-------------------------|--------------------------------|----------------------------|--------------------------------|---------------------|--------------|
| | | Εσωτερικά προγράμματα | Χρηματοδοτούμενα σεμινάρια | Οργανωμένη ανταλλαγή εμπειριών | On-the-job training | Job Rotation |
| Κατηγορία Α | 78,0% | 80,7% | 78,2% | 64,3% | 71,6% | 52,4% |
| Κατηγορία Β | 75,2% | 80,6% | 77,1% | 65,5% | 70,0% | 44,8% |
| Κατηγορία Γ | 71,3% | 77,7% | 74,1% | 56,5% | 65,8% | 40,6% |
| Σύνολο | 75,2% | 80,1% | 76,9% | 63,4% | 69,7% | 46,2% |

5.2 Τυπολογία επιχειρήσεων: Καινοτομικές επιδόσεις

Η δεύτερη προσπάθεια για τυπολογία αφορά στην κατηγοριοποίηση με βάση την ικανότητα καινοτομίας και το τεχνολογικό επίπεδο των επιχειρήσεων. Η διάκριση έτσι εδώ αφορά σε επιχειρήσεις με υψηλό επίπεδο υψηλό, μέσο και χαμηλό επίπεδο καινοτομίας και τεχνολογικής συγκρότησης.

- **Κατηγορία Α – Επιχειρήσεις υψηλής εντάσεως καινοτομίας**

Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται επιχειρήσεις που δηλώνουν ότι έχουν εισάγει την τελευταία διετία κάποιο καινοτομικό προϊόν ή διαδικασία (καινοτομία ως προς το προϊόν και ως προς τη διαδικασία). Πρόκειται για τις επιχειρήσεις που αποτελούν τον πυρήνα της τεχνολογικής ανάπτυξης και από τις οποίες εκτιμάται ότι θα προέλθει η ζήτηση για δεξιότητες υψηλού επιπέδου.

- **Κατηγορία Β – Επιχειρήσεις μεσαίας εντάσεως καινοτομίας**

Οι επιχειρήσεις της κατηγορίας αυτής έχουν εφαρμόσει ένα από τα δύο είδη καινοτομίας: είτε έχουν εισάγει καινοτομία προϊόντος, είτε καινοτομία διαδικασίας. Η κατηγορία αυτή μπορεί να χωριστεί περαιτέρω σε δύο υποκατηγορίες, ανάλογα με την ύπαρξη ή όχι και του τρίτου τύπου καινοτομίας που εξετάστηκε, η οργανωσιακή καινοτομία.

- **Κατηγορία Γ – Επιχειρήσεις χαμηλής εντάσεως καινοτομίας**

Η τελευταία κατηγορία επιχειρήσεων περιλαμβάνει όσες δήλωσαν ότι δεν έχουν εισάγει τη τελευταία διετία καμία καινοτομία.

Πίνακας 65. Τυπολογία επιχειρήσεων με βάση το καινοτομικό προφίλ

| | Καινοτομία Προϊόντος | Καινοτομία Διαδικασίας | Οργανωσιακή καινοτομία | Πλήθος επιχειρήσεις |
|--|----------------------|------------------------|------------------------|---------------------|
| «Οι υψηλής έντασης καινοτομίας» (Κατηγορία Α) | √ | √ | √/- | 443 |
| «Οι μέτριας έντασης καινοτομίας» (Κατηγορία Β) | √ | - | √ | 984 |
| | - | √ | √ | |
| | √ | - | - | |
| «Οι χαμηλής καινοτομίας» (Κατηγορία Γ) | - | - | - | 598 |

Με βάση την παραπάνω διάκριση, 443 επιχειρήσεις, δηλαδή περίπου ένα 22% του δείγματος εντάσσονται στην πρώτη κατηγορία. Αντίθετα στην κατηγορία Γ εντάσσονται 598 επιχειρήσεις, δηλαδή το 30% του αρχικού δείγματος. Οι υπόλοιπες επιχειρήσεις (984)

ανήκουν στη Β κατηγορία. Μπορεί να σημειωθεί ότι περίπου 270 από αυτές ξεχωρίζουν σε σχέση με τις υπόλοιπες αυτής της κατηγορίας καθώς δηλώνουν ότι έχουν εφαρμόσει 2 είδη καινοτομίας, η μία από τις οποίες ήταν η οργανωσιακή καινοτομία.

Από την ανάλυση φαίνεται ότι στην τυπολογία αυτή υπάρχουν κλαδικές διαφοροποιήσεις. Έτσι ο πρωτογενής τομέας και οι κατασκευές αποτελούνται στην πλειονότητα τους από επιχειρήσεις χαμηλής έντασης καινοτομίας. Αντίθετα, τη μεγαλύτερη πυκνότητα υψηλής έντασης καινοτομίας έχει ο κλάδος της πληροφορικής, ενώ σχεδόν το 30% των επιχειρήσεων της μεταποίησης (υψηλότερα του μέσου όρου) ανήκουν στην κατηγορία Α.

Πίνακας 65.1. Τυπολογία επιχειρήσεων με βάση το καινοτομικό προφίλ (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων | | |
|-------------------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| | Υψηλής έντασης καινοτομίας | Μέσης έντασης καινοτομίας | Χαμηλής έντασης καινοτομίας |
| Πρωτογενής τομέας | 15,3% | 34,7% | 50,0% |
| Μεταποίηση | 28,8% | 44,8% | 26,5% |
| Κατασκευές | 16,5% | 31,2% | 52,3% |
| Εμπόριο | 13,9% | 54,7% | 31,4% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 24,5% | 54,5% | 21,0% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 29,6% | 44,9% | 25,5% |
| Πληροφορική (72) | 39,2% | 52,9% | 7,8% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 21,4% | 50,0% | 28,6% |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 25,9% | 51,9% | 22,2% |
| Σύνολο | 21,9% | 48,6% | 29,5% |

Σαφής είναι και η διάκριση μεγέθους: στην κατηγορία Α το 61% των επιχειρήσεων είναι μεσαίες ή/ και μεγάλες επιχειρήσεις ενώ αντίθετα στην κατηγορία της χαμηλής έντασης καινοτομίας το 67% των επιχειρήσεων είναι μικρές έως και πολύ μικρές επιχειρήσεις. Συνεπώς το μέγεθος φαίνεται να παίζει ρόλο στη συγκεκριμένη τυπολογία.

Πίνακας 65.2. Τυπολογία επιχειρήσεων με βάση το καινοτομικό προφίλ (αποτελέσματα ανά μέγεθος)

| | % επιχειρήσεων | |
|--|----------------|-------------------|
| | Έως 49 άτομα | Πάνω από 50 άτομα |
| «Οι υψηλής έντασης καινοτομίας» (Κατηγορία Α) | 39% | 61% |
| «Οι μέτριας έντασης καινοτομίας» (Κατηγορία Β) | 54% | 47% |
| «Οι χαμηλής έντασης καινοτομίας» (Κατηγορία Γ) | 67% | 34% |

Μια άλλη σχέση που θεωρητικά θα έπρεπε να αναδεικνύεται ως κρίσιμη στην κατηγοριοποίηση αυτή είναι η σχέση της εκπαίδευσης. Πράγματι οι περισσότεροι καινοτομικά αναπτυγμένες επιχειρήσεις επενδύουν περισσότερο στην εκπαίδευση. Αυτό φαίνεται από τον παρακάτω πίνακα όπου το 86,2% των επιχειρήσεων υψηλής έντασης επενδύει σε προγράμματα εκπαίδευσης έναντι 60,7% των επιχειρήσεων στην τελευταία κατηγορία. Παρατηρείται ακόμα ότι με εξαίρεση μόνο τα χρηματοδοτούμενα σεμινάρια η πρώτη κατηγορία επιχειρήσεων υπερέχει σε όλες τις μορφές εκπαίδευσης.

Πίνακας 66. Εφαρμογή προγραμμάτων εκπαίδευσης ανάλογα με το καινοτομικό προφίλ των επιχειρήσεων

% επιχειρήσεων

| | Προγράμματα εκπαίδευσης | Είδος προγραμμάτων εκπαίδευσης | | | | |
|--------------------|-------------------------|--------------------------------|----------------------------|--------------------------------|---------------------|--------------|
| | | Εσωτερικά προγράμματα | Χρηματοδοτούμενα σεμινάρια | Οργανωμένη ανταλλαγή εμπειριών | On-the-job training | Job Rotation |
| Κατηγορία Α | 86,2% | 85,3% | 77,0% | 71,1% | 76,2% | 54,4% |
| Κατηγορία Β | 79,1% | 81,4% | 78,6% | 65,2% | 71,4% | 45,3% |
| Κατηγορία Γ | 60,7% | 71,8% | 73,1% | 51,7% | 59,2% | 39,7% |
| Σύνολο | 75,2% | 80,1% | 76,9% | 63,4% | 69,7% | 46,2% |

Φαίνεται μάλιστα ότι οι υψηλής έντασης καινοτομίας επιχειρήσεις χρησιμοποιούν διαφορετικές πηγές πληροφόρησης από τις λιγότερο προηγμένες. Έτσι, το 30% των επιχειρήσεων υψηλής καινοτομίας αναζητά νέα γνώση μέσα από την έρευνα και ανάπτυξη που διεξάγει στο εσωτερικό της επιχείρησης ενώ το ποσοστό των επιχειρήσεων που ενεργεί κατ' αυτόν τον τρόπο είναι μικρότερο στις άλλες δύο κατηγορίες και οριακά ανέρχεται στο 14% των επιχειρήσεων στην τελευταία κατηγορία, της χαμηλής έντασης καινοτομίας επιχειρήσεις. Επίσης συμμετέχει σε μεγαλύτερο βαθμό σε ερευνητικά προγράμματα, παρόλο που το ποσοστό είναι πολύ μικρό.

Πίνακας 67. Πηγές πληροφόρησης ανάλογα με το καινοτομικό προφίλ των επιχειρήσεων

% επιχειρήσεων

| | Πελάτες | | In-house R&D | | Συμμετοχή σε ερευνητικά προγράμματα | |
|--------------------|---------|-----------------|--------------|-----------------|-------------------------------------|-----------------|
| | Καθόλου | Σε μεγάλο βαθμό | Καθόλου | Σε μεγάλο βαθμό | Καθόλου | Σε μεγάλο βαθμό |
| Κατηγορία Α | 5,9% | 24,7% | 6,6% | 30,8% | 38,4% | 7,1% |
| Κατηγορία Β | 7,7% | 25,4% | 14,7% | 25,0% | 48,4% | 5,7% |
| Κατηγορία Γ | 17,3% | 18,1% | 29,2% | 13,8% | 65,3% | 1,9% |

5.3 Τυπολογία επιχειρήσεων: Πολιτικές ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού

Η τρίτη τυπολογία αφορά στην κατηγοριοποίηση με βάση τις πολιτικές ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού. Τα κριτήρια που τέθηκαν τουλάχιστον σε αυτή την αναλυτική προσέγγιση αφορούν αποκλειστικά στα ζητήματα εκπαίδευσης. Έτσι η κατηγοριοποίηση είναι η εξής:

- **Κατηγορία Α – Επιχειρήσεις Υψηλής έντασης εκπαίδευσης**

Πρόκειται για επιχειρήσεις που εφαρμόζουν όλες τις μορφές τυπικής και άτυπης εκπαίδευσης

- **Κατηγορία Β – Επιχειρήσεις μεσαίας έντασης εκπαίδευσης**

Επιχειρήσεις οι οποίες εφαρμόζουν μεν εκπαιδευτικά προγράμματα αλλά αυτά είναι κυρίως άτυπες μορφές εντός της επιχείρησης

- **Κατηγορία Γ – Επιχειρήσεις χαμηλής έντασης εκπαίδευσης**

Επιχειρήσεις οι οποίες δεν εφαρμόζουν κανένα είδος εκπαιδευτικού προγράμματος στο προσωπικό τους.

Με βάση την παραπάνω διάκριση, 591 επιχειρήσεις, δηλαδή περίπου ένα 30% του δείγματος εντάσσονται στην πρώτη κατηγορία. Αντίθετα στην κατηγορία Γ εντάσσονται 501 επιχειρήσεις, δηλαδή σχεδόν το 25% του αρχικού δείγματος. Οι υπόλοιπες επιχειρήσεις (933) ανήκουν στη Β κατηγορία. Μπορεί ωστόσο να γίνει μια επιμέρους διάκριση σε αυτή την κατηγορία διακρίνοντας μεταξύ της ομάδας Β1 που περιλαμβάνει επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν σεμινάρια εκτός επιχείρησης (566 από τις 933) και των λοιπών που εφαρμόζουν κυρίως εσωτερικές εκπαιδεύσεις.

Αν και υπάρχουν κλαδικές ιδιαιτερότητες εκ της φύσεως της κάθε δραστηριότητας διαπιστώνεται μία υψηλότερη συμμετοχή των υπηρεσιών τόσο στην κατηγορία Α όσο και στην κατηγορία Β1. Σε επίπεδο περιφερειών, ισχυρότερη φαίνεται να είναι η συμμετοχή επιχειρήσεων με έδρα την Αττική και την Στερεά Ελλάδα σε σχέση με τις υπόλοιπες περιφέρειες.

Πίνακας 68. Τυπολογία ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού (κλαδικά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Υψηλής έντασης εκπαίδευσης (Α) | Μέσης έντασης εκπαίδευσης (Β1) | Μέσης έντασης εκπαίδευσης (Β2) | Χαμηλής έντασης εκπαίδευσης (Γ) |
|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| Πρωτογενής τομέας | 22,2% | 20,8% | 22,2 % | 34,7 % |
| Μεταποίηση | 27,0% | 29,1 % | 16,4 % | 27,5 % |
| Κατασκευές | 18,3% | 26,6 % | 17,4 % | 37,6 % |
| Εμπόριο | 29,5% | 27,6 % | 18,8 % | 24,2 % |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 31,5% | 21,0 % | 28,0 % | 19,6 % |
| Υπηρεσίες (60-71) | 40,8% | 29,6 % | 11,2 % | 18,4 % |
| Πληροφορική (72) | 39,2% | 41,2 % | 11,8 % | 7,8 % |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 42,9% | 25,7 % | 18,6 % | 12,9 % |
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 29,6% | 37,0 % | 18,5 % | 14,8 % |
| Σύνολο | 29,2% | 28,0 % | 18,1 % | 24,7 % |

Πίνακας 68.1. Τυπολογία ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού (περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Υψηλής έντασης εκπαίδευσης (Α) | Μέσης έντασης εκπαίδευσης | Χαμηλής έντασης εκπαίδευσης |
|--------------------|--------------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| Ανατ. Μακ & Θράκη | 20,5% | 46,5% | 33,1% |
| Αττική | 38,6% | 48,5% | 12,9% |
| Βορ. Αιγαίο | 12,5% | 46,9% | 40,6% |
| Δυτική Ελλάδα | 25,4% | 37,7% | 36,9% |
| Δυτική Μακεδονία | 18,5% | 48,1% | 33,3% |
| Ήπειρος | 13,1% | 49,2% | 37,7% |
| Θεσσαλία | 22,6% | 44,5% | 32,9% |
| Ιόνια Νησιά | 24,4% | 44,4% | 31,1% |
| Κεντρική Μακεδονία | 26,3% | 47,4% | 26,3% |

| | Υψηλής έντασης εκπαίδευσης (Α) | Μέσης έντασης εκπαίδευσης | Χαμηλής έντασης εκπαίδευσης |
|---------------|--------------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| Κρήτη | 27,1% | 44,4% | 28,5% |
| Νοτ. Αιγαίο | 25,0% | 47,8% | 27,2% |
| Πελοπόννησος | 23,5% | 44,9% | 31,6% |
| Στερεά Ελλάδα | 30,9% | 37,3% | 31,8% |
| Σύνολο | 29,2% | 46,1% | 24,7% |

Επιπροσθέτως φαίνεται ότι οι επιχειρήσεις της κατηγορίας Α είναι περισσότερο εξαγωγικές από τις επιχειρήσεις των άλλων κατηγοριών αλλά και περισσότερο αισιόδοξες ότι οι εξαγωγές θα αυξηθούν το 2011. Έτσι οι μισές επιχειρήσεις υψηλής έντασης εκπαίδευσης εξαγουν έναντι 41% των επιχειρήσεων χαμηλής έντασης. Επιπλέον, από τις εξαγωγικές το 59% της πρώτης κατηγορίας εκτιμούν αύξηση στις εξαγωγές τους όταν κάτω από το 45% των εξαγωγικών επιχειρήσεων της τελευταίας κατηγορίας κάνει θετική πρόβλεψη εξαγωγών.

Πίνακας 69. Εξαγωγικές επιδόσεις

% επιχειρήσεων

| | Ποσοστό εξαγωγικών επιχειρήσεων | Μεταβολή εξαγωγών | | |
|-----------------------------|---------------------------------|-------------------|-------------|-----------------|
| | | Θα αυξηθούν | Θα μειωθούν | Οριακή μεταβολή |
| Υψηλής έντασης εκπαίδευσης | 50,4% | 59,2% | 6,4% | 34,4% |
| Μέσης έντασης εκπαίδευσης | 47,8% | 55,4% | 8,3% | 36,3% |
| Χαμηλής έντασης εκπαίδευσης | 41,3% | 44,6% | 13,9% | 41,6% |

Οι επιχειρήσεις υψηλής έντασης εκπαίδευσης φαίνεται να είναι λιγότερο εκτεθειμένες στα χαρακτηριστικά της κρίσης. Στο έλεγχο που πραγματοποιήθηκε για τις πιο συχνές κατηγορίες προβλημάτων τις οποίες οι επιχειρήσεις του δείγματος έχουν υποδείξει, φαίνεται ότι μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων στην πρώτη ομάδα δηλώνουν ότι είναι δεν είναι ιδιαίτερα εκτεθειμένοι σε προβλήματα ρευστότητας λόγω είτε της άρνησης των τραπεζών να εγκρίνουν νέα δάνεια, ή λόγω προβλημάτων ρευστότητας των πελατών / προμηθευτών τους. Μόνο στην πίεση που θέτει ο περιορισμός εργασιών από το βασικό πελάτη φαίνεται οι επιχειρήσεις υψηλής έντασης εκπαίδευσης επηρεάζονται σχεδόν στον ίδιο βαθμό με τις επιχειρήσεις μεσαίας έντασης, ενώ εξακολουθούν οι επιχειρήσεις χαμηλής έντασης να επηρεάζονται περισσότερο.

Πίνακας 70. Έκθεση στα χαρακτηριστικά της κρίσης

% επιχειρήσεων

| | | Καθόλου | Σε μεγάλο βαθμό |
|--|-----------------------------|---------|-----------------|
| Χαμηλή ρευστότητα λόγω άρνησης τραπεζών να εγκρίνουν νέα δάνεια | Υψηλής έντασης εκπαίδευσης | 30,7% | 16,2% |
| | Μέσης έντασης εκπαίδευσης | 25,4% | 21,7% |
| | Χαμηλής έντασης εκπαίδευσης | 24,7% | 28,0% |
| Χαμηλή ρευστότητα λόγω προβλημάτων ρευστότητας προμηθευτών / πελατών | Υψηλής έντασης εκπαίδευσης | 15,6% | 18,4% |
| | Μέσης έντασης εκπαίδευσης | 13,1% | 23,9% |
| | Χαμηλής έντασης εκπαίδευσης | 10,8% | 31,5% |
| Περιορισμένες πληρωμές / | Υψηλής έντασης εκπαίδευσης | 29,7% | 10,7% |

| | | Καθόλου | Σε μεγάλο βαθμό |
|-------------------------------|-----------------------------|---------|-----------------|
| εργασίες από το βασικό πελάτη | Μέσης έντασης εκπαίδευσης | 30,1% | 14,3% |
| | Χαμηλής έντασης εκπαίδευσης | 21,2% | 17,1% |

Όπως ήταν αναμενόμενο στην κατανομή του προσωπικού με βάση το επίπεδο εκπαίδευσης φαίνεται ότι οι απόφοιτοι της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης τόσο στο σύνολο όσο σε ανά κατηγορία αποφοίτων (ΑΕΙ, ΤΕΙ, μεταπτυχιακού) σε ποσοστό είναι περισσότεροι στις επιχειρήσεις υψηλής έντασης εκπαίδευσης και λιγότεροι στις χαμηλής έντασης εκπαίδευσης.

Πίνακας 71. Κατανομή (%) προσωπικού με βάση το επίπεδο εκπαίδευσης των εργαζομένων

| | % επιχειρήσεων | | |
|--------------------------------|----------------|---------------|---|
| | Απόφοιτοι ΤΕΙ | Απόφοιτοι ΑΕΙ | Κάτοχοι Μεταπτυχιακού διδακτορικού τίτλου |
| Υψηλής έντασης εκπαίδευσης | 16,8% | 18,9 % | 6,7 % |
| Μέσης έντασης εκπαίδευσης (Β1) | 15,5 % | 16,9 % | 4,5 % |
| Μέσης έντασης εκπαίδευσης (Β2) | 14,2 % | 13,2% | 3,4 % |
| Χαμηλής έντασης εκπαίδευσης | 11,4 % | 10,9 % | 2,3 % |
| Σύνολο | 14,6 % | 15,3 % | 4,4 % |

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι θα μπορούσε να προκύψει μια τυπολογία επιχειρήσεων ανάλογα με το επίπεδο εκπαίδευσης. Πιο συγκεκριμένα, με βάση τις απαντήσεις των επιχειρήσεων ως προς το % του δυναμικού τους που είναι κάτοχοι μεταπτυχιακού / διδακτορικού, απόφοιτοι ΑΕΙ ή απόφοιτοι ΤΕΙ μπορεί να κατασκευαστεί ένας σύνθετος δείκτης που θα εκφράζει τη ένταση του μορφωτικού επιπέδου (ΕΜΕ) κάθε επιχείρησης ως εξής:

$$\text{ΕΜΕ: } \% \text{ αποφοίτων ΤΕΙ} * 0,5 + \% \text{ απόφοιτοι ΑΕΙ} * 0,75 + \text{Κάτοχοι Μεταπτυχιακού/ Διδακτορικού} * 1$$

Ο δείκτης δίνει δηλαδή υψηλότερη βαρύτητα στο υψηλότερο επίπεδο μόρφωσης. Με τη βοήθεια του δείκτη αυτού μπορούν να ομαδοποιηθούν οι 1797 επιχειρήσεις που απάντησαν στη σχετική ερώτηση σε τρεις κατηγορίες .

Στις υψηλού μορφωτικού επιπέδου επιχειρήσεις κατά μέσο όρο το ποσοστό του προσωπικού που διαθέτει είτε μεταπτυχιακό είτε διδακτορικό τίτλο είναι 16%, ενώ ένα 39% είναι απόφοιτοι ΑΕΙ και 31% απόφοιτοι ΤΕΙ. Αντίθετα στην κατηγορία του χαμηλότερου μορφωτικού επιπέδου, το αντίστοιχο ποσοστό κατόχων μεταπτυχιακού / διδακτορικού τίτλου είναι μόλις 2,6% και 6,1% είναι απόφοιτοι ΑΕΙ.

Πίνακας 72. Κατηγοριοποίηση με βάση το επίπεδο εκπαίδευσης των εργαζομένων

| | Αριθμός επιχειρήσεων | % | μέσος όρος | | |
|-----------------------------|----------------------|-------------|---------------|---------------|--|
| | | | Απόφοιτοι ΤΕΙ | Απόφοιτοι ΑΕΙ | Κάτοχοι Μεταπτυχιακού /διδακτορικού τίτλου |
| Υψηλού μορφωτικού επιπέδου | 487 | 27,1% | 31% | 39% | 16% |
| Μεσαίου μορφωτικού επιπέδου | 443 | 24,7% | 18% | 15% | 5,6% |
| Χαμηλής μορφωτικού επιπέδου | 867 | 48,2% | 8,2% | 6,1% | 2,6% |
| Σύνολο | 1797 | 100% | 17,1% | 18,1% | 9,2% |

5.4 Προσδιορισμός άριστων επιχειρήσεων: AAA

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται οι επιχειρήσεις που αριστεύουν και στις τρεις τυπολογίες που παρουσιάστηκαν. Αναζητούμε δηλαδή τις επιχειρήσεις που με βάση το οικονομικό τους προφίλ ανήκουν στις Ανεπτυγμένες/ Εδραιωμένες επιχειρήσεις, με βάση το καινοτομικό τους προφίλ στις υψηλής έντασης καινοτομίας και με βάση το παρεχόμενο επίπεδο εκπαίδευσης/κατάρτισης στις υψηλής έντασης εκπαίδευσης επιχειρήσεις. Από το συνδυασμό των τριών τυπολογιών προκύπτουν οι άριστες επιχειρήσεις, οι οποίες συμβολικά μπορούν να χαρακτηριστούν ως «AAA».

Πρόκειται για 70 επιχειρήσεις, οι μισές σχεδόν από τις οποίες είναι μεταποιητικές, ενώ 15 είναι εμπορικές. Μάλιστα ο κλάδος της μεταποίησης με συνολικά 48 άριστες επιχειρήσεις υπερεκπροσωπείται σε αντίθεση με τον κλάδο του Εμπορίου που υποεκπροσωπείται σε σχέση με τα αντίστοιχα ποσοστά επιχειρήσεων από αυτούς τους δύο κλάδους στο δείγμα. Αυξημένη συμμετοχή σε αυτό το άριστο δείγμα φαίνεται να έχει και ο κλάδος των υπηρεσιών πληροφορικής καθώς η εκπροσώπησή του είναι μεγαλύτερη από την εκπροσώπηση τους στον δείγμα.

Πίνακας 73. Αποτύπωση των χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων της κατηγορίας AAA (κλαδικά αποτελέσματα)

| | % επιχειρήσεων | |
|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| | Κλαδική διάρθρωση 70 επιχειρήσεων | Διάρθρωση στο σύνολο δείγματος |
| Πρωτογενής τομέας | 1,4% | 3,6% |
| Μεταποίηση | 47,1% | 34,0% |
| Κατασκευές | 2,9% | 5,4% |
| Εμπόριο | 21,4% | 36,5% |
| Ξενοδοχεία- Εστιατόρια | 8,6% | 7,1% |
| Υπηρεσίες (60-71) | 7,1% | 4,8% |
| Πληροφορική (72) | 5,7% | 2,5% |
| Συμβουλευτικές υπηρεσίες (74) | 4,3% | 3,5% |

| | Κλαδική διάρθρωση 70 επιχειρήσεων | Διάρθρωση στο σύνολο δείγματος |
|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| Λοιπές υπηρεσίες (75-93) | 1,4% | 2,7% |
| Σύνολο | 100,0% | 100,0% |

Σε επίπεδο περιφερειών φαίνεται ότι τη μεγαλύτερη εκπροσώπηση έχουν οι επιχειρήσεις στην Αττική και στη Στερεά Ελλάδα σε σύγκριση με το σύνολο του δείγματος, ενώ αντίθετα μικρότερη εκπροσώπηση έχουν οι επιχειρήσεις στην Κεντρική Μακεδονία και Θεσσαλία.

Πίνακας 74. Αποτύπωση των χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων της κατηγορίας AAA (περιφερειακά αποτελέσματα)

% επιχειρήσεων

| | Περιφερειακή διάρθρωση 70 επιχειρήσεων | Διάρθρωση στο σύνολο δείγματος |
|--------------------|--|--------------------------------|
| Ανατ Μακ & Θράκη | 5,7% | 6,3% |
| Αττική | 51,4% | 35,3% |
| Βορ. Αιγαίο | 0,0% | 1,6% |
| Δυτική Ελλάδα | 7,1% | 6,0% |
| Δυτική Μακεδονία | 0,0% | 2,7% |
| Ήπειρος | 1,4% | 3,0% |
| Θεσσαλία | 2,9% | 7,7% |
| Ιόνια Νησιά | 1,4% | 2,2% |
| Κεντρική Μακεδονία | 5,7% | 13,3% |
| Κρήτη | 8,6% | 7,1% |
| Νοτ. Αιγαίο | 5,7% | 4,5% |
| Πελοπόννησος | 2,9% | 4,8% |
| Στερεά Ελλάδα | 7,1% | 5,4% |
| Σύνολο | 100,0% | 100,0% |

Αν και μεταξύ των άριστων επιχειρήσεων μπορούμε να βρούμε επιχειρήσεις όλων των μεγεθών, φαίνεται σαφώς ότι εκπροσωπούνται περισσότερες μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις: το 70% των άριστων επιχειρήσεων απασχολούν περισσότερα από 50 άτομα γεγονός άλλωστε που έχει αποτυπωθεί και στις επιμέρους κατηγοριοποιήσεις. Αντίθετα, οι πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις υποεκπροσωπούνται σε σχέση με την κατανομή τους δείγμα.

Πίνακας 75. Αποτύπωση των χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων της κατηγορίας AAA (αποτελέσματα ανά μέγεθος)

% επιχειρήσεων

| | AAA | Σύνολο δείγματος |
|--------------------|-------|------------------|
| 1-10 άτομα | 4,3% | 12,2% |
| 11-49 άτομα | 25,7% | 41,9% |
| 50-249 άτομα | 40,0% | 35,2% |
| Πάνω από 250 άτομα | 30,0% | 10,6% |

| | AAA | Σύνολο δείγματος |
|--------|--------|------------------|
| Σύνολο | 100,0% | 100,0% |

Οι άριστες επιχειρήσεις φαίνεται επίσης να έχουν καλύτερο επίπεδο οργάνωσης από το μέσο όρο του δείγματος. Αναλυτικότερα όπως φαίνεται από τον παρακάτω πίνακα σημαντικά υψηλότερο σε σχέση με το δείγμα είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων AAA που εφαρμόζει κάθε μία από τις εφαρμογές διοίκησης με τη συντριπτική σχεδόν πλειοψηφία των επιχειρήσεων (92,4%) να διαθέτει ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα.

Πίνακας 76. Επίπεδο οργάνωσης των επιχειρήσεων της κατηγορίας AAA

| | AAA | Σύνολο |
|---|-------|--------|
| Ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα | 92,4% | 77,1% |
| Συστήματα διοίκησης έργου | 57,4% | 38,3% |
| Διοίκηση ολικής ποιότητας | 75,4% | 54,0% |
| Θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης και ανάπτυξης ανθρωπίνου δυναμικού | 79,7% | 59,8% |
| Σύστημα σύνδεσης μισθών / παραγωγικότητας | 70,6% | 50,4% |

Εξίσου υψηλές είναι οι επιδόσεις των άριστων επιχειρήσεων και στις εφαρμογές ποιότητας. Ξεκινώντας από την πιο συνηθισμένη εφαρμογή που είναι η ύπαρξη πιστοποιημένου συστήματος διαχείρισης ποιότητας έως και την πιο εξειδικευμένη που είναι τα οικολογικά σήματα οι άριστες επιχειρήσεις είναι καλύτερες από το μέσο όρο του δείγματος.

Πίνακας 77. Επίπεδο ποιότητας των επιχειρήσεων της κατηγορίας AAA

| | AAA | Σύνολο |
|---|-------|--------|
| Πιστοποιημένο σύστημα διαχείρισης ποιότητας | 84,3% | 63,2% |
| Πιστοποιημένο σύστημα περιβαλλοντικής διαχείρισης | 51,5% | 28,0% |
| Πιστοποιημένο σύστημα διαχείρισης υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία | 52,4% | 38,8% |
| Οικολογικά σήματα | 34,8% | 21,1% |

Τέλος οι άριστες επιχειρήσεις φαίνεται να αντιδρούν πιο ήπια στην κρίση αφενός γιατί έχουν επηρεαστεί σε μικρότερο βαθμό, αφετέρου γιατί είναι «οπλισμένες» με όλα εκείνα τα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει μια σύγχρονη επιχείρηση στο σημερινό περιβάλλον: καινοτομία, εξωστρέφεια, ισχυρό ανθρώπινο κεφάλαιο. Έτσι λοιπόν ακόμα και οι επιχειρήσεις που θα αντιδράσουν ενάντια στην κρίση με κάποια από τις μεθόδους που περιγράφεται παρακάτω επιλέγουν κατά κύριο λόγο τις πιο ήπιες προσαρμογές όπως είναι η συγκράτηση μείωση των τακτικών αποδοχών και η περικοπή extra αποδοχών όπως είναι τα πριμ και τα επιδόματα παραγωγικότητας. Ελάχιστες είναι οι άριστες επιχειρήσεις που προσφεύγουν και σε δριμείς αντιδράσεις όπως είναι οι απολύσεις.

Πίνακας 78. Τρόποι αντιμετώπισης της κρίσης στις επιχειρήσεις της κατηγορίας AAA

| | | Ναι | Όχι | Ίσως / Μπορεί | Το έχουν ήδη κάνει |
|------------------------------------|--------|-------|-------|---------------|--------------------|
| Μείωση απασχολούμενων | AAA | 2,9% | 91,3% | 4,3% | 1,4% |
| | Σύνολο | 20,8% | 63,9% | 11,6% | 3,7% |
| Περικοπή έμμεσων παροχών προς τους | AAA | 8,7% | 78,3% | 11,6% | 1,4% |

| | | Ναι | Όχι | Ίσως / Μπορεί | Το έχουν ήδη κάνει |
|--|--------|-------|-------|---------------|--------------------|
| εργαζόμενους | Σύνολο | 25,9% | 62,6% | 8,7% | 2,8% |
| Συγκράτηση ή μείωση των τακτικών αποδοχών του προσωπικού | ΑΑΑ | 31,3% | 52,2% | 10,4% | 6,0% |
| | Σύνολο | 50,4% | 39,8% | 7,3% | 2,5% |
| Περικοπές σε πριμ, επιδόματα παραγωγικότητας | ΑΑΑ | 22,4% | 68,7% | 6,0% | 3,0% |
| | Σύνολο | 31,8% | 58,0% | 6,9% | 3,2% |
| Προσαρμογή του χρόνου εργασίας | ΑΑΑ | 13,2% | 73,5% | 10,3% | 2,9% |
| | Σύνολο | 31,1% | 56,3% | 10,1% | 2,6% |

Κλείνοντας αυτήν την ενότητα θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι παραπάνω τυπολογίες είναι ενδεικτικές και αποτελούν μια πρώτη προσέγγιση της ανάλυσης που μπορεί να γίνει. Μέσα από τη συνδυασμένη αξιοποίηση τεχνολογικών, επιχειρηματικών και άλλων δεδομένων δύναται να δημιουργηθεί ένας μηχανισμός που θα συνιστά ένα σύστημα παρακολούθησης και εντοπισμού των γεωγραφικών περιοχών, κλάδων, ομάδων επιχειρήσεων, τεχνολογικών πεδίων ή αλυσίδων αξίας, όπου εκτιμάται ότι αναμένονται σημαντικές μεταβολές (τυπολογία επιχειρήσεων σε σχέση με κρίσιμες παραμέτρους όπως επενδυτική συμπεριφορά, κερδοφορία, ευελιξία στις αλλαγές). Ο μηχανισμός αυτός, με τα κατάλληλα επιστημονικά εργαλεία, θα είναι σε θέση να πραγματοποιεί μεταφορά και αξιολόγηση των επιμέρους προβλέψεων σε όρους επαγγελματιών και τοπικών αγορών εργασίας (τυπολογία περιοχών σε σχέση με παραμέτρους της απασχόλησης και των επαγγελματιών). Ο δυναμικός του χαρακτήρας θα ενισχυθεί βέβαια με την εκπόνηση της 2^{ης} έρευνας, ωστόσο ήδη από τον πρώτο κύκλο δημιουργούνται οι σχετικές προϋποθέσεις.

Δ. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ:

1. Ερωτηματολόγιο της έρευνας



ΙΔΡΥΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ
Τσάμη Καρατάσου 11, 11742 Αθήνα,
Τηλ.: 210 9211200, Fax: 210 92 33 977



Ε.Μ.ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ – ΣΧΟΛΗ ΧΗΜΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ - ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ & ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
Ηρ. Πολυτεχνείου 9, 15780 Ζωγράφου, Τηλ.: 210 7723058,
Fax: 210 7723304



ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΤΩΝ ΜΕΤΑΒΟΛΩΝ ΣΤΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ & ΤΙΣ ΤΟΠΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

| Σε γενικές γραμμές, πώς θα χαρακτηρίζατε τα κυριότερα προϊόντα, ή τις υπηρεσίες που προσφέρει η επιχείρησή σας στην αγορά; Είναι... | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| «Τυποποιημένα προϊόντα/υπηρεσίες, που απευθύνονται σε μαζικές αγορές, με χαμηλό κόστος παραγωγής»; | 1 | 2 |
| «Προϊόντα/υπηρεσίες που απευθύνονται σε μικρά, εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς (niche markets)»; | 1 | 2 |
| «Προϊόντα/υπηρεσίες που προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη» (customized, tailor made); | 1 | 2 |
| «Προϊόντα /υπηρεσίες υψηλής διαφοροποίησης ως προς τον ανταγωνισμό»; | 1 | 2 |

| Σε ποιο βαθμό θα λέγατε ότι αποτελούν μέρος της εταιρικής στρατηγικής σας οι ακόλουθες επιχειρηματικές κινήσεις; ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5, ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ | Καθόλου | | | | Σε μεγάλο βαθμό |
|--|---------|---|---|---|-----------------|
| «Η αύξηση του μεριδίου αγοράς με τα ίδια προϊόντα/υπηρεσίες, στις υφιστάμενες αγορές»; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| «Η διείσδυση σε νέες αγορές με τα ίδια προϊόντα, ή και υπηρεσίες»; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| «Η αύξηση των πωλήσεων με νέα προϊόντα/υπηρεσίες»; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| «Ο εντοπισμός νέων, μικρών ή ιδιαίτερων τομέων αγοράς (niche markets) στις υφιστάμενες αγορές δραστηριοποίησης της επιχείρησής σας»; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| «Ο επαναπροσδιορισμός των τομέων δραστηριοποίησης της επιχείρησής σας»; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| Στην επιχείρησή σας... | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Χρησιμοποιείτε Ολοκληρωμένα Πληροφοριακά Συστήματα, όπως CRM, ERP, IMS; | 1 | 2 |
| Χρησιμοποιείτε Συστήματα Διοίκησης Έργου (Project Management); | 1 | 2 |
| Εφαρμόζετε Διοίκηση Ολικής Ποιότητας; (Total quality management); | 1 | 2 |

| | | |
|---|------------|------------|
| Έχετε θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού; | 1 | 2 |
| Εφαρμόζετε σύστημα σύνδεσης μισθών/παραγωγικότητας; | 1 | 2 |
| | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
| Η επιχείρησή σας εφαρμόζει πιστοποιημένο σύστημα διαχείρισης ποιότητας (όπως π.χ. ISO 9001 του 2008); | 1 | 2 |
| Πιστοποιημένο σύστημα περιβαλλοντικής διαχείρισης (όπως π.χ. ISO 14001 του 2004); | 1 | 2 |
| Πιστοποιημένο σύστημα διαχείρισης υγιεινής και ασφάλειας στην εργασία (όπως π.χ. OHSAS 18001 ή ΕΛΟΤ 18-01); | 1 | 2 |
| Οικολογικά σήματα (Euro Eco Labels); | 1 | 2 |

B. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ & ΑΓΟΡΑ

| | |
|---|-----|
| Την τελευταία διετία, 2009-2010, περίπου τι δαπάνη για επενδύσεις* έκανε, συνολικά, η επιχείρησή σας στην Ελλάδα; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΗ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ ΣΕ ΕΥΡΩ – ΕΑΝ ΔΕΝ ΕΧΕΤΕ ΚΑΝΕΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ, ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ (0) | (€) |
|---|-----|

***ΜΕ ΤΟΝ ΟΡΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΝΝΟΟΥΝΤΑΙ ΟΙ ΔΑΠΑΝΕΣ ΓΙΑ ΑΓΟΡΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ, ΝΕΟΥ Η ΠΡΟΣ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ, ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ ΚΑΙ ΓΗΠΕΔΩΝ, ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΝΕΩΝ ΚΤΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ, ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗ Η ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΠΑΛΑΙΩΝ.**

| | |
|--|--------------------------------------|
| Από τη συνολική αξία των επενδύσεων που υπολογίζετε, <u>περίπου</u> τι ποσοστό % αντιστοιχεί σε κάθε κατηγορία δαπανών:... ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΑ ΠΟΣΟΣΤΑ ΠΟΥ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟΥΝ ΣΕ ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ | (ποσοστό % στο σύνολο της επένδυσης) |
| Αγορά νέου ή αντικατάσταση υφιστάμενου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού | (1) |
| Εισαγωγή νέων μεθόδων παραγωγής | (2) |
| Αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας για ήδη παραγόμενα προϊόντα/υπηρεσίες | (3) |
| Διεύρυνση της παραγωγικής δυναμικότητας για την παραγωγή νέων προϊόντων/υπηρεσιών | (4) |
| Συμμόρφωση με την περιβαλλοντική νομοθεσία, ή θέματα υγιεινής και ασφαλείας | (5) |
| Εξοικονόμηση και διαχείριση της ενέργειας | (6) |
| ΣΥΝΟΛΟ | 100% |

| | |
|---|-----|
| Και για την προσεχή διετία 2011-2012, τι δαπάνη προβλέπετε για επενδύσεις στην Ελλάδα; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΗ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ ΣΕ ΕΥΡΩ – ΕΑΝ ΔΕΝ ΠΡΟΒΛΕΠΕΤΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ, ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ (0) | (€) |
|---|-----|

| | |
|---|--------------------------------------|
| Και από τη συνολική αξία των επενδύσεων που προβλέπετε για το 2011-2012, <u>περίπου</u> πόσο τοις εκατό αντιστοιχεί σε κάθε κατηγορία δαπανών:... ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΑ ΠΟΣΟΣΤΑ ΠΟΥ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟΥΝ ΣΕ ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ | (ποσοστό % στο σύνολο της επένδυσης) |
| Αγορά νέου ή αντικατάσταση υφιστάμενου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού | (1) |
| Εισαγωγή νέων μεθόδων παραγωγής | (2) |
| Αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας για ήδη παραγόμενα προϊόντα/υπηρεσίες | (3) |
| Διεύρυνση της παραγωγικής δυναμικότητας για την παραγωγή νέων προϊόντων/υπηρεσιών | (4) |
| Συμμόρφωση με την περιβαλλοντική νομοθεσία, ή θέματα υγιεινής και ασφαλείας | (5) |
| Εξοικονόμηση και διαχείριση της ενέργειας | (6) |
| ΣΥΝΟΛΟ | 100% |

| Στο σημερινό οικονομικό περιβάλλον, πόσο εκτεθειμένη είναι η επιχείρησή σας:... | Καθόλου | | | | Σε μεγάλο βαθμό |
|--|---------|---|---|---|-----------------|
| Σε έλλειψη ρευστότητας, επειδή οι τράπεζες δεν εγκρίνουν νέα δάνεια; Θα λέγατε ότι δεν είναι καθόλου εκτεθειμένη, ή ότι είναι εκτεθειμένη σε μεγάλο βαθμό; ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5, ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Σε έλλειψη ρευστότητας, επειδή οι προμηθευτές, ή οι πελάτες σας αντιμετωπίζουν οι ίδιοι πρόβλημα ρευστότητας; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Επειδή έχουν περιοριστεί οι πληρωμές, ή οι εργασίες από το βασικό πελάτη της επιχείρησής σας; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Σε πίεση για αμεσότερες πληρωμές από προμηθευτές του εξωτερικού; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Σε πίεση από ανταγωνιστές που βασίζονται σε χαμηλό κόστος; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Σε πίεση από ανταγωνιστές που βασίζονται στην ποιότητα, ή στη διαφοροποίηση; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Λόγω της μετατόπισης του αγοραστικού προτύπου σε φθηνότερες κατηγορίες προϊόντων/υπηρεσιών; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| Μέσα στους επόμενους 12 μήνες, η επιχείρησή σας σκοπεύει να προχωρήσει σε:... | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Μείωση του αριθμού των απασχολούμενων; | 1 | 2 |
| Μείωση της παραγωγής ή της δραστηριότητάς της; | 1 | 2 |
| Μείωση των τιμών της; | 1 | 2 |
| Περικοπή έμμεσων παροχών προς τους εργαζόμενους; | 1 | 2 |
| Συγκράτηση, ή μείωση των τακτικών αποδοχών του προσωπικού; | 1 | 2 |
| Περικοπές σε πριμ και επιδόματα παραγωγικότητας; | 1 | 2 |
| Προσαρμογή του χρόνου εργασίας; | 1 | 2 |

Το 2011 σε σχέση με το 2010, εκτιμάτε ότι οι πωλήσεις της επιχείρησής σας στην ελληνική αγορά, θα αυξηθούν, θα μειωθούν, ή θα παραμείνουν σχεδόν αμετάβλητες;

Θα αυξηθούν 1
 Θα μειωθούν 2
 Σχεδόν αμετάβλητες 3

| | (ποσοστό %) |
|--|-------------|
| Σε τι ποσοστό περίπου εκτιμάτε ότι <u>θα αυξηθούν</u> οι πωλήσεις σας στην ελληνική αγορά; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΤΗΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΣΑΣ | |

| | (ποσοστό %) |
|--|-------------|
| Σε τι ποσοστό περίπου εκτιμάτε ότι <u>θα μειωθούν</u> οι πωλήσεις σας στην ελληνική αγορά; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΤΗΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΣΑΣ | |

Οι εξαγωγές της επιχείρησής σας; Εκτιμάτε ότι θα αυξηθούν, θα μειωθούν, ή θα παραμείνουν σχεδόν αμετάβλητες το 2011 σε σχέση με το 2010;

Θα αυξηθούν 1
 Θα μειωθούν 2
 Θα παραμείνουν σχεδόν αμετάβλητες 3
 Η επιχείρηση δεν κάνει εξαγωγές 8

| | |
|--|-------------|
| | (ποσοστό %) |
| Σε τι ποσοστό περίπου εκτιμάτε ότι <u>θα αυξηθούν</u> οι εξαγωγές σας; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΤΗΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΣΑΣ | |

| | |
|--|-------------|
| | (ποσοστό %) |
| Σε τι ποσοστό περίπου εκτιμάτε ότι <u>θα μειωθούν</u> οι εξαγωγές σας; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΤΗΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΣΑΣ | |

Το 2010 πραγματοποιήσατε κέρδη, ή ζημιές;

| | | |
|--|---|---|
| Κέρδη | 1 | |
| Ζημιές | 2 | |
| Ούτε κέρδη/ούτε ζημιές /οριακό αποτέλεσμα/μεταβολή | | 3 |

Το 2011 αναμένετε κέρδη, ή ζημιές;

| | | |
|--|---|---|
| Κέρδη | 1 | |
| Ζημιές | 2 | |
| Ούτε κέρδη/ούτε ζημιές /οριακό αποτέλεσμα/μεταβολή | | 3 |

ΠΡΟΣΟΧΗ: Η ΕΡΩΤΗΣΗ 45 ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΠΑΝΤΗΘΕΙ ΜΟΝΟ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΟΥ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΙΧΕ ΚΕΡΔΗ ΤΟ 2010 ΚΑΙ ΑΝΑΜΕΝΕΙ ΚΕΡΔΗ ΤΟ 2011

Τα κέρδη, το 2011, εκτιμάτε ότι θα έχουν αύξηση, μείωση, ή θα παραμείνουν σχεδόν αμετάβλητα, σε σχέση με το 2010;

| | |
|------------|---|
| Αύξηση | 1 |
| Μείωση | 2 |
| Αμετάβλητα | 3 |

ΠΡΟΣΟΧΗ: Η ΕΡΩΤΗΣΗ 46 ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΠΑΝΤΗΘΕΙ ΜΟΝΟ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΟΥ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΙΧΕ ΖΗΜΙΕΣ ΤΟ 2010 ΚΑΙ ΑΝΑΜΕΝΕΙ ΖΗΜΙΕΣ ΤΟ 2011

Οι ζημιές, το 2011, εκτιμάτε ότι θα έχουν αύξηση, μείωση, ή θα παραμείνουν σχεδόν αμετάβλητες, σε σχέση με το 2010;

| | |
|-------------|---|
| Αύξηση | 1 |
| Μείωση | 2 |
| Αμετάβλητες | 3 |

Γ. ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΩΝ

| Μια επιχείρηση αντλεί γνώση από διάφορες πηγές. Η επιχείρησή σας, σε ποιο βαθμό χρησιμοποιεί, ως πηγή γνώσης... | Καθόλου | | | | Σε μεγάλο βαθμό |
|--|---------|---|---|---|-----------------|
| Τους πελάτες της; ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5, ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Την έρευνα που διεξάγει η ίδια (Τμήμα μελετών-ερευνών/ in-house R&D); | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Τη συμμετοχή της σε ερευνητικά προγράμματα; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Τους προμηθευτές της; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Τους ανταγωνιστές, ή άλλες επιχειρήσεις του κλάδου; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Τις εταιρίες μελετών & συμβούλων; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Τα Πανεπιστήμια, και τα δημόσια ερευνητικά κέντρα; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Τα Συνέδρια, και τις εκθέσεις; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Τα Επιστημονικά περιοδικά και τις επαγγελματικές ή τεχνικές εκδόσεις; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | Καθόλου | | | | Σε μεγάλο βαθμό |
|--|---------|---|---|---|-----------------|
| Όταν εμφανίζονται μεταβολές της ζήτησης, σε ποιο βαθμό, θα λέγατε ότι η επιχείρησή σας ανταποκρίνεται γρήγορα; ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5, ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Σε ποιο βαθμό παρουσιάζει ευελιξία στην παραγωγή διαφορετικών προϊόντων ή υπηρεσιών; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Σε ποιο βαθμό βελτιώνει την τεχνολογία και την προσαρμόζει στις ανάγκες της; | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Πόσο οργανωμένο είναι το τμήμα τεχνικών μελετών ή/και Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D); | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Κατά τη τελευταία διετία (2009-2010) η επιχείρησή σας δημιούργησε κάποια νέα, ή σημαντικά βελτιωμένα προϊόντα ή υπηρεσίες; **ΕΞΑΙΡΕΙΤΑΙ Η ΑΠΛΗ ΜΕΤΑΠΩΛΗΣΗ ΝΕΩΝ ΑΓΑΘΩΝ ΑΛΛΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΜΟΝΟ ΑΙΣΘΗΤΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ**

Ναι 1 Όχι 2

| | (ποσοστό %) |
|--|-------------|
| Μπορείτε να εκτιμήσετε περίπου τι ποσοστό του ετήσιου τζίρου της επιχείρησής σας μπορεί να αποδοθεί σε αυτά τα νέα προϊόντα/υπηρεσίες; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΤΗΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΣΑΣ | |

Τα νέα ή σημαντικά βελτιωμένα προϊόντα/υπηρεσίες που δημιούργησε η επιχείρησή σας ήταν:

ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΔΥΝΑΤΕΣ

Νέα για την επιχείρησή σας; 1
 Νέα για την ελληνική αγορά; 2
 Νέα για την παγκόσμια αγορά; 3

Κατά την τελευταία διετία (2009-2010), η επιχείρησή σας έχει εισάγει κάποιες καινοτομίες που αφορούν παραγωγικές διαδικασίες, ή διεργασίες;

Ναι 1 Όχι 2

Συγκεκριμένα, τι αφορά η καινοτομία που εισήγαγε η επιχείρησή σας: **ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΔΥΝΑΤΕΣ**

Μεθόδους παραγωγής προϊόντων/υπηρεσιών 1
 Πρακτικές που εφαρμόζονται στην εφοδιαστική αλυσίδα της επιχείρησής (logistics) 2
 Τρόπους χρήσης των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών 3

Κατά την τελευταία διετία (2009-2010), η επιχείρησή σας έχει εισάγει κάποιες καινοτομίες που αφορούν την οργάνωση, την εμπορία, ή το μάρκετινγκ;

Ναι 1 Όχι 2

Συγκεκριμένα, τι αφορά η καινοτομία που εισήγαγε η επιχείρησή σας: **ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΔΥΝΑΤΕΣ**

Μεθόδους οργάνωσης της εργασίας; 1
 Μεταβολές στο design, ή τη συσκευασία προϊόντων/υπηρεσιών; 2
 Μεθόδους πωλήσεων ή διάθεσης προϊόντων/υπηρεσιών; 3
 Αναβάθμιση των υπηρεσιών μετά την πώληση (after sales); 4

Δ. ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Στην επιχείρησή σας αντιμετωπίζετε δυσκολίες στην εύρεση υποψηφίων με τα κατάλληλα για κάθε θέση προσόντα και δεξιότητες, ή όχι;

Ναι 1
Όχι 2

Σχετικά με τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει η επιχείρηση στην εύρεση υποψηφίων, θα λέγατε ότι οι υποψήφιοι:...

| | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|--|-----|-----|
| Έχουν περισσότερα προσόντα από ό,τι απαιτεί η θέση εργασίας; | 1 | 2 |
| Δεν πληρούν τις προδιαγραφές της θέσης εργασίας; | 1 | 2 |
| Δεν διαθέτουν την προσωπικότητα που χρειάζεται η επιχείρηση; | 1 | 2 |
| Είναι λίγοι, ή δεν υπάρχουν υποψήφιοι για τη θέση; | 1 | 2 |

Σε σχέση με τη θέση εργασίας τους, θα λέγατε, γενικά, ότι εντοπίζετε ελλείψεις γνώσεων και δεξιοτήτων στους εργαζόμενους της επιχείρησής σας;

Ναι 1 Όχι 2

Σε ποιες δεξιότητες πιστεύετε ότι υστερούν, πάντοτε σε σχέση με τη θέση εργασίας τους;

| | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Σε τεχνικές γνώσεις που απαιτούνται για τη συγκεκριμένη εργασία; | 1 | 2 |
| Στη διαχείριση τεχνολογίας και καινοτομίας; | 1 | 2 |
| Σε γνώσεις χρηματοοικονομικής διαχείρισης; | 1 | 2 |
| Στη βασική χρήση εφαρμογών πληροφορικής; | 1 | 2 |
| Στην προφορική και γραπτή επικοινωνία; | 1 | 2 |
| Στη γνώση ξένων γλωσσών; | 1 | 2 |
| Στην εργασία σε ομάδες; | 1 | 2 |
| Στην ανάπτυξη πρωτοβουλιών και στην ανάληψη ρίσκου; | 1 | 2 |
| Σε ικανότητες οργάνωσης και διοίκησης έργου (project management); | 1 | 2 |

Εφαρμόζετε προγράμματα εκπαίδευσης προσωπικού στην επιχείρησή σας;

Ναι 1 Όχι 2

Με ποιον τρόπο εκπαιδεύετε το προσωπικό σας;

| | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|--|-----|-----|
| Με προγράμματα ενδοεπιχειρησιακής εκπαίδευσης; | 1 | 2 |
| Με τη χρηματοδοτούμενη από την εταιρία συμμετοχή σε σεμινάρια εκτός επιχείρησης; | 1 | 2 |
| Με συστηματική ανταλλαγή πρακτικών εμπειριών ανάμεσα στους εργαζόμενους; | 1 | 2 |
| Με On-the-job training; | 1 | 2 |
| Με κυκλική εναλλαγή εργαζομένων (Job Rotation); | 1 | 2 |

Ποιες είναι οι τρεις ειδικεύσεις που θεωρείτε ότι είναι οι πλέον κρίσιμες* και καθοριστικές για τη λειτουργία της επιχείρησής σας;

ΠΕΡΙΓΡΑΨΤΕ ΣΧΕΤΙΚΑ ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ ΤΑ ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ ΤΗΣ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ. Π.χ. ΟΧΙ «ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ», ΑΛΛΑ «MANAGER ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗΣ ΑΛΥΣΙΔΑΣ», «ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ», «ΕΛΕΓΚΤΗΣ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΩΝ», «ΧΕΙΡΙΣΤΗΣ ΑΝΥΨΩΤΙΚΟΥ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΟΣ», «ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΨΥΚΤΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ»

| |
|---------------------------------|
| 1^η ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ: |
| 2^η ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ: |
| 3^η ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ: |

***ΩΣ ΚΡΙΣΙΜΕΣ ΕΙΔΙΚΕΥΣΕΙΣ ΕΝΝΟΟΥΝΤΑΙ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ (ΘΕΣΕΙΣ) ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΑ ΑΠΟ ΤΥΠΙΚΑ ΠΡΟΣΩΝΤΑ Η ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΙΕΡΑΡΧΙΑ, ΤΩΝ ΟΠΟΙΩΝ ΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΒΑΡΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ ΚΡΙΝΟΝΤΑΙ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ.**

1^η ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ

Το υπάρχον προσωπικό της επιχείρησής σας καλύπτει ικανοποιητικά τις γνώσεις και δεξιότητες, που απαιτεί η 1^η ειδίκευση που αναφέρατε, ή όχι;

Ναι 1 Όχι 2

| Κατά τη γνώμη σας, που οφείλεται το γεγονός ότι το υπάρχον προσωπικό δεν καλύπτει ικανοποιητικά τις απαιτήσεις της θέσης της 1 ^{ης} ειδίκευσης που αναφέρατε; | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|--|-----|-----|
| Στις αδυναμίες του επίσημου εκπαιδευτικού συστήματος να παρέχει τις κατάλληλες γνώσεις και δεξιότητες; | 1 | 2 |
| Σε ελλείψεις των προγραμμάτων εκπαίδευσης και ανάπτυξης του προσωπικού; | 1 | 2 |
| Σε αστοχία της διαδικασίας επιλογής προσωπικού; | 1 | 2 |
| Στη συχνή αντικατάσταση του προσωπικού; | 1 | 2 |

2^η ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ

Το υπάρχον προσωπικό της επιχείρησής σας καλύπτει ικανοποιητικά τις γνώσεις και δεξιότητες, που απαιτεί η 2^η ειδίκευση που αναφέρατε, ή όχι;

Ναι 1 Όχι 2

| Που οφείλεται το γεγονός ότι το υπάρχον προσωπικό δεν καλύπτει ικανοποιητικά τις απαιτήσεις της θέσης της 2 ^{ης} ειδίκευσης που αναφέρατε; | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Στις αδυναμίες του επίσημου εκπαιδευτικού συστήματος να παρέχει τις κατάλληλες γνώσεις και δεξιότητες; | 1 | 2 |
| Σε ελλείψεις των προγραμμάτων εκπαίδευσης και ανάπτυξης του προσωπικού; | 1 | 2 |
| Σε αστοχία της διαδικασίας επιλογής προσωπικού; | 1 | 2 |
| Στη συχνή αντικατάσταση του προσωπικού; | 1 | 2 |

3^η ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ

Το υπάρχον προσωπικό της επιχείρησής σας καλύπτει ικανοποιητικά τις γνώσεις και δεξιότητες, που απαιτεί η 3^η ειδίκευση που αναφέρατε, ή όχι;

Ναι 1 Όχι 2

| Που οφείλεται το γεγονός ότι το υπάρχον προσωπικό δεν καλύπτει ικανοποιητικά τις απαιτήσεις της θέσης της 3 ^{ης} ειδίκευσης που αναφέρατε; | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Στις αδυναμίες του επίσημου εκπαιδευτικού συστήματος να παρέχει τις κατάλληλες γνώσεις και δεξιότητες; | 1 | 2 |
| Σε ελλείψεις των προγραμμάτων εκπαίδευσης και ανάπτυξης του προσωπικού; | 1 | 2 |
| Σε αστοχία της διαδικασίας επιλογής προσωπικού; | 1 | 2 |
| Στη συχνή αντικατάσταση του προσωπικού; | 1 | 2 |

| | | |
|--|-------------|-----|
| Σε γενικές γραμμές, ποια ήταν η κατανομή του κύκλου εργασιών σας το 2010, στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας; Μπορείτε να εκτιμήσετε περίπου τι ποσοστό % προέρχεται από την εγχώρια αγορά, την Ευρωπαϊκή Ένωση, τα Βαλκάνια, την Τουρκία, ή άλλες χώρες; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΤΗΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΣΑΣ | (ποσοστό %) | |
| Την εγχώρια αγορά; | | (1) |
| Την Ευρωπαϊκή Ένωση; | | (2) |
| Τα Βαλκάνια; | | (3) |
| Την Τουρκία; | | (4) |
| Άλλες χώρες; | | (5) |
| ΣΥΝΟΛΟ | 100% | |

ΕΑΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΤΕ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΠΟΙΕΣ

| | | |
|---|-------------|-----|
| Και για το 2011, μπορείτε να προβλέψετε την κατανομή του κύκλου εργασιών σας, στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείστε; Περίπου, τι ποσοστό % προβλέπετε ότι θα προέλθει από την εγχώρια αγορά, την Ευρωπαϊκή Ένωση, τα Βαλκάνια, την Τουρκία, ή άλλες χώρες; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΤΗΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΣΑΣ | (ποσοστό %) | |
| Την εγχώρια αγορά; | | (1) |
| Την Ευρωπαϊκή Ένωση; | | (2) |
| Τα Βαλκάνια; | | (3) |
| Την Τουρκία; | | (4) |
| Άλλες χώρες; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΠΟΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΡ. 109 | | (5) |
| ΣΥΝΟΛΟ | 100% | |

ΕΑΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΤΕ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΠΟΙΕΣ

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

| | |
|--|--|
| ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ: <u>Συνολικός</u> (μέσος ετήσιος) <u>αριθμός</u> των απασχολούμενων <u>πλήρους απασχόλησης</u> στην επιχείρησή σας | |
| Αριθμός <u>γυναικών</u> πλήρους απασχόλησης | |
| Αριθμός <u>μεταναστών</u> πλήρους απασχόλησης | |

| | |
|---|--|
| Αριθμός απασχολούμενων <u>μερικής απασχόλησης</u> | |
| Αριθμός <u>γυναικών</u> μερικής απασχόλησης | |
| Αριθμός <u>μεταναστών</u> μερικής απασχόλησης | |

| | |
|--|--|
| Αριθμός απασχολούμενων <u>εποχικής απασχόλησης</u> | |
| Αριθμός <u>γυναικών</u> εποχικής απασχόλησης | |
| Αριθμός <u>μεταναστών</u> εποχικής απασχόλησης | |

| Τι ποσοστό του προσωπικού της επιχείρησης είναι απόφοιτοι ΤΕΙ, τι ποσοστό απόφοιτοι ΑΕΙ και τι ποσοστό κάτοχοι Μεταπτυχιακού ή Διδακτορικού τίτλου; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ - <u>ΟΧΙ</u> ΤΟΝ ΑΡΙΘΜΟ ΤΩΝ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ <u>ΠΡΟΣΟΧΗ</u>: ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΤΕ ΤΑ ΠΟΣΟΣΤΑ ΤΩΝ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ ΠΟΥ ΑΦΟΡΟΥΝ <u>ΜΟΝΟΝ</u> ΤΙΣ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΕΣ ΒΑΘΜΙΔΕΣ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ | (ποσοστό %) |
|---|-------------|
| Απόφοιτοι ΤΕΙ | (1) |
| Απόφοιτοι ΑΕΙ | (2) |
| Κάτοχοι Μεταπτυχιακού / Διδακτορικού τίτλου | (3) |

| Τι ποσοστό του προσωπικού εργάζεται στην επιχείρηση λιγότερο από 2 έτη, τι ποσοστό από 2 έως 10 έτη και τι ποσοστό περισσότερο από 10 έτη; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ | (ποσοστό %) |
|---|-------------|
| Προσωπικό που εργάζεται λιγότερο από 2 έτη | (1) |
| Προσωπικό που εργάζεται από 2-10 έτη | (2) |
| Προσωπικό που εργάζεται >10 έτη | (3) |
| ΣΥΝΟΛΟ | 100% |

Σας ευχαριστούμε θερμά για τη συμμετοχή σας.

Τα αποτελέσματα της έρευνας,
θα δημοσιοποιηθούν από το ΙΟΒΕ.

2. Επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα

1. 01 ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ Α.Ε.
2. 2004 Α.Ε.
3. 3Μ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.
4. 3Τ Α.Ε.Β.Ε.
5. ACCENTURE Α.Ε.
6. ACN Α.Ε.Β.Ε. ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ-ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ
7. ΑΣΤΕΛΙΟΝ ΡΗΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑΛΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
8. ADD ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ Α.Ε.
9. ΑΔΕΛΚΟ - ΚΟΛΟΚΟΤΡΩΝΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
10. ΑΔΙΔΑΣ ΗΕΛΛΑΣ Α.Ε.
11. ΑΦΕΑ Α.Τ.Ξ.Ε.Ε.
12. ΑΓΕΛΙΝΑ Α. ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Α.Ε. ΕΤΟΙΜΩΝ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ
13. ΑΓΙΛΙΣ Α.Ε.
14. ΑΓΡΙΦΟΟΔ Α.Ε.Ε.
15. ΑΓΡΙΝΟ ΠΙΣΤΙΟΛΑΣ ΕΥ.ΓΕ. Α.Ε.
16. ΑΓΡΟΚΑΡΕ Α.Ε.
17. ΑΓΡΟΛΙΝΕ Α.Β.Ε.Ε. ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ
18. ΑΚΝΟΡΗΑΡΜ ΚΑΡΟΥΣΟΥ Π. ΑΣΠΡΟΓΕΡΑΚΑ Σ. ΑΚΡΙΒΗ Α.Ε.
19. ΑΛΑΡΙΣ Α.Β.Ε.Ε.
20. ΑΛΒΙΟ ΔΑΤΑ Α.Ε.
21. ΑΛΚΟ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ Α.Ε.Ε. ΑΛΟΥΜΙΝΙΑ
22. ΑΛΚΟΒΙΝ Α.Β.Ε.Ε.
23. ΑΛΔ ΑΥΤΟΜΟΤΙΒΕ Α.Ε.
24. ΑΛΔΕΜΑΡ Α.Ξ.Τ.Ε.
25. ΑΛΕΧΑΝΔΡΟΣ VΙLLAGE ΑΣΛΑΝΙΔΗΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
26. ΑΛΦΑ ΒΕΤΑ ΡΟΤΟ Α.Β.Ε.Ε.
27. ΑΛΦΑ FRIGOR ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΔΗΣ Μ. Α.Ε.
28. ΑΛΦΑ GLASS Α.Ε.Ε.
29. ΑΛΦΑ ΡΗΑΡΜ Α.Ε.
30. ΑΛΦΑ WOOD Α.Ε.Β.Ε.
31. ΑΛΦΑ WOOD ΠΙΝΔΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
32. ΑΛ-GOT ΚΩΤΟΥΛΑΣ Γ. Α.Ε.
33. ΑΛΙΝΔΑ-VELCO Α.Β.Ε.Ε.
34. ΑΛΡΗΑ ΑΥΤΟΝΕΤ Α.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
35. ΑΛΡΗΑ ΒΑΝΚ Α.Ε.
36. ΑΛΡΗΑ FINANCE Α.Χ.Ε.Π.Ε.Υ.
37. ΑΛΡΗΑ ΚΕΡΑΜΙΚΑ ΣΑΠΟΥΝΑ Θ. ΑΦΟΙ ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Β.Ε.
38. ΑΛΣΙΝΚΟ Α.Ε.
39. ΑΛΣΤΟΜ GRID ΗΕΛΛΑΣ Α.Ε.Κ.Τ.Ε.
40. ΑΛΥΣΕΤ ΚΑΡΑΜΠΑΣΤΕΛΑΣ Π. Α.Β.Ε.Ε.
41. ΑΛ-VEK ΗΛΙΑΔΗΣ Α.Ε. ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ-ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ
42. ΑΜΡΛΥΣ Α.Ε.
43. ΑΝΕΛ Α.Ε.
44. ΑΝΤΕΝΝΑ GROUP Α.Ε.
45. ΑΝΤΙΡΟΛΛΥΤΙΟΝ Α.Ν.Ε.
46. ΑΝΤΟΡΑΚΚ ΑΝΤΩΝΙΟΥ Α.Ε.
47. ΑΡΚΟΝ Α.Τ.Ε.
48. ΑΡΚΤΟΣ ΙLLUMINATION Α.Ε.
49. ΑΡΜΑΟΣ Α.Ε. ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

50. ARRIKTON DEVELOPMENT A.T.E.E.T.E.
51. ASTELLAS PHARMACEUTICALS A.E.B.E.
52. ASTRA AIRLINES A.E.
53. ASTRAZENECA A.E.
54. ASTRON ELECTRIC A.E. ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ
55. ATE BANK A.E.
56. ATHENS CAR A.E.
57. ATHENS HOLIDAY INN ΜΟΥΣΑΜΑ ΑΦΟΙ Α.Ξ.Ε.
58. ATHENS TECHNOLOGY CENTER A.B.E.T.E.
59. ATLAS TAPES A.B.E.E.
60. ΑΤΤΙΚΑ BANK ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
61. ΑΤΤΙΚΑ ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ Α.Ε.
62. ATTRATTIVO A.E.E.
63. AUTO CENTER ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
64. AUTOMAN ΜΑΝΑΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΣ Α.Ε.Ε.
65. AUTOTECHNICA HELLAS A.T.E.E.
66. AVINOIL A.E.
67. ΑΡΟΜΚΑ Α.Ε.Ε.
68. Β.Μ.Σ. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΟΥΜΠΙΩΝ Α.Β.Ε.Ε.
69. BARILLA HELLAS A.E.B.E.
70. BASF ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
71. BAYERISCHE HYPO UND VEREINSBANK AG
72. BBDO ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ Α.Ε.
73. BDO ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΛΕΓΚΤΙΚΗ Α.Ε.
74. BED AND BATH A.E.
75. BERLING ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ Γ. ΚΥΡΙΑΚΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
76. BEST CAR Α.Ε.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ
77. BETOMIX Α.Ε.
78. BIC ΒΙΟΛΕΞ Α.Ε.
79. BIOANALYTICA A.E.
80. BIOCORE A.E.
81. BIOGRECO A.E.
82. BIOMAR HELLENIC A.B.E.E.I.
83. BIOMERIEUX ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
84. BIOS AGROSYSTEMS A.B.E.E.
85. BIOTEST HELLAS Μ.Ε.Π.Ε.
86. BLUE LAGOON ANNEX Α.Ξ.Τ.Ε.
87. BLUEFIN TUNA HELLAS A.E.
88. BOBOS A.E.B.E.
89. BODY TALK A.E.
90. BOLD OGILVY AND MATHER A.E.
91. BOLERO ΖΑΧΑΡΩΔΗ ΘΡΑΚΗΣ Α.Ε.
92. BOSTON SCIENTIFIC HELLAS A.E.
93. BRINK'S SECURITY SERVICES A.E.
94. C.P.I. A.E.
95. CABI GAS Α.Β.Ε.Ε.Υ.
96. CAMPUS Α.Β.Ε. ΓΑΛΑΚΤΟΣ
97. CANA ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ Α.Ε.
98. CANDY HELLAS A.E.
99. CARAT HORIZON A.E.
100. CD MEDIA A.E.

101. CHIESI ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΩΝ
102. CHILD SERVICES Ε.Π.Ε.
103. CHIPITA INTERNATIONAL Α.Ε.
104. CHIQUITA ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
105. CHRYSLER JEEP ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
106. CIA MEDIANETWORK HELLAS Α.Ε. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ
107. CITROEN ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
108. CLEANING CARE Α.Ε.Ε.
109. CLIVANEXPORT ΣΤΕΦΑΝΟΥ Α.Ε. ΑΡΤΟΠΟΙΙΑΣ
110. CLUB MEDITERRANEE ΕΛΛΑΣ Α.Ξ.Τ.Ε. ΚΕΝΤΡΑ ΔΙΑΚΟΠΩΝ
111. CMA CGM ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ
112. COCO-MAT MAXI Α.Β.Ε.Ε.
113. COMPACT LAIN Α.Ε.
114. COMPACT Α.Ε.
115. COMPANIA MADEIRA SYSTEMS Α.Ε.
116. COMPUTER SOLUTIONS Α.Β.Ε.Ε. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ
117. CONCEPT ARTISTI ITALIANI Α.Β.Ε.Ε.
118. CONITEX SONOCO ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
119. CONSTEEL Α.Ε.
120. CONSULTEAM Α.Ε.Τ.Ε. ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ
121. CORAL GAS Α.Ε.Β.Ε.Υ.
122. CORPUS Α.Ε.
123. CORUS ΚΑΛΠΙΝΗΣ ΣΙΜΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
124. COSMOS BUSINESS SYSTEMS Α.Ε.
125. COSMOS PROFIL Α.Ε.
126. COVITA Α.Ε.
127. CRETA FARM Α.Β.Ε.Ε.
128. CRETA HOLIDAY RESORTS Α.Ε.
129. CRETA INTERCLINIC Α.Ε. ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ
130. CRETAPHARM ΜΑΣΤΡΑΚΟΥΛΗ Μ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ Ε. Α.Ε.
131. CROWN HELLAS CAN Α.Ε.
132. CSL BEHRING ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
133. CSM HELLAS Α.Ε. ΕΙΔΩΝ ΑΡΤΟΠΟΙΪΑΣ ΚΑΙ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗΣ
134. D.M. CONSTRUCTIONS Α.Β.Ε.Τ.Ε.
135. DAMCO ENERGY Α.Ε.
136. DAVOLINE ΚΛΙΜΑΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
137. DEMO Α.Β.Ε.Ε.
138. DET NORSKE VERITAS Α.Ε.
139. DFH DRUCKFARBEN Α.Ε.
140. DHL GLOBAL FORWARDING ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
141. DIAGEO ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΠΟΤΩΝ
142. DIAXON Α.Β.Ε.Ε. ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ
143. DIEBOLD INCORPORATED
144. DIMAND Α.Ε.
145. DIMCO Α.Ε.Β.Ε.
146. DOCUSYS Α.Ε. ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ
147. DOMISSIMA Α.Ε. ΧΗΜΙΚΑ ΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ
148. DORYSSA BAY HOTEL VILLAGE Α.Ξ.Τ.Ε.
149. DOW ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
150. DYNACOMP Α.Ε.Β.Ε. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ
151. E.G.L. ΕΛΛΑΣ Α.Ε.

152. EAB A.E.
153. ECOFOOD A.E.E.
154. ECOLAB A.E.B.E.
155. ECOMEL A.E.E.
156. EFG A.E.Δ.Α.Κ.
157. EL PACK A.E.
158. ELECTROINVEST A.E. ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΥΛΙΚΩΝ
159. ELECTROLUX ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
160. ELECTRONET A.E.
161. ELITE STROM A.B.E.E. ΣΤΡΩΜΑΤΩΝ
162. ELPEDISON ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΗΛΕΚΤΡΙΚΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ Α.Ε.
163. ELPETRA ENERGY A.E.
164. ELVIART ΚΑΛΟΙΔΑΣ Α.Ε.Β.Ε. ΑΡΤΟΠΟΙΗΜΑΤΑ-ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ
165. ENDOLYSI ΑΕ. ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ
166. ENERGIZER ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
167. ENERGIZERS A.E.
168. EPAL ΠΕΡΠΕΡΗΣ Μ. ΡΙΣΚΟΣ Α. Α.Β.Ε.Ε. ΚΟΥΦΩΜΑΤΩΝ
169. ERETRIA BEACH PALMARIVA HOTEL BUNGALOWS Α.Ξ.Τ.Ε.
170. ERNST & YOUNG ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΟΡΚΩΤΟΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ
171. EURIMAC A.E. ΡΥΖΙΟΥ ΚΑΙ ΖΥΜΑΡΙΚΩΝ
172. EURISKO A.E.
173. EUROBANK EFG EQUITIES A.E.Π.Ε.Υ.
174. EURODRIP A.B.E.Γ.Ε.
175. EUROFARMA A.E. ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΗ
176. EUROLOGIC ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ Α.Ε.Ε.
177. EURONET CARD SERVICES Α.Π.Υ.Π.Ε.
178. EURORA HOTEL Α.Ε. ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
179. EURORA PROFIL ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΝ Α.Β.Ε.
180. EUROPEAN PROFILES Α.Ε. ΜΕΛΕΤΩΝ
181. EUROSECURITY Α.Ε. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
182. EUROSTAR Α.Τ.Ε.Β.Ε.
183. EUROXX ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ Α.Ε.Π.Ε.Υ.
184. EVE ΒΙΤΣΑΞΑΚΗΣ Μ. Α.Ε.
185. EVOBUS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
186. EXALCO A.E.
187. EXECUTIVE LEASE Α.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
188. EXROPEL Α.Ε. ΓΟΥΝΟΠΟΙΙΑ
189. ΕΥΑ - FRUT ΚΑΤΕΜΙΔΗ Ι.ΥΙΟΙ Α.Ε.
190. ΕΝΩΣΗ ΞΥΛΟΥΡΓΩΝ ΠΑΡΟΥ Α.Ε.
191. F KINHISIS Α.Ε.
192. FANATICS PIZZA DELIVERIES AND FOOD SERVICES Ε.Π.Ε.
193. FARM ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ Α.Ε. ΚΡΕΑΤΟΣ
194. FARMAROL ΚΑΛΑΝΙΔΗΣ Ι. Α.Ε.
195. FEBO HELLAS Α.Ε. ΠΛΑΣΤΙΚΑ - ΧΗΜΙΚΑ-ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ LOGISTICS
196. FG EUROPE Α.Ε.
197. FHL ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ Η. Α.Β.Ε.Ε.
198. FIAT GROUP AUTOMOBILES ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
199. FIBRAN Δ. ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗΣ Α.Ε.
200. FIBROTERMICA HELLAS Α.Ε.
201. FIRST DATA HELLAS Α.Ε. ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ
202. FITCO Α.Ε.

203. FLEXOPACK A.E.B.E.
204. FOOD MASTER A.E.B.E.
205. FOOD PLUS A.E.B.E.
206. FORD MOTOR ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
207. FORMPLAST A.B.E.E.
208. FORTHNET A.E.
209. FORTIUS FINANCE Α.Χ.Ε.Π.Ε.Υ.
210. FOURLIS TRADE A.E.B.E.
211. FRESHFROZEN A.B.E.E.
212. FRESKOT KONTOBEPOS A.E.B.E.
213. FREZYDERM A.B.E.E. ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - ΦΑΡΜΑΚΑ
214. FRIESLANDCAMPINA HELLAS A.E.
215. FUJI FILM HELLAS A.E.B.E.
216. G. F. ERGOTAXIO A.T.E.
217. G. STAVROPOULOS A.E.B.E.
218. G.M.C A.B.E.E. ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΑΣ
219. G.N.T. A.E. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
220. GATS A.E.T.E.
221. GENERAL MILLS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ
222. GENERAL MOTORS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
223. GEOINTELLIGENCE A.T.E.E.
224. GEOTECH Ε.Π.Ε.
225. GIANAKOS OIL A.E.
226. GLAXOSMITHKLINE A.E.B.E.
227. GNET GAMING NETWORK A.E.E.
228. GOODYS A.E.
229. GOUNELAS A.E.E.
230. GRANT THORNTON A.E.
231. GRANTEX A.E. ΦΡΕΝΩΝ
232. GREEFOS A.E.E. ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ
233. GROUP NIKOLIDAKIS A.E.
234. GRUNDFOS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
235. GRUPPO BIZZARO A.E.
236. G-S TRAVEL A.E.T.E.
237. HAGER HELLAS A.E.B.E.
238. HELEXPO A.E.
239. HELLASTAT A.E.
240. HELLENIC CATERING A.E.
241. HELLENIC ENVIROMENTAL CENTER A.E.
242. HELLENIC FOODSERVICE ΠΑΤΡΩΝ Α.Ε.
243. HELLENIC IMPERIAL A.E.
244. HELLENIC QUALITY MEAT ΔΑΒΟΥΤΗΣ ΙΑΚΩΒΟΣ & ΣΙΑ Α.Ε.
245. HELP A.B.E.E. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΩΝ-ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΩΝ ΕΙΔΩΝ
246. HENKEL ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
247. HEWLETT-PACKARD HELLAS Ε.Π.Ε.
248. HI MED SOLUTIONS Ε.Π.Ε.
249. HILTI ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Ε. ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΣΤΕΡΕΩΣΗΣ
250. HONDOS CENTER A.E.E. ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ
251. HOTEL AEGLI ΜΑΜΑΔΑΣ Α. ΚΑΙ Σ. ΝΤΙΡΙ Α. Α.Ε.Ξ.Ε.
252. HOTEL ELITE Ε.ΜΟ.Τ. Α.Ε.
253. HOUSEMARKET A.E.

254. I.B.S. A.E.
255. ICAP GROUP A.E.
256. ICAP OUTSOURCING SOLUTIONS A.E.Π.Υ.
257. ICO PLASTIC HELLAS E.Π.E. ΠΛΑΣΤΙΚΑ
258. ICR ΙΩΑΝΝΟΥ ΚΥΛΙΝΔΡΟΙ ΒΑΘΥΤΥΠΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
259. IDEAL STANDARD A.Β.Ε.Ε.
260. IMC ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ Α.Ε.
261. IMPERIAL TOBACCO HELLAS A.E.
262. IN NEWS A.E. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
263. INEXCO A.E.
264. INFO A.E.Β.Ε.
265. INFORMATION SYSTEMS IMPACT A.E.
266. INITIATIVE MEDIA A.E.
267. INNOVA A.E. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ & ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ
268. INTELLIGENT COMMUNICATION SYSTEMS AND SERVICES A.E.
269. INTEREXPO A.E.
270. INTERSPORT ATHLETICS A.E.E.
271. INTRAKAT A.E.
272. ISOBAU HELLAS A.E. ΗΛΕΚΤΡΟΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ
273. ISTRON BEACH A.E.Ξ.Τ.Ε.
274. ISOMAT A.Β.Ε.Ε. ΔΟΜΙΚΩΝ ΧΗΜΙΚΩΝ
275. IZO-TEC A.T.E. ΜΟΝΩΣΕΩΝ & ΔΟΜΙΚΩΝ ΥΛΙΚΩΝ
276. JGC ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΓΕΩΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ Α.Ε.
277. K.P.G. TRADING A.E.
278. ΚΑΟΙΛ ΚΟΥΤΛΑΣ Ν. Α.Β.Ε.Ε.Π.
279. KLUEM HUMAN RESOURCES ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Π.Α.
280. KNAUF USG ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΔΟΜΗΣΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
281. ΚΟΜΟΤΕΧ Α.Β.Ε.
282. ΚΟΣΜΟCΑR Α.Ε.
283. ΚΟΥΡΟΣ SA
284. ΚΡΜG ΚΥΡΙΑΚΟΥ ΟΡΚΩΤΟΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ Α.Ε.
285. ΚΡΜG ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ Α.Ε.
286. ΚΡΑFT FOODS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
287. LA LUNA ΚΕΝΤΗΜΑΤΑ ΣΟΥΛΗΣ-ΚΙΟΥΝΙΣ Α.Β.Ε.Ε.
288. LAMARPLAST ΛΑΓΟΣ Δ. ΜΑΝΔΑΛΤΣΗΣ Α. Α.Ε.
289. LANDIS+GYR A.E.
290. LAPIN HOUSE ΠΑΠΑΙΩΑΝΝΟΥ Σ. Α.Β.Ε.Ε.
291. LAS ΠΑΤΡΑ Α.Ε. ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
292. LAVISOFT A.E. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
293. LAYTONCREST A.E.
294. LDK ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΗΧΑΝΙΚΟΙ Α.Ε.
295. LE SPOT PRODUCTION A.E.E. ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ
296. LEASEPLAN HELLAS A.E.
297. LIFE - T A.E.
298. LION ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
299. LOGON A.E.
300. LUXOTEL Α.Ξ.Ε. ΡΟΔΟΥ
301. LUXOTTICA HELLAS A.E.
302. LYNNE A.Β.Ε.Ε.
303. MABE LOGISTICS A.E.Β.Ε.
304. MAC LEASING A.E.

305. MADEL A.E.
306. MAGNET ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
307. ΜΑΗΟ Α.Ξ.Τ.Ε.
308. ΜΑΚ ΜΟΤΟΡΣ Α.Ε.Τ.Ε.
309. ΜΑΚΑΛΔΙ Α.Ε.Ε.
310. ΜΑΚΗ Α.Ε.Ε ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
311. MALCO HELLAS A.B.E.T.T.E.
312. MAMIDOIL JETOIL A.E.
313. ΜΑΝ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
314. ΜΑΝ-AIR Α.Ε. ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ - ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ
315. MARBELLA Α.Ξ.Τ.Ε.
316. MARK CREATIVE Α.Ε. ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ
317. MARVI-FARM ΜΑΡΑΓΚΟΣ Β. ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.
318. MAX STORES Α.Β.Ε.Ε. ΑΘΛΗΤΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ
319. MAXX MOTORS Α.Ε.Β.Ε.
320. MAYORAL HELLAS ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
321. ΜΚΚΙΝΣΕΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
322. MED FRIGO ΠΟΥΛΙΑΣ Γ. ΜΠΡΑΚΑΤΣΕΛΟΣ Σ. Α.Ε.
323. MEDIATEL Α.Ε.
324. MEDICON HELLAS Α.Ε.
325. MEDIHELM Α.Ε.
326. MEDITERRANEAN NAUTILUS GREECE Α.Ε.
327. MEGAFARM Α.Ε.Ε. ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ
328. MERCK ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ - ΧΗΜΙΚΑ Α.Ε.
329. MESSINIAN BAY Α.Ξ.Τ.Ε.
330. METAL DESIGN Α.Ε.
331. METRAD Α.Ε.
332. MEVACO Α.Β.Ε.Ε.
333. MICROSOFT HELLAS Α.Β.Ε.Ε.
334. MIELE ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.
335. MILTECH ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
336. MINDSHARE Α.Ε.Ε. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
337. MIRABELLO Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
338. MITSIS COMPANY Α.Ξ.Ε.
339. MOBIL OIL ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
340. MODA SPITI ΤΕΛΛΙΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
341. MONDI PACKAGING ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Α.Ε.Ε. ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ
342. MONOSUN Α.Ε.
343. MONOTEZ Α.Β.Ε.Ε.
344. MOTO TREND Α.Ε.
345. MOTORBIKE JEANS Α.Ε.
346. MTS INCOMING Α.Ε.
347. ΜΑΡΙΟΓΛΟΥ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
348. NCR ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
349. NEOSET ΕΠΙΠΛΟΣΥΝΘΕΣΕΙΣ Α.Β.Ε.Ε.
350. NESTLE ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
351. NETLINK Α.Ε.
352. NETOIL Α.Ε.
353. NEUROCOM Α.Ε.
354. NORSAFE WATERCRAFT HELLAS Α.Ε.
355. NORTEC Α.Ε.Ε. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ

356. NOTOS COM ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ Α.Ε.Β.Ε.
357. NOVART ΠΗΓΗ Α.Ε.Β.Ε.
358. NOVARTIS
359. NOVATEC Α.Ε.
360. NYCOMED HELLAS Α.Ε.
361. OLYMPUS PLAZA Α.Ε.Ε.
362. OPTIMAL SUPPLY CHAIN Α.Ε. ΤΡΟΦΙΜΑ ΠΟΤΑ
363. OPTIMUM Α.Ε.Τ.Ε.
364. ORBIT POLYMERS Α.Ε.
365. ORIFLAME ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
366. OXFORD COMPANY Α.Β.Ε.Ε.Ε.
367. PALAPLAST Α.Β.Ε. ΠΛΑΣΤΙΚΟΙ ΣΩΛΗΝΕΣ
368. PANSYSTEMS Α.Ε.Τ.Ε. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΙ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ
369. PAPERPACK - ΤΣΟΥΚΑΡΙΔΗΣ Ι. Α.Β.Ε.Ε.
370. PC SYSTEMS Α.Ε.
371. PEGASUS MAGAZINES PUBLICATIONS Α.Ε.
372. PEOPLE CERT GROUP
373. PERFECTION Α.Ε. ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗΣ ΕΙΔΩΝ ΙΜΑΤΙΣΜΟΥ
374. PERFETTI VAN MELLE ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
375. PERSONAL BEST Α.Ε.
376. PHARMA CHEMIE Α.Ε.
377. PHARMA GROUP ΛΑΚΩΝΙΑΣ Α.Ε.
378. PHILKERAM JOHNSON Α.Ε.
379. PIAGGIO HELLAS Α.Ε.Β.Ε. ΟΧΗΜΑΤΩΝ & ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ
380. PICAR Α.Ε.
381. PIGGY FARM S.A. ΧΟΙΡΟΤΡΟΦΙΚΗ
382. PILUX AND DANPEX Α.Ε.
383. PIONEER HI BRED HELLAS Α.Ε.
384. PIPELIFE ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
385. PLANET Α.Ε. ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
386. PLASTICHEM Α.Β.Ε.Ε.
387. PLAYMOBIL HELLAS Α.Ε.Ε ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ
388. PLEXACO Α.Β.Ε.Ε.
389. POSSIDI HOLIDAYS Α.Ε.
390. PPG ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
391. PRAKTIKER HELLAS Α.Ε.Ε.
392. PRENECON Α.Ε.
393. PRICEWATERHOUSECOOPERS ΕΛΕΓΚΤΙΚΗ Α.Ε.
394. PRISMA ΕΥΑΓΓΕΛΙΔΗΣ Α. Α.Ε. ΧΑΡΑΞΕΙΣ ΚΥΛΙΝΔΡΩΝ ΒΑΘΥΤΥΠΙΑ
395. PROCOM ΛΙΟΦΑΓΟΣ Δ. ΦΡΑΓΚΟΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Ι. Α.Τ.Ε.
396. PROFILCO Α.Β.Ε.
397. PROTON ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.
398. PS ΟΙΚΟΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.
399. PURATOS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε. ΥΛΩΝ ΑΡΤΟΠΟΙΙΑΣ
400. QUEST ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.
401. RAMA Α.Ε.Β.Ε.
402. RAYCAP Α.Β.Ε.
403. REAL CONSULTING INTERGRATION AND OPERATION Α.Ε.
404. REHAU Ε.Π.Ε. ΠΟΛΥΜΕΡΩΝ ΥΛΙΚΩΝ
405. RELATIONAL TECHNOLOGY Α.Ε.
406. RESILUX ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

407. REVOIL A.E.
408. RIGAKIS SEEDS A.E.B.E.
409. RILKEN A.E.
410. ROCHE DIAGNOSTICS HELLAS A.E. ΕΜΠΟΡΙΟ ΙΑΤΡΟΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ
411. ROTA ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΕΚΘΕΣΕΩΝ Α.Ε.
412. ROTOSAL-ΣΥΡΜΟΣ ΛΕΒΑΝΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
413. S & B ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΟΡΥΚΤΑ Α.Ε.
414. S.A.S. ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ Α.Ε. ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ
415. S.A.T.C.O. Α.Ε.Ε. ΔΙΑΝΟΜΩΝ
416. S.H.M. HELLAS A.E.
417. S.K.L. ΕΚΚΟΚΙΣΤΗΡΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
418. SABO FILIERE Α.Ε.Β.Ε. ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ
419. SANOFI AVENTIS Α.Ε.Β.Ε.
420. SARMED ΣΑΡΑΝΤΙΤΗΣ Α.Ε.
421. SCA PACKAGING HELLAS Α.Ε.
422. SCARLET BEACH Α.Ξ.Τ.Ε.
423. SCHENKER Α.Ε.
424. SCHNEIDER ELECTRIC Α.Ε.
425. SCICOM COMPUTER SYSTEMS Α.Ε.
426. SEA WORLD Α.Ε.Β.Ε. ΑΛΙΕΥΜΑΤΩΝ
427. SEB GROUPE ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
428. SEFCO ZEELANDIA Α.Β.Ε.Ε.
429. SERVIN KRITIS Α.Ε.
430. SEVEN GROUP Α.Ε.
431. SGB ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΙΔΙΟΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ LEROY MERLIN Α.Ε.
432. SICAP Α.Ε.Β.Ε.
433. SIELMAN Α.Ε.
434. SIMOS FOOD GROUP Α.Ε.
435. SISA ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ
436. SKOT Α.Ε. ΧΗΜΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ
437. SOCOTAB HELLAS Α.Ε.Β.Ε.
438. SOFTONE TECHNOLOGIES Α.Ε.
439. SOLAR CELLS HELLAS Α.Ε. ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
440. SOLID COMMUNICATIONS Α.Ε.
441. SOLIDUS SECURITIES Α.Χ.Ε.Π.Ε.Υ.
442. SONAK Α.Ε.Β.Ε. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
443. SONOCO ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
444. SOUKOS ENVIRONMENTAL Α.Β.Ε.Ε.
445. SPECIFAR Α.Β.Ε.Ε. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
446. SPEEDEX Α.Ε.
447. SPIDER ΠΕΤΣΙΟΣ Ν. ΚΑΙ ΥΙΟΙ Α.Ε. ΜΕΤΑΛΛΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ
448. SPORTDAY Α.Ε.
449. SPRINT ΛΟΥΚΑΡΗ Α. ΚΑΡΑΒΑΣΙΛΗΣ Β. Α.Β.Ε.Ε.
450. ST MEDICAL PRODUCTS ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
451. STABIL SYSTEM ΣΑΡΗΔΕΜΕΡΤΖΗΣ Ε. ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Α.Ε.
452. STAR MARKET ΠΡΙΤΣΟΥΛΗΣ Α.Ε.
453. STAR Α.Ε. ΡΑΔΙΟΤΗΛΕΟΠΤΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ
454. STEFI ΚΑΤΣΟΥΦΗΣ Β.-ΠΙΕΤΡΑ Β. Α.Ε. ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΑΙΝΙΩΝ
455. STIHL Α. Α.Ε. ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΔΑΣΟΚΟΜΙΑΣ
456. STRATEGIC ENTERPRISE PLANNING ONE CONSULTING Α.Ε.
457. SUBARU MOTORS HELLAS Α.Β.Ε.Ε.

458. SUPER MARKET KRANA Δ. ΥΙΟΙ Α.Ε.Ε.
459. SYNCO Α.Ε. ΚΟΥΦΩΜΑΤΩΝ
460. SYNERGY D.D. SYNERGY HELLAS Α.Ε.
461. T BANK ΑΝΩΝΥΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
462. T.E.I.M. BLUE GR Α.Ε.
463. TAF SPORTS MARKETING Α.Ε. ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΩΝ ΤΗΛΕΟΠΤΙΚΩΝ
464. TATE & LYLE GREECE Α.Β.Ε. ΑΜΥΛΟΥ ΚΑΙ ΑΜΥΛΟΣΑΚΧΑΡΟΥ
465. TECHNIPETROL ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
466. TECSIR Α.Ε.Β.Ε.
467. TELENAVIS HELLAS Α.Ε.
468. TEMPO OPTIMUM MEDIA DIRECTION HELLAS Α.Ε. ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΩΝ
469. TERRA Α.Ε. ΓΕΩΡΓΙΚΑ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ
470. THALES ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ
471. THE MEDIACORP Α.Ε. ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ
472. TICKET RESTAURANT Α.Ε.Ε.
473. TIMBER HELLAS Α.Ε. ΞΥΛΕΙΑΣ
474. TMP Α.Ε. ΕΙΔΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
475. TOP MAGE Α.Ε.
476. TORRE ΓΚΛΑΤΖΟΥΝΗΣ Η. Α.Β.Ε.Ε.
477. TOSOH ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.
478. TOTTIS FOODS Α.Ε.
479. TOYOTA MATERIAL HANDLING GREECE Α.Β.Ε.Μ.Κ.Ε.
480. TOYOTA ΔΡΟΜΕΑΣ Α.Ε.Β.Ε. ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
481. TOYOTA ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
482. TRANSCOMBI EXPRESS Α.Ε. ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ
483. TRIUMPH INTERNATIONAL Α.Β.Ε.Ε.
484. TUPPERWARE HELLAS Α.Β.Ε.Ε.
485. UCB Α.Ε.
486. UNIHAL Α.Ε. ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ
487. UNISYSTEMS Α.Ε.Ε.
488. UNITED FASHION BRANDS Α.Ε.
489. UNITED MEDIA Α.Ε.
490. UNIVERSAL MEDIA Α.Ε.
491. UPSET Α.Ε. ΠΑΡΟΧΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
492. VELTI Α.Ε.
493. VENUS ΜΑΡΜΑΡΑ Α.Ε.Β.Ε.
494. VERITEK Α.Ε. ΤΕΧΝΙΚΗ
495. VERTICAL Α.Β.Ε.Ε. ΕΤΟΙΜΑ ΕΝΔΥΜΑΤΑ & ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ
496. VESTAS HELLAS Α.Ε.
497. VETA Α.Ε.Β.Ε. ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΜΗΧΑΝΩΝ
498. VIKO Α.Ε.
499. VIOSPIRAL ΝΑΤΣΑΚΑΚΟΣ Χ. ΚΑΙ Ν. Α.Ε.Β.Ε.
500. VITAFARM Α.Ε. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
501. VIVERE ENTERTAINMENT Α.Ε.
502. VODAFONE Α.Ε.Ε.
503. VOICENET Α.Ε.
504. VOP CABLES ΠΑΡΠΑΝΕΛΑΣ Α.Ε.
505. W. DIAMANT Ε.Π.Ε.
506. WACKENHUT DIPLOMATIC SECURITY SERVICES Α.Ε.
507. WASTEC ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ Α.Ε.
508. WEST HELLAS TRANS Α.Ε.

509. WHIRLPOOL ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
510. WILO HELLAS Α.Β.Ε.Ε. ΑΝΤΛΙΩΝ
511. WOOD WELL ΖΥΜΑΡΙΔΗΣ Μ. Α.Ε.Β.Ε.Ε. ΕΠΙΠΛΩΝ
512. XEROX HELLAS Α.Ε.Ε.
513. YALCO ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Δ. Σ. ΚΑΙ ΥΙΟΣ Α.Ε.
514. Z GROUP HELLAS Α.Ε.Ε.
515. ΖΑΝΚΟΥ SHOES ΚΟΥΡΟΥΝΙΩΤΗΣ Α. Ι. Α.Ε.
516. Α.Β.Ε.Δ.Ε.Ε.Ε. ΛΙΠΑΝΤΙΚΩΝ
517. Α.Κ.Ο.Μ.Μ. ΨΗΛΟΡΕΙΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ Α.Ε. Ο.Τ.Α.
518. Α.Σ.Ε.Α.Ρ. Α.Ε.
519. ΑΒΔΗΜΝΙΩΤΗΣ ΤΡΟΦΕΑΣ Α.Ε.
520. ΑΓ. ΦΩΤΕΙΝΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΚΑΛΟΓΕΡΟΠΟΥΛΟΣ Α. Α.Ε.
521. ΑΓΑΠΗΤΟΣ ΓΑΣΤΡΟΝΟΜΙΑ Α.Ε.
522. ΑΓΓΕΛΟΥ Α. ΚΑΙ ΥΙΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
523. ΑΓΗΝΩΡ Α.Ε.Ε.
524. ΑΓΙΑ FRUIT Α.Ε.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
525. ΑΓΙΑ ΕΙΡΗΝΗ Α.Ε.
526. ΑΓΚΡΙΝ Α.Ε.Β.Ε.
527. ΑΓΚΡΙΠΑΝ ΠΑΝΤΕΛΗΜΟΝΙΤΗΣ ΣΠΥΡΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
528. ΑΓΚΡΟΛΑΜΠ Α.Ε.
529. ΑΓΚΦΑ-ΓΚΕΒΕΡΤ Α.Ε.Β.Ε.
530. ΆΓΝΩΣΤΟΣ
531. ΆΓΝΩΣΤΟΣ
532. ΑΓΟΡΟΓΙΑΝΝΗΣ Ν. Α.Ε. ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΑ
533. ΑΓΡΕΚ ΣΑΜΑΝΤΟΥΡΟΣ Κ. Α.Ε.
534. ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΟΙΚΟΣ ΣΠΥΡΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
535. ΑΓΡΟΦΑΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε.
536. ΑΓΡΟΦΡΟΥΤ ΕΛΛΑΣ ΠΑΝΤΑΖΗΣ Β. Α.Β.Ε.Ε.
537. ΑΔΑΜ Δ. Α.Ε.Β.Ε.Δ.
538. ΑΔΑΜΙΔΗΣ Γ. Α. & Α. Α.Ε. ΣΥΝΕΡΓΕΙΟ-ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
539. ΑΔΑΜΟΥ Δ. Β. Α.Ε.Β.Ε.
540. ΑΔΑΜΠΑΣΙΑΔΗΣ Α. Α.Ε.
541. ΑΔΕΛΦΟΙ ΕΥΑΓΓΕΛΑΤΟΥ Α.Ξ.Τ.Ε.
542. ΑΔΕΛΦΟΙ ΛΕΩΝΙΔΑ ΡΗΓΑΤΟΥ Α.Ε.
543. ΑΔΕΛΦΟΙ ΧΡΥΣΑΝΙΔΗ Α.Ε.
544. ΑΕΝΑΟΣ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
545. ΑΕΤΕΘ Α.Τ.Ε.
546. ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ Δ. Φ. Α.Ε.Ξ.Ε.
547. ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε. ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ
548. ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ Α.Ε.
549. ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ Α.Ε.
550. ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΣΤΡΩΜΑΤΟΠΟΙΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
551. ΑΘΗΝΙΩΤΗΣ Α.Ε.
552. ΑΙΘΡΙΑ Α.Ξ.Τ.Ε.
553. ΑΙΜΟΔΙΑΓΝΩΣΗ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ Α.Ε.
554. ΑΙΟΛΙΚΗ ΜΗΛΟΥ Α.Ε.Β.Ε ΑΙΟΛΙΚΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ
555. ΑΙΟΛΟΣ LOGISTIC SERVICES Α.Ε.
556. ΑΚΑ Α.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
557. ΑΚΕΚ Α.Ε.Τ.Β.Ε.
558. ΑΚΖΟ NOBEL ΠΟΥΔΡΕΣ ΒΑΦΗΣ Α.Ε.
559. ΑΚΜΗ Α.Τ.Ε.

560. ΑΚΜΗ ΜΠΕΤΟΝ Α.Ε. ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ
561. ΑΚΜΩΝ Α.Τ.Ε.
562. ΑΚΡΙΔΑ Δ. ΑΦΟΙ Α.Ε.
563. ΑΚΡΙΤΑΣ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
564. ΑΚΡΙΤΑΣ Α.Ε. ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΞΥΛΟΥ
565. ΑΚΤΗ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ ΧΑΤΖΗΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ξ.Ε.
566. ΑΚΤΗ ΠΟΡΤΕΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
567. ΑΚΤΙΒ ΚΟΜΠΙΟΥΤΕΡΣ ΣΥΣΤΕΜΣ Α.Ε.
568. ΑΚΤΙΒ ΦΡΑΝΤΖΕΖΟΣ Δ.-ΣΑΜΑΡΑΣ Ι. Α.Ε.
569. ΑΛΕΞΙΔΗ ΦΥΛΑΚΤΙΔΗ Ε. Α.Ε.
570. ΑΛΙΑΓΑΣ Α.Ε. ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΕΙΔΩΝ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
571. ΑΛΙΜΕΝΤΑ ΤΟΡ Α.Ε.Β.Ε.
572. ΑΛΚΟΝ ΛΑΜΠΟΡΑΤΟΡΙΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
573. ΑΛΚΥΩΝ Α.Ξ.Τ.Ε.
574. ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ ΕΠΙΔΑΥΡΟΥ Α.Β.Ε.Ε.
575. ΑΛΜΑ ΙΑΤΡΙΚΑ Α.Ε.
576. ΑΛΜΑΚΟ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ Α.Ε.
577. ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΝ Α.Ε.
578. ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΝ ΘΑΛΑΣΣΙΝΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
579. ΑΛΟΥΜΥΛ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ Α.Ε.
580. ΑΛΟΥΦΥΛ Α.Ε.
581. ΑΛΣΑΜΑΡ Α.Β.Ε.Ε.
582. ΑΛΤΕΚ Α.Ε.
583. ΑΛΤΕΡΡΑ Α.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
584. ΑΛΦΑ ΓΚΡΙΣΙΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΙΣΧΥΟΣ & ΕΛΕΓΧΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ Α
585. ΑΛΦΑ ΔΙΑΝΟΜΕΣ Α.Ε.
586. ΑΛΦΑ ΖΗΤΑ Α.Τ.Ε.
587. ΑΛΦΑ ΚΑΙ ΔΕΛΤΑ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ Α.Ε.Τ.Ε.
588. ΑΛΦΑΚΑΡ ΔΕΜΕΡΛΙΩΤΗΣ Α. Α.Ε.Β.Ε.
589. ΑΜΑΛΘΕΙΑ Α.Ξ.Τ.Ε.
590. ΑΜΒΡΟΣΙΑΔΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
591. ΑΜΕΚΩΝ Α.Ε. ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΛΛΟΥ
592. ΑΜΕΡΙΚΑΝ ΜΑΡΙΝ Α.Ε.
593. ΑΜΠΕΛΑΣ Δ. Α.Ε.Β.Ε.
594. ΑΜΦΙΤΡΥΩΝ Α.Ε.
595. ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ Α.Ε. ΚΕΝΤΡΟ ΑΠΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
596. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΡΔΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
597. ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗ ΒΟΛΟΥ Α.Ε.
598. ΑΝΑΞ Α.Ε. ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑΣ
599. ΑΝΑΠΛΑΣΕΩΝ Α.Τ.Ε.
600. ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗΣ Α.Β.Ε.Ε.-Ξ.Ε.Ε.
601. ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗΣ Α.Ε.
602. ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Ν. Α.Ε.
603. ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Δ. & Σ. Α.Ε.Ε.
604. ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ. Α.Ε.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
605. ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ Ε. Α.Ε.Ε. ΕΙΔΩΝ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ
606. ΑΝΔΡΕΑΔΗΣ-ΖΗΣΙΑΔΗΣ Α.Τ.Ε.
607. ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΠΟΤΩΝ
608. ΑΝΔΡΟΥΤΣΟΣ Α.Ε.
609. ΑΝΕΛΙΕΙΣ INDUSTRIAL AND RETAIL SOLUTIONS Α.Ε.
610. ΑΝΕΝΔΥΚ Α.Ε.

611. ΑΝΘΟΥΣΑ ΧΟΤΕΛΣ Α.Ξ.Τ.Ε.
612. ΑΝΤΕΛ Α.Ε. ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ
613. ΑΝΤΩΝΑΚΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
614. ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
615. ΑΝΤΩΣΗ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
616. ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΩΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
617. ΑΝΩΣΗ Α.Ε.
618. ΑΞΙΩΤΗΣ Μ. & ΣΙΑ Α.Ε.
619. ΑΠΟΛΛΩΝ Α.Τ.Ε.
620. ΑΠΟΛΛΩΝΕΙΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε.
621. ΑΠΟΛΛΩΝΙΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
622. ΑΠΟΛΛΩΝΙΟΝ Α.Β.Ε.Ε.
623. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ ΜΙΧ. Α.Ε.Ε.
624. ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ Γ. Α.Ε.
625. ΑΡΒΑΝΙΤΑΚΗΣ Ι. ΜΕ.ΚΑ. Α.Τ.Ε.Κ.
626. ΑΡΒΑΝΙΤΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
627. ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ Α.Ε.Β.Ε. ΜΕΤΑΛΛΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ
628. ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ Ι. ΠΛΩΜΑΡΙΟΥ Α.Ε.
629. ΑΡΓΟΣ Α.Ε.
630. ΑΡΓΟΣ ΝΕΤ Α.Ε.
631. ΑΡΓΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΡΓ. ΚΟΥΡΑΤΟΣ ΠΑΝΤ. Α.Ε.
632. ΑΡΓΥΡΟΣ Γ. ΑΝΤΩΝΙΟΣ Α.Ε.Β.Ε. ΚΕΡΑΜΙΚΑ-ΠΟΡΣΕΛΑΝΕΣ
633. ΑΡΙΣΤΕΙΔΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ ΚΕΡΑΜΟΥΡΓΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε. ΧΑΝΑΚΙΑ ΗΛΕΙ
634. ΑΡΙΩΝ Α.Ε.Β.Τ.Τ.Κ.Ε.
635. ΑΡΚΑΣ HELLAS Α.Ε. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ
636. ΑΡΜΟΝΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
637. ΑΡΝΑΟΥΤΕΛΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
638. ΑΡΦΑΡΑΣ Β. Α.Ξ.Τ.Ε.Ε.
639. ΑΡΧΙΚΟΝ Α.Τ.Ε.
640. ΑΡΧΙΜΗΔΗΣ Α.Τ.Ε. ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΗ
641. ΑΣΒΕΣΤΟΠΟΙΙΑ ΒΕΛΕΣΤΙΝΟΥ Α.Ε.
642. ΑΣΗΜΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
643. ΑΣΗΜΙΔΗ ΑΦΟΙ Α.Ε. SUPER MARKET
644. ΑΣΚΛΗΠΕΙΟ ΑΝΩ ΒΟΛΟΥ ΜΠΙΣΑΚΟΣ Α. - ΚΥΡΙΑΚΟΣ Α. Α.Ε.
645. ΑΣΚΛΗΠΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ Α.Ε.
646. ΑΣΚΛΗΠΙΟΣ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΙΑΤΡΙΚΗΣ Α.Ε.
647. ΑΣΠΙΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ Α.Ε.
648. ΑΣΠΡΑΚΗΣ ΚΟΛΕΓΙΑΝΝΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
649. ΑΣΠΡΟΚΑΤ ΠΡΟΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ Α.Β.Ε.Ε.
650. ΑΣΠΡΟΦΟΣ Α.Τ.Ε.
651. ΑΣΤΕΡΙΑΔΗΣ Ν. Α.Ε.
652. ΑΣΤΗΡ ΒΥΤΟΓΙΑΝΝΗ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.
653. ΑΣΤΡΟΝ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΣΙΑΧΟΣ Κ. ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.
654. ΑΣΦΑΛΤΟΠ Α.Β.Ε.Ε.
655. ΑΘΗΝΗ Α.Ε.Ε.
656. ΑΤΛΑΝΤΑ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑΙ ΔΙΑΝΟΜΑΙ Α.Ε.
657. ΑΤΛΑΣ ΜΠΕΤΟΝ Α.Ε.
658. ΑΤΟΣ ΟΡΙΤΖΙΝ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
659. ΑΤΤΑΛΙΩΤΗ Π. ΑΦΟΙ Α.Ε. ΤΡΟΦΙΜΑ
660. ΑΤΤΑΛΙΩΤΗΣ Ε. Α.Ε.Β.Ε.
661. ΑΤΤΙΚΕΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ Α.Ε.

662. ΑΤΤΙΚΗ ΠΙΤΤΑΣ Α. Α.Ε.Β.Ε.
663. ΑΤΤΙΚΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε.
664. ΑΤΤΙΚΟΣ ΗΛΙΟΣ Α.Ε.
665. ΑΥΓΟΥΛΕΑ Σ. - ΛΙΝΑΡΔΑΤΟΥ Ε.Π.Ε. ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΣΧΟΛΗ
666. ΑΥΛΩΝΙΤΗΣ Φ.ΚΕΡΚΥΡΑΙΚΗ ΣΤΡΩΜΑΤΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.Β.Ε.
667. ΑΦΟΙ Δ. ΛΙΒΕΡΗ Α.Ε.
668. ΑΦΡΟΔΙΤΗ ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ Α.Ε.Ε.
669. ΑΦΡΟΤΕΞ Α.Ε.
670. ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ Α.Α.Ε.
671. ΑΧΑΙΚΑ Α.Ε.Β.Ε.
672. ΑΧΑΙΚΟ ΕΝΤΕΛΒΑΙΣ Α.Β.Ε.Ε. ΠΑΓΩΤΟΥ
673. ΑΧΕΡΩΝ ΜΠΕΤΟΝ Α.Ε. ΕΤΟΙΜΟ ΣΚΥΡΟΔΕΜΑ
674. ΑΧΕΡΩΝ ΜΠΕΤΟΝ ΛΑΤΟΜΕΙΑ Α.Ε.
675. ΑΧΙΝΟΠΟΔΙ Α.Τ.Ξ.Κ.Ε.
676. ΒΑΓΙΑΣ Α.Ε.Ε. ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
677. ΒΑΙΡΑΜΑΚΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
678. ΒΑΪΤΣΟΥ Κ. ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε. ΕΚΚΟΚΙΣΤΗΡΙΟ ΒΑΜΒΑΚΟΣ
679. ΒΑΛΛΑΒΑΝΗΣ ΗΛΙΑΣ Α.Ε.
680. ΒΑΛΕΣΗΣ Α.Ε.
681. ΒΑΛΙΝΑ Α.Ε.Ε.
682. ΒΑΜΒΑΚΑΣ Α.Ε.
683. ΒΑΜΒΑΣ Χ. Ι. Α.Ε.Β.Ε.
684. ΒΑΜΒΑΤΣΙΚΟΣ Ι. Α.Τ.Ε.
685. ΒΑΝΤΩΛΑ Α.Ε.
686. ΒΑΡΑΓΚΗΣ ΑΒΕΠΕ Α.Ε.
687. ΒΑΡΒΑΓΙΑΝΝΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Ε.Π.Ε. ΠΟΤΟΠΟΙΙΑ
688. ΒΑΡΒΑΡΕΣΟΣ Α.Ε.
689. ΒΑΡΒΕΛ Α.Β.Ε.Ε.
690. ΒΑΡΔΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
691. ΒΑΡΛΑΜΗΣ ΗΛΙΑΣ Α.Ε. ΑΡΤΟΠΟΙΙΑΣ
692. ΒΑΡΝΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Α.Ε.Ε.
693. ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΙ Ε. ΑΦΟΙ & ΣΙΑ Α.Ε.
694. ΒΑΤΣΑΚΗΣ Α.Ε.
695. ΒΕΓΛΕΚΤΣΗΣ Α.Ε.Ε.
696. ΒΕΛΙΒΑΣΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ
697. ΒΕΛΛΗΣ Α.Β.Ε.Ε. ΕΙΔΗ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ ΟΙΚΙΑΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ
698. ΒΕΛΜΑΡ Α.Ε.Β.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
699. ΒΕΛΠΑΖ Α.Ε.Β.Ε.
700. ΒΕΜΕΚΕΠ Α.Β.Ε.Ε.
701. ΒΕΝΑ Α.Ε.Ε. ΕΙΔΩΝ ΥΓΙΕΙΝΗΣ
702. ΒΕΝΕΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ
703. ΒΕΝΝΕΤΤ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
704. ΒΕΡΓΟΣ Α.Β.Ε.Ε. ΖΩΟΤΡΟΦΕΣ ΖΩΑ
705. ΒΕΡΕΜΗΣ Χ. ΟΤΙΣ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
706. ΒΕΡΜΙΟΝ Α.Τ.Ε.Ε.
707. ΒΕΡΝΙΧΡΩΜ Α.Ε.Ε.
708. ΒΕΡΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
709. ΒΕΤΤ Α.Ε. ΜΠΑΡΜΠΟΠΟΥΛΟΣ Α. Κ. ΚΑΙ ΣΙΑ
710. ΒΗΜΚΑ Ε.Π.Ε.
711. ΒΙ.ΕΡ. Α.Τ.Ε.
712. ΒΙ.Μ.ΑΛ. Α.Ε. ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΕΩΣ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ

713. ΒΙ.ΠΑ.Σ. Α.Ε.
714. ΒΙΑΚΑΡ Α.Ε.Ε.
715. ΒΙΑΝΕ Α.Ε.
716. ΒΙΑΝΕΞ Α.Ε.
717. ΒΙΑΝΟΧ ΣΒΩΛΟΣ Α.Ε.
718. ΒΙΓΛΑ ΟΛΥΜΠΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
719. ΒΙΔΟΜΕΤ Α.Β.Ε.Ε. ΒΙΔΟΠΟΙΙΑ
720. ΒΙΕΛΕΞ Α.Ε.Ε. ΓΕΩΡΓΙΚΗ
721. ΒΙΚΕΛΙΔΗΣ-ΧΡΥΣΑΝΘΙΔΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
722. ΒΙΟ Α.Β.Ε.Ε. ΕΝΕΡΓΟΥ ΑΝΘΡΑΚΑ
723. ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ Α.Ε.
724. ΒΙΟΚΑΔΟ Α.Ε.Β.Ε.
725. ΒΙΟΚΑΡΠΕΤ Α.Ε.Β.Ε.Ε.
726. ΒΙΟΚΥΤ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.
727. ΒΙΟΛΑΝΤΑ Α.Β.Ε. ΜΠΙΣΚΟΤΩΝ
728. ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΑΓΡΑΚΤΗΜΑΤΑ Α.Ε.
729. ΒΙΟΛΟΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΜΕΣΣΑΡΑΣ Α.Ε.
730. ΒΙΟΜΑΛ Α.Β.Ε. ΜΟΡΦΟΠΟΙΗΣΕΩΣ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ
731. ΒΙΟΜΕΚ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
732. ΒΙΟΜΕΤΑΛ ΚΩΣΤΟΥΛΑΣ Α.Ε.
733. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΖΩΟΤΡΟΦΩΝ ΣΕΡΒΙΩΝ Α.Ε.
734. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΦΩΣΦΟΡΙΚΩΝ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ Α.Ε.
735. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΧΥΜΩΝ & ΟΙΝΩΝ Α.Ε.
736. ΒΙΟΜΠΕΤΟΝ Α.Ε.Β.Ε.
737. ΒΙΟΜΠΕΤΟΝ ΑΓΡΙΝΙΟΥ Α.Ε.
738. ΒΙΟΠΛΑΖ ΝΙΚΟΛΑΟΥ Α.Β.Ε.Ξ.Τ.Ε.
739. ΒΙΟΥΡΥΛ ΧΗΜΙΚΗ ΚΑΙ ΓΕΩΡΓΙΚΗ ΒΟΜΗΧΑΝΙΑ Α.Ε.
740. ΒΙΟΤΕΚ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
741. ΒΙΟΤΕΡ Α.Ε.
742. ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗΣ ΜΟΛΥΒΔΟΥ & ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΚΑΓΙΩΝ Α.Ε.
743. ΒΙΟΧΑΛΚΟ
744. ΒΙΤΣΕΝΤΖΑΚΗΣ ΧΑΡ. Α.Ε.Ξ.Τ.Γ.Ε.
745. ΒΛΑΣΤΑΡΑΣ Β. Α.Τ.Ε.
746. ΒΛΑΧΑΚΗΣ Α.Π.Ε.Ε. ΟΡΝΙΘΟΤΡΟΦΕΙΑ
747. ΒΛΑΧΟΥ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε. ΕΙΔΩΝ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ
748. Β-ΛΟΓΚΙΝ Α.Ε.Ε. ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ
749. ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΣΤ. Α.Ε.Ε.
750. ΒΟΡΡΑΣ Α.Ε.
751. ΒΟΤΟΜΟΣ Α.Ε.ΓΕΩΡΓΟΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΗ ΜΕΤΑΛΛΕΥΤΙΚΗ
752. ΒΟΤΡΕ Α.Ε.Ε.
753. ΒΟΥΖΟΥΝΕΡΑΚΗ ΑΦΟΙ Α.Ε. ΠΟΤΩΝ
754. ΒΟΥΛΓΑΡΗΣ ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΡΑΝΙΝΙ Α.Ε.
755. ΒΟΥΡΔΑΣ Ν. ΚΑΙ ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑ-ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ
756. ΒΡΙΣΙΜΤΖΗ ΑΦΟΙ ΣΑΜΠΙΟΝ Α.Ε.Β.Ε.
757. ΒΡΥΚΟ Α.Ε.Β.Ε. ΣΙΔΗΡΩΝ-ΜΕΤΑΛΛΩΝ
758. ΒΡΥΣΣΑΣ Α.Ε.
759. ΒΥΖΗΣ ΜΥΛΟΙ ΘΗΒΩΝ Α.Β.Ε.Ε.
760. ΒΥΡΤ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
761. Γ. ΚΑΤΣΙΚΗ & ΣΙΑ Α.Ε. ΠΛΙΝΘΟΚΕΡΑΜΟΠΟΙΙΑ
762. ΓΑΙΑ Α.Ε.Β.Ε.
763. ΓΑΙΑ ΤΡΟΦΙΜΑ Α.Β.Ε.Ε.

764. ΓΑΛΑΚΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΡΚΑΔΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
765. ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΗ ΛΕΣΒΟΥ Α.Β.Ε.Ε.
766. ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΙΚΗ ΤΡΙΠΟΛΕΩΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
767. ΓΑΛΑΚΤΟΜΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΣΥΡΟΥ Ε.Π.Ε.
768. ΓΑΛΑΝΗΣ SPORTS DATA Α.Ε.Ε. ΑΘΛΗΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
769. ΓΑΛΑΝΟΣ Α.Ε.
770. ΓΑΛΑΞΙΑΣ Α.Ε. ΑΛΥΣΙΔΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΔΗΜΗΤΡΑ ΜΑΡΚΕΤ
771. ΓΑΛΑΞΙΑΣ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
772. ΓΑΛΑΞΙΔΙ ΘΑΛΑΣΣΙΕΣ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ Α.Ε.
773. ΓΑΛΗΝΗ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
774. ΓΑΜΑ ΣΙΓΜΑ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ Α.Τ.Ε.
775. ΓΑΤΙΔΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
776. ΓΕΒ Α.Ε.
777. ΓΕΚΕ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΝ PRESIDENT
778. ΓΕΜΑΚ Α.Ε.Ε. ΠΟΤΑ - ΤΡΟΦΙΜΑ
779. ΓΕΝΕΣΙΣ ΦΑΡΜΑ Α.Ε.
780. ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΓΑΒΡΙΛΑΚΗ Α.Ε.
781. ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΙΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΓΡΙΝΙΟΥ Α.Ε.
782. ΓΕΝΙΚΗ ΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Τ.Ε.
783. ΓΕΝΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΑΕΕ-ΑΦΟΙΜΕΣΟΧΩΡΙΤΗ ΟΕ
784. ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε. ΜΠΑΡΜΠΑ ΣΤΑΘΗΣ
785. ΓΕΝΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.
786. ΓΕΡΑΚΙΝΑ Α.Τ.Ε.
787. ΓΕΡΟΛΥΜΑΤΟΣ COSMETICS Α.Ε.
788. ΓΕΤΕΜ Α.Τ.Ε.
789. ΓΕΤΗΛ Α.Ε.
790. ΓΕΥΣΙΠΛΟΙΑ Α.Ε. ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ
791. ΓΕΦΥΡΑ ΡΙΟΥ-ΑΝΤΙΡΡΙΟΥ Α.Ε.
792. ΓΕΩΠΟΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.
793. ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Γ. Β. Α.Ε.
794. ΓΕΩΡΓΑΣ Α.Τ.Ε.
795. ΓΕΩΡΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ Α.Ε.Ε.
796. ΓΕΩΡΓΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΝΟΜΟΥ ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ Α.Ε.
797. ΓΗΓΕΡΤΟΝ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
798. ΓΙΑΝΝΑΚΟΣ Γ. Α.Ε.Β.Ε. ΕΙΔΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
799. ΓΙΑΝΝΑΣ ΣΤΕΡΓΟΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
800. ΓΙΑΝΝΙΤΣΗΣ LOGISTICS Α.Ε.
801. ΓΙΑΝΝΟΥΛΗΣ Μ. ΚΑΙ Ν. Α.Β.Ε.Τ.Ν.Ε.
802. ΓΙΑΡΑΜΑΖΗΣ Α.Ε.
803. ΓΙΟΥΛΑ Α.Ε.
804. ΓΙΟΥΡΟΓΚΑΣ Α.Ε. ΥΓΡΑΕΡΙΩΝ
805. ΓΙΩΤΑΣ Α.Β.Ε.Ε. ΞΥΛΟΥ
806. ΓΙΩΤΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
807. ΓΚΑΜΠΕΣΗ ΑΘΑΝ. ΑΦΟΙ Α.Ε.
808. ΓΚΑΡΤΖΟΝΙΚΑΣ Κ. Α.Ε.Β.Ε.
809. ΓΚΛΙΑΓΙΑ Ν. ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.
810. ΓΚΛΟΜΠΙΤΕΛ Α.Ε.
811. ΓΚΟΡΓΚΟΛΗΣ Α.Ε.
812. ΓΚΟΥΓΚΟΥΛΙΑΝΑΣ Γ. Σ. & ΣΙΑ Α.Β.Ε.Ε.ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ
813. ΓΚΡΕΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
814. ΓΛΑΡΟΣ Α.Β.Ε.Ε. ΧΑΡΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

815. ΓΝΩΜΗ - DRAFTFCB Α.Ε. ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΩΝ
816. ΓΟΓΓΑΚΗΣ Α.Ε. ΝΩΠΑ-ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ
817. ΓΟΥΝΟΒΙΟΤΕΧΝΙΚΗ ΑΒΟΒΕ Α.Ε.
818. ΓΟΥΝΤ ΓΟΥΕΙ Α.Ε.Κ.Ε.
819. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΚΡΗΤΙΚΗ Α.Ε.
820. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ Α.Β.Ε.Ε.
821. ΓΡΗΓΟΡΙΑΔΗΣ Ι. Α.Ε.Β.Ε.
822. ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ Α. Α.Ε.
823. Δ. ΝΟΜΙΚΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
824. Δ.ΕΠ.Α. Α.Ε.
825. ΔΙΟΝ ΜΟΤΟΡS Α.Ε.Β.Ε.
826. ΔΑΒΟΥΤΗΣ ΜΑΥΡΙΔΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
827. ΔΑΙΟΣ ΠΛΑΣΤΙΚΑ Α.Β.Ε.Ε.
828. ΔΑΚΑΡ Α.Ε.Β.Ε.
829. ΔΑΛΑΚΛΕΙΔΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
830. ΔΑΝΑΙΣ Α.Ε. ΚΟΝΣΕΡΒΕΣ-ΓΕΩΡΓΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ
831. ΔΑΝΔΟΥΤΗΣ Α.Ε.Τ.Ξ.Ε.
832. ΔΑΡΜΑΚ Α.Ε.
833. ΔΑΡΜΑΚ ΚΥΚΛΑΔΩΝ Α.Ε.
834. ΔΑΦΝΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.
835. ΔΕΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
836. ΔΕΗ - ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΗΛΕΚΤΡΙΣΜΟΥ Α.Ε.
837. ΔΕΛΗΒΑΝΗΣ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
838. ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΗΣ Ε.Π.Ε.
839. ΔΕΛΗΠΟΥΛΙΟΣ ΑΝΤ. Α.Β.Ε. ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ
840. ΔΕΛΟΥΔΗΣ Ι. Α.Ε.
841. ΔΕΛΤΑ CAR Α.Ε.
842. ΔΕΛΤΑ ΣΥΣΤΕΜΣ Α.Ε.
843. ΔΕΛΤΑ ΧΗΜΙΚΗ Α.Ε.
844. ΔΕΛΦΟΙ Α.Ε.
845. ΔΕΛΦΟΙ ΔΙΣΤΟΜΟΝ Α.Μ.Ε.
846. ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
847. ΔΕΣΜΟΣ Α.Ε.
848. ΔΗΜΑΡΑΚΗΣ Σ. - ΕΡΜΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
849. ΔΗΜΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
850. ΔΗΜΗΤΕΡ Α.Ε.Ε.
851. ΔΗΜΗΤΡΑ Α.Ε.
852. ΔΗΜΗΤΡΑ Α.Τ.Ε.Ε.
853. ΔΗΜΗΤΡΙΑΚΗ Α.Ε.Ε.
854. ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
855. ΔΗΜΟΛΕΙΑ Α.Ξ.Τ.Ε.Ε.
856. ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ Ε. & Ι. Α.Β.Ε.Ε.
857. ΔΗΜΟΥΔΙΑΣ Α.Ε.
858. ΔΙΑΚΑΚΗΣ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΗ Α.Ε.Ε. ΕΙΔΩΝ ΣΧΟΛΕΙΟΥ ΔΩΡΩΝ
859. ΔΙΑΚΙΝΗΣΙΣ Α.Ε.
860. ΔΙΑΚΟΜΙΧΑΛΗΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
861. ΔΙΑΚΟΦΤΗΣ Α.Ξ.Τ.Ε.
862. ΔΙΑΜΑΝΤΗΣ ΜΑΣΟΥΤΗΣ Α.Ε.
863. ΔΙΑΝΟΜΕΣ ΤΡΙΠΟΛΗΣ ΥΦΑΝΤΗΣ Χ. Α.Ε.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ
864. ΔΙΑΝΟΜΗ Α.Ε.Β.Ε. ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ - ΕΞΑΓΩΓΕΣ
865. ΔΙΓΚΑ ΓΡ. ΥΙΟΙ Α.Ε

866. ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ Ι.Τ.Α. Α.Β.Ε.
867. ΔΙΕΘΝΗ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΔΙΑΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
868. ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΑΣ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.
869. ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Α.Ε.
870. ΔΙΟΝΥΣΟΣ ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.
871. ΔΙΤΣΙΟΥ ΤΡ. ΑΦΟΙ ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.
872. ΔΟΛ Α.Ε.
873. ΔΟΜΗΣΙΣ Α.Τ.Κ.Ε. ΔΙΑΝΟΜΗ ΗΛΕΚΤΡΙΚΟΥ ΡΕΥΜΑΤΟΣ
874. ΔΟΜΙΚΗ ΑΡΤΑΣ Α.Τ.Β.Ε. ΛΑΤΟΜΙΚΗ
875. ΔΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
876. ΔΟΜΙΚΗ ΞΑΝΘΗΣ Α.Ε.
877. ΔΟΜΙΚΗ Π. ΠΑΥΛΙΔΗΣ Α.Ε.
878. ΔΟΜΟΣΠΟΡΤ Α.Ε.
879. ΔΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.Β.Τ.Ε
880. ΔΟΞΑ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
881. ΔΟΥΒΡΗΣ Α.Ε. ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ
882. ΔΟΥΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
883. ΔΡΑΚΟΝΤΑΕΙΔΗ Γ. ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε. ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ
884. ΔΡΑΜΙΝΗ Α.Ε. ΤΕΧΝΙΚΗ
885. ΔΡΟΜΩΝ Α.Ε.Β.Ε.
886. ΔΡΟΜΩΝ Α.Τ.Ε.
887. ΔΡΟΜΩΝ ΚΟΡΙΝΘΟΣ Α.Ε.
888. ΔΥΑΣ Α.Ε.
889. ΔΩΔΩΝΗ ΠΑΓΩΤΑ Α.Β.Ε.Ε.
890. ΔΩΡΙΚΑ ΜΑΡΜΑΡΑ Α.Β.Ε.Ε.
891. Ε.Β.Ο.Ξ. Α.Ε.
892. Ε.ΚΕ.ΠΥ. Α.Ε. ΚΕΡΑΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΥΡΙΜΑΧΩΝ
893. Ε.Μ.Ε.Κ.Α. Α.Ε.
894. Ε.ΞΕ.Τ.Ε.Ρ. Α.Ε.
895. Ε.Π.Α. ΑΤΤΙΚΗΣ Α.Ε.
896. Ε.Π.Ε.Κ. Α.Ε. ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ ΚΡΕΑΤΩΝ
897. Ε.Τ.Ε.Α. Α.Ε.
898. Ε.Υ.Κ. Α.Ε. ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΟΣ
899. ΕΒΑΚ Α.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ
900. ΕΒΖ Α.Ε.
901. ΕΒΙΟΠ ΤΕΜΠΟ Α.Β.Ε. ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ
902. ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Τ.Ε.
903. ΕΓΝΑΤΙΑ ΟΔΟΣ Α.Ε.
904. ΕΓΝΑΤΙΑ ΧΥΤΗΡΙΟ Α.Ε.
905. ΕΔΡΑΣΗ-ΨΑΛΛΙΔΑΣ Χ. Α.Τ.Ε.
906. ΕΘΝΙΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ Α.Ε.
907. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
908. ΕΘΝΟΚΑΤ Α.Ε.
909. ΕΙΔΗ ΥΓΙΕΙΝΗΣ ΠΛΑΚΙΔΙΑ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ ΑΡΝΙΘΕΝΟΣ Α.Ε.
910. ΕΙΔΙΚΑ ΔΟΜΙΚΑ ΑΛΤΟ Α.Ε.
911. ΕΙΡΗΝΗ ΚΥΡΙΑΚΟΥ ΚΑΛΑΜΑΡΑ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΤ
912. ΕΚ ΦΥΣΕΩΣ Α.Ε. ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΤΡΟΦΙΜΩΝ
913. ΕΚΑΤΕΡ Α.Ε.Κ.Ε.
914. ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.
915. ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
916. ΕΚΚΟΚΙΣΤΗΡΙΑ ΗΜΑΘΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

917. ΕΚΚΟΚΙΣΤΗΡΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
918. ΕΚΚΟΚΙΣΤΗΡΙΑ ΗΡΑΚΛΕΙΑΣ Α.Ε.
919. ΕΚΚΟΚΙΣΤΗΡΙΑ ΛΙΒΑΔΕΙΑΣ ΜΙΧΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
920. ΕΚΜΕ Α.Ε.
921. ΕΚΡΕΤ Α.Ε.Β.Ε. ΚΡΕΑΤΩΝ-ΤΡΟΦΙΜΩΝ
922. ΕΚΤΕΡ Α.Ε.
923. ΕΛ.ΒΙ.Ζ. Α.Ε.
924. ΕΛ.ΒΙ.ΦΑ ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ Η. Μ. Α.Ε. ΦΑΝΕΛΛΟΠΟΙΑ
925. ΕΛ.ΟΜ.ΑΣ. Ε.Π.Ε.
926. ΕΛ.ΥΝ. Α.Β.Ε.Ε.
927. ΕΛΑ ΠΟΥΛΟΣ Α. Α.Ε.Β.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ
928. ΕΛΑΪΣ - UNILEVER HELLAS Α.Ε.
929. ΕΛΑΝΚΟ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
930. ΕΛΑΣΤΡΟΝ Α.Ε.Β.Ε. ΧΑΛΥΒΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
931. ΕΛΒΑΚ Α.Ε.
932. ΕΛΒΑΛ COLOUR Α.Ε.
933. ΕΛΒΕ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ Α.Ε.
934. ΕΛΒΙΜΕΚ Α.Γ.Ε.Β.Ε.
935. ΕΛΒΙΟΜΕΞ Μ.Ε.Π.Ε.
936. ΕΛΒΙΠΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
937. ΕΛΒΙΤΥΛ Α.Β.Ε.Ε.
938. ΕΛΕΜΚΑ Α.Τ.Ε.Ε.
939. ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.
940. ΕΛΙΘΕΡΜ Α.Ε.Β.Ε. ΘΕΡΜΑΝΣΗΣ-ΚΟΥΦΩΜΑΤΩΝ
941. ΕΛΙΜΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
942. ΕΛΙΝΟΙΛ Α.Ε.
943. ΕΛΛΑΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.
944. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΑΜΥΝΤΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ Α.Β.Ε.Ε.
945. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΛΑΤΟΜΕΙΑ Α.Ε.
946. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ Α.Ε.
947. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΣΙΤΗΡΑ Α.Ε.
948. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΨΥΧΑΓΩΓΙΚΑ ΠΑΡΚΑ Α.Ε.
949. ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΔΙΑΝΟΜΕΣ Α.Ε.
950. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΔΕΡΜΑΤΩΝ Α.Ε.
951. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ ΕΙΔΩΝ ΒΑΚΕΛΙΤΗ-ΜΕΛΑΜΙΝΗΣ-ΠΛΑΣΤΙΚΟΥ Κ
952. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
953. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗΣ Α.Ε.
954. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΡΑΝΙΤΩΝ Α.Β.Ε.Ε.
955. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ ΑΤΑΛΑΝΤΗΣ Α.Ε.
956. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.
957. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ξ.Ε.
958. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΛΟΓΑ Α.Ε.
959. ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
960. ΕΛΛΗΝΙΚΟΙ ΛΕΥΚΟΛΙΘΟΙ Α.Ε.
961. ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΧΡΥΣΟΣ Α.Ε.
962. ΕΛΜΑ Α.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
963. ΕΛΟΥΝΤΑ ΜΑΡΜΗΝ Α.Ε.
964. ΕΛΣΑ VOGEL & ΝΟΟΤ Α.Ε. ΛΕΥΚΟΣΙΔΗΡΟΥΡΓΙΑΣ
965. ΕΛΣΑΠ Α.Τ.Ε.Β.Ε. ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
966. ΕΛΤΟΝ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
967. ΕΛΤΡΑΚ Α.Ε.Β.Ε.

968. ΕΛΤΡΕΚΚΑ Α.Ε.Ε. ΕΙΔΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
969. ΕΛΦΟΝ Ε.Π.Ε. ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ
970. ΕΜ.ΤΙ.ΕΣ. ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ Α.Ε.
971. ΕΜΑ Α.Ε.Β.Ε.
972. ΕΜΕΚ Α.Ε. ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ
973. ΕΜΕΚ Α.Τ.Ε.
974. ΕΜΠΟΡΟΑΝΑΚΥΚΛΩΤΙΚΗ Α.Ε.
975. ΕΜΠΟΡΟΒΙΟΤΕΞ Α.Β.Ε.Ε.
976. ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ Α.Ε.
977. ΕΝΟΡΑΣΙΣ Α.Ε.
978. ΕΝΦΑΡΕΛ Α.Ε.
979. ΕΞ.ΕΛ. ΓΚΡΟΥΠ ΜΕΤΑΛ Α.Ε.
980. ΕΞΠΑΝΣΙΟΝ Α.Ε.Τ.Ε. ΠΛΑΣΤΙΚΩΝ
981. ΕΞΠΡΕΣ ΙΝΤΕΡΦΡΑΧΤ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
982. ΕΞΤΡΑΚΟ Α.Ε.
983. ΕΠΑΚ Α.Ε.
984. ΕΠΑΦΟΣ Ε.Π.Ε. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
985. ΕΠΙΛΕΚΤΟΣ ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.Β.Ε.
986. ΕΠΙΠΛΟ Τ.Ε.ΞΑΝ. Α.Ε. ΤΥΠΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΕΠΙΠΛΑ
987. ΕΠΙΠΛΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
988. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΗΧΟΥ & ΕΙΚΟΝΟΣ Α.Ε.
989. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑΓΩΓΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ-ΣΚΟΠΙΑ ΒΑΡΔΑΞ Α.Ε.
990. ΕΡΓΑ Ο.Σ.Ε. Α.Ε.
991. ΕΡΓΟ 3 Α.Τ.Τ.Ε.Ε.
992. ΕΡΓΟΚΑΤ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
993. ΕΡΓΟΜΠΕΤΟΝ ΑΓΡΙΝΙΟΥ Α.Ε.
994. ΕΡΓΟΤΕΜ Α.Ε.
995. ΕΡΓΩΝΙΑ Α.Ε.
996. ΕΡΕΤΒΟ Α.Ε.Τ.Β.Ε.
997. ΕΡΜΗΣ ΝΙΤΕΧ ΓΙΑΝΝΙΔΗ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ξ.Τ.Ε.
998. ΕΡΜΗΣ ΙΤΙΜΟΥΔΗΣ Α. Α.Β.Ε.Ε.
999. ΕΡΜΗΣ ΠΑΤΡΩΝ Α.Ε.
1000. ΕΡΜΗΣ ΧΑΡΙΣΙΑΔΗΣ Α.Ε.
1001. ΕΡΜΗΣ ΧΑΤΖΗΤΖΑΝΟΥ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
1002. ΕΡΤΑ ΑΚΙΝΗΤΑ Α.Ε.
1003. ΕΣΚΙΑΔΗΣ Α.Ε.
1004. ΕΣΤΙΑ ΑΡΤΟΠΟΙΕΙΑ Α.Ε.Β.Ε.
1005. ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ ΚΟΖΑΝΗΣ Α.Ε.
1006. ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ ΠΑΡΑΛΙΑΣ ΒΟΛΟΥ Α.Ε.
1007. ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ ΤΡΙΚΑΛΩΝ Α.Ε.
1008. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Α.Ε.
1009. ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ Α.Ε.
1010. ΕΤΒΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ Α.Ε.
1011. ΕΤΕΜ Α.Ε. ΕΛΑΦΡΩΝ ΜΕΤΑΛΛΩΝ
1012. ΕΥΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε. ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑΣ
1013. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ Α.Ε.
1014. ΕΥΑΘ Α.Ε.
1015. ΕΥΒΟΚΑΤ Α.Ε.
1016. ΕΥΘΥΜΙΑΔΗΣ Κ. ΚΑΙ Ν. Α.Β.Ε.Ε.
1017. ΕΥΟΣΜΟΣ Α.Ε ΑΡΩΜΑΤΙΚΩΝ ΦΥΤΩΝ
1018. ΕΥΡΗΚΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.

- 1019. ΕΥΡΟΘΕΡΜ Α.Ε.Ε. ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΕΙΔΩΝ
- 1020. ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ Ι.Α.Ε.
- 1021. ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.
- 1022. ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.
- 1023. ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε. ΗΜΕΡΗΣΙΟΥ-ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ
- 1024. ΕΥΡΩΣΥΜΒΟΥΛΟΙ Α.Ε.
- 1025. ΕΥΡΩΧΑΡΤΙΚΗ Α.Ε.Β.Ε.
- 1026. ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΖΩΗΣ Α.Ε.
- 1027. ΕΨΑ Α.Ε.
- 1028. ΖΑΚΟΜΑ Α.Ε.
- 1029. ΖΑΚΥΝΘΙΝΗ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.
- 1030. ΖΑΜΠΕΤΑΚΗΣ Μ. Α.Ε.Τ.Ε.
- 1031. ΖΑΡΙΦΟΠΟΥΛΟΣ Τ. Γ. Α.Ε.
- 1032. ΖΑΡΡΑΣ ΣΚΥΡΟΔΕΜΑ Β.Α.Ε.
- 1033. ΖΑΦΕΙΡΗΣ Γ. Α.Ε.Ε. ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ
- 1034. ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Κ. ΤΟΜΑΡΑΣ Α. Α.Β.Ε.Ε.
- 1035. ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Ν. Κ. Α.Ε.
- 1036. ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ Α.Ε.Κ.Τ.Ε.
- 1037. ΖΑΧΑΡΗ Ι. & Μ. HOTEL IL MARE Α.Ξ.Ε.
- 1038. ΖΑΧΑΡΙΑΣ Π. Α.Β.Ε.Ε.
- 1039. ΖΕΙΚΟΣ Δ. Γ. Α.Ε.Β.Ε.
- 1040. ΖΕΛΕΚΤ Α.Ε.Β.Ε. ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ
- 1041. ΖΕΜΠΕΡΛΙΓΚΟΣ Α.Τ.Ε.
- 1042. ΖΕΝΙΩΔΗΣ Π. - ΠΙΚΟΥΝΗΣ Γ. ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ Α.Ε.
- 1043. ΖΕΡΒΑΣ Α.Ε.
- 1044. ΖΕΥΞΗ Α.Ε.
- 1045. ΖΗΔΙΑΝΑΚΗΣ Α.Ε.Τ.Ε. ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ
- 1046. ΖΗΣΚΑΤΑΣ Α.Ε.
- 1047. ΖΟΛΩΤΑΣ ΚΟΣΜΗΜΑΤΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.
- 1048. ΖΩΟΤΡΟΦΕΣ ΚΡΗΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1049. ΖΩΤΟΣ VIPS Α.Ε.
- 1050. Η ΑΓΙΑ ΤΡΙΑΣ Α.Ε. ΕΥΓΕΝΙΔΕΙΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ
- 1051. Η ΚΑΣΤΑΛΙΑ Α.Ε. ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΝΕΥΡΟΨΥΧΙΑΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ
- 1052. ΗΛΕΙΑΚΗ Α.Ε.
- 1053. ΗΛΕΚΤΡΑ Α.Ξ. Ε.
- 1054. ΗΛΕΚΤΡΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΗΛΕΚΤΡΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.
- 1055. ΗΛΕΚΤΡΑ ΕΣΤΙΑΣΗ Α.Ε.
- 1056. ΗΛΕΚΤΡΙΚΟΣ ΚΥΚΛΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1057. ΗΛΕΚΤΡΟΣΥΝΘΕΣΗ ΚΕΡΚΥΡΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1058. ΗΛΕΚΤΩΡ Α.Ε.
- 1059. ΗΛΙΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1060. ΗΛΙΟΣ Α.Ε. ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ
- 1061. ΗΛΜΑΚ Α.Ε.Β.Ε.
- 1062. ΗΝΙΟΧΟΣ ΜΠΡΟΦΑ ΑΦΟΙ Α.Ε.Ε.
- 1063. ΗΠΕΙΡΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1064. ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ-ΠΑΠΑΙΩΑΝΝΟΥ Δ. Α.Ε.
- 1065. ΗΡΓΗΣ ΘΩΜΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
- 1066. ΗΡΙΔΑΝΟΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1067. ΗΡΩΝ ΘΕΡΜΟΗΛΕΚΤΡΙΚΗ Α.Ε.
- 1068. ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
- 1069. ΘΕΜΕΛΗ Α.Τ.Ε.

- 1070. ΘΕΜΙΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ Α.Ε.
- 1071. ΘΕΟΔΟΣΗΣ Χ. Α.Β.Ε.Ε. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ
- 1072. ΘΕΟΔΩΡΟΥ Α.Ε. ΞΥΛΕΙΑΣ
- 1073. ΘΕΟΚΡΙΤΟΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1074. ΘΕΡΜΟΙΑ ΠΑΤΡΑΣ Α.Τ.Ε.Ε.Ε.
- 1075. ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ ΚΡΗΤΗΣ Α.Β.Ε.
- 1076. ΘΕΡΜΟΠΛΑΣΤΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.
- 1077. ΘΕΣΣΑΛΙΚΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ Α.Ε.
- 1078. ΘΕΣΣΑΛΙΚΗ ΛΕΥΚΟΣΙΔΗΡΟΥΡΓΙΑ ΑΝΘΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
- 1079. ΘΕΣΣΑΛΟΙΑΤΡΙΚΗ Ε.Π.Ε.
- 1080. ΘΕΩΝ Α.Τ.Ε.
- 1081. ΘΡΑΚΙΚΑ ΕΚΚΟΚΚΙΣΤΗΡΙΑ Α.Ε.
- 1082. ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΥ Κ. & Ι. Α.Ε.Ξ.Ε.
- 1083. ΙΑΚΩΒΙΔΗΣ Α. Π. Α.Ε.
- 1084. ΙΑΜΕΞ Α.Ε.
- 1085. ΙΑΝΟΣ Α.Ε.
- 1086. ΙΑΣΩ Α.Ε.
- 1087. ΙΑΤΡΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.Β.Ε.
- 1088. ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ Α.Ε. ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΠΟΛΥΙΑΤΡΕΙΟ
- 1089. ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ Β ΔΙΑΓΝΩΣΗ Α.Ε.
- 1090. ΙΚΤΙΝΟΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- 1091. ΙΜΠΕΡΙΟ ΑΡΓΩ ΓΚΡΟΥΠ Α.Μ.Ε.
- 1092. ΙΝΟ-ΟΙΝΟΠΡΑΞΙΑ ΒΟΙΩΤΙΑΣ Α.Ε.
- 1093. ΙΝΤΕΡΠΛΑΣΤ Α.Ε.
- 1094. ΙΝΤΕΡΦΟΡΜ Α.Ε.
- 1095. ΙΝΦΟΛΕΞ Α.Ε.
- 1096. ΙΟΝΙΚΗ Α.Τ.Α.Ξ.Ε.
- 1097. ΙΟΝΙΚΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ Α.Ε.
- 1098. ΙΟΝΙΟΣ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
- 1099. ΙΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε.
- 1100. ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ Α.Ε.
- 1101. ΙΡΙΔΑ Α.Κ.Τ.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ
- 1102. ΙΡΙΔΑΝΟΣ Α.Ε.Τ.Τ.Κ.Ε.
- 1103. ΙΡΙΣ Α.Ε. ΧΡΩΜΑΤΩΝ
- 1104. ΙΣΧΥΣ Α.Ε.
- 1105. ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΜΒΡΑΚΙΚΟΥ Α.Ε.
- 1106. ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΚΕΡΚΥΡΑΣ Α.Ε.
- 1107. ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ ΚΕΦΑΛΟΝΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1108. ΙΩΑΝΝΙΔΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.Ε.
- 1109. ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Α. ΚΑΙ Φ. Α.Ε.
- 1110. ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Α.Ε.
- 1111. ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Α.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ
- 1112. ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Θ. Α.Β.Ε.Ε.
- 1113. ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Κ. Β. Α.Ε.Β.Ε.
- 1114. ΙΩΑΝΝΟΥ Α.Ε.
- 1115. ΙΩΝΙΚΗ Α.Τ.Ε.Κ.Ε.
- 1116. Κ.Ε.Δ.Α.Π. Α.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
- 1117. ΚΑΒΑΛΑ ΟΙΛ Α.Ε.
- 1118. ΚΑΒΑΛΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
- 1119. ΚΑΒΑΛΛΑΡΗ - ΠΑΙΠΟΥΤΛΙΔΗ ΕΥΑΝΘΙΑ Α.Ε.
- 1120. ΚΑΒΕΞ ΓΛΕΟΥΔΗΣ Ν. Α.Ε.Ξ.Τ.Β.Ε.

- 1121. ΚΑΒΙΝΟ Α.Β.Ε.
- 1122. ΚΑΒΟ ΓΚΡΕΚΟ ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1123. ΚΑΖΙΝΟ ΡΟΔΟΥ Α.Ξ.Τ.Κ.Ε.
- 1124. ΚΑΚΛΑΜΑΝΟΣ Σ. Α.Ε.
- 1125. ΚΑΚΟΥΡΟΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1126. ΚΑΛΑΣ Α.Ε. ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ Κ.Ε.
- 1127. ΚΑΛΕΝΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ΜΟΝΟΤΙΚΩΝ ΥΛΙΚΩΝ
- 1128. ΚΑΛΕΣΤΕΣΙΑ Α.Β.Ε.Ε. ΕΤΟΙΜΩΝ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ
- 1129. ΚΑΛΙΟΥΔΑΚΗΣ Δ. - ΡΟΔΙΤΗΣ Μ. Α.Ε.
- 1130. ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ Γ. Α.Ε.
- 1131. ΚΑΛΛΙΟΝ Α.Ε.
- 1132. ΚΑΛΟΓΗΡΟΣ Η. Α.Ε.
- 1133. ΚΑΛΟΓΙΑΝΝΗΣ Ε. Β. Α.Β.Ε.Ε. ΧΑΡΤΟΚΥΤΙΑ-ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ
- 1134. ΚΑΛΟΓΙΑΝΝΗΣ- ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ ΠΟΤΟΠΟΙΙΑ ΑΠΟΣΤΑΓΜΑΤΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.Β
- 1135. ΚΑΛΤΣΑΣ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
- 1136. ΚΑΛΩΔΙΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
- 1137. ΚΑΜΠΑΚΑΣ ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΗ Α.Β.Τ.Ε.Ε.
- 1138. ΚΑΜΠΕΡΟΣ Α.Ε. ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ
- 1139. ΚΑΜΠΡΑΝΗΣ Γ. Α.Ε.
- 1140. ΚΑΝΑΒΑ Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1141. ΚΑΝΑΒΕΣ ΟΙΑ Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1142. ΚΑΝΑΚΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1143. ΚΑΝΟΝΙΕΡΗΣ ΑΡΤΙΜΑ Α.Ε. ΑΡΤΟΠΟΙΪΑ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗ
- 1144. ΚΑΟΥΣΗΣ Α. Α.Ε. ΕΙΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ
- 1145. ΚΑΠΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗ Α.Τ.Ε.
- 1146. ΚΑΠΑΝΙΚΗΣ Δ. ΚΑΙ ΥΙΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1147. ΚΑΠΑ-ΣΙΓΜΑ ΒΑΜΒΑΚΟΥΡΓΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
- 1148. ΚΑΠΑΧΗΜ Α.Β.Ε.Ε.Χ.Π.
- 1149. ΚΑΠΕΤΑΝΙΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1150. ΚΑΠΕΤΑΝΙΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Α.Β.Ε.Ε. ΚΑΡΤΑΙΝ SA
- 1151. ΚΑΠΙΤΑΛ.GR Α.Ε.
- 1152. ΚΑΠΝΙΔΗΣ Γ. Α.Ε.
- 1153. ΚΑΠΟΤΑΣ Α.Ε.
- 1154. ΚΑΠΠΟΣ ΛΕΩΝ Α.Β.Ε.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΕΦΟΔΙΩΝ
- 1155. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΑΚΗΣ Α. Α.Ε.
- 1156. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
- 1157. ΚΑΡΑΘΑΝΑΣΗΣ Α.Ε.Ε.
- 1158. ΚΑΡΑΘΩΜΑΣ Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1159. ΚΑΡΑΙΣΚΟΣ ΤΡΑΝΣ Α.Ε. ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ
- 1160. ΚΑΡΑΛΗΣ Α.Ε. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ ΗΠΕΙΡΟΥ
- 1161. ΚΑΡΑΜΠΕΛΑ Ν. ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
- 1162. ΚΑΡΑΜΠΕΤΣΑΣ Θ - ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΣ Β Α.Ε.
- 1163. ΚΑΡΑΠΙΠΕΡΗΣ Ν. Α.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΟΙΝΩΝ & ΠΟΤΩΝ
- 1164. ΚΑΡΑΣΤΕΡΓΙΟΥ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε. ΨΥΓΕΙΑ ΔΙΑΛΟΓΗΤΗΡΙΑ
- 1165. ΚΑΡΑΤΖΗ Α.Ε.
- 1166. ΚΑΡΑΧΑΛΙΟΣ - ΑΛΟΥΞΑΛ Α.Β.Ε.Ε.
- 1167. ΚΑΡΑΧΑΛΙΟΣ Γ. Α.Ε. ΕΠΙΠΛΟΣΥΝΘΕΣΕΙΣ
- 1168. ΚΑΡΑΧΡΗΣΤΟΥ ΑΘ. ΑΦΟΙ Α.Ε.
- 1169. ΚΑΡΒΕΛΑΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
- 1170. ΚΑΡΕΛΙΑ Α.Ε.
- 1171. ΚΑΡΙΝΑ Α.Β.Ε.Ε.

- 1172. ΚΑΡΙΠΙΔΗΣ ΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ Α.Ε.
- 1173. ΚΑΡΚΑΝΙΑΣ Α.Ε.
- 1174. ΚΑΡΠΑΣΙΑ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ Α.Ε.
- 1175. ΚΑΡΡΑΣ Μ. ΝΕΟΤΕΞ ΡΟΔΟΣ Α.Ε.
- 1176. ΚΑΡΥΔΑΚΗΣ Σ. Α.Ε.
- 1177. ΚΑΡΥΩΤΗΣ Α.Ε.
- 1178. ΚΑΣΣΟΥΔΑΚΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
- 1179. ΚΑΣΣΩΤΑΚΗΣ Α. Α.Τ.Κ.Ε.Ε.
- 1180. ΚΑΣΤΑΤ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ Α.Τ.Ε.
- 1181. ΚΑΣΤΕΛΙ Α.Ξ.Τ.Ε. ΑΦΟΙ ΦΥΤΡΟΥ
- 1182. ΚΑΤΕΧΑΚΗΣ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ Α.Τ.Ε.
- 1183. ΚΑΤΙΚΟΣ ΑΠ. Α.Ε.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΟΥΜΕΝΑ ΟΧΗΜΑΤΑ
- 1184. ΚΑΤΡΑΝΤΖΟΣ SECURITY Α.Ε.
- 1185. ΚΑΤΣΑΝΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1186. ΚΑΤΣΑΡΗ Ι. ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ Α.Ε.
- 1187. ΚΑΤΣΑΦΑΝΑΣ Π. Η. Α.Ε.Ε.
- 1188. ΚΑΤΣΙΑΜΑΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1189. ΚΑΤΣΙΚΑΡΗ ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ Α.Ε.
- 1190. ΚΑΤΣΙΟΥΛΗΣ Κ. Α.Ε.
- 1191. ΚΑΤΩΓΙ & ΣΤΡΟΦΙΛΙΑ Α.Ε.
- 1192. ΚΑΤΩΠΟΔΗ ΑΦΟΙ Α.Β.Β.Ε.Ε. ΑΛΛΑΝΤΟΠΟΙΕΙΑΣ
- 1193. ΚΑΦΕΑ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
- 1194. ΚΑΦΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ ΧΑΛΚΙΔΑΣ Α.Ε.
- 1195. ΚΑΨΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Α.Τ.Ε.
- 1196. ΚΕΛΑΙΔΙΤΗΣ Δ. ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.
- 1197. ΚΕΝΤΡΗΣ Α.Ε.
- 1198. ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.
- 1199. ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.
- 1200. ΚΕΝΤΡΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΚΡΗΤΗΣ Α.Ε.
- 1201. ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΝΟΜΩΝ Α.Ε.
- 1202. ΚΕΝΤΡΟ ΧΑΛΥΒΩΝ Α.Ε.
- 1203. ΚΕΡΑΜΙΔΙΑ ΑΡΓΟΥΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1204. ΚΕΡΔΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
- 1205. ΚΕΡΚΥΡΑΙΚΗ ΑΛΛΑΝΤΟΠΟΙΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
- 1206. ΚΕΣΙΔΗΣ Γ. MERCEDES BENZ Α.Ε.
- 1207. ΚΕΦΑΛΛΗΝΙΑΚΗ ΒΑΓΓΕΛΑΤΟΥ Π. ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
- 1208. ΚΛΑΡΙΑΝΤ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1209. ΚΛΕΜΑΝ ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1210. ΚΛΕΦΕΡ Α.Ε.
- 1211. ΚΛΗΜΕΝΤΟΠΟΛΟΙ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗ Ε.Π.Ε.
- 1212. ΚΛΙΜΑΛΕΒΗΤΕΧΝΙΚΗ ΚΛΤ Α.Ε.
- 1213. ΚΛΙΜΑΜΗΧΑΝΙΚΗ Α.Ε.
- 1214. ΚΛΙΝΙΚΗ ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ Α.Ε.
- 1215. ΚΛΩΝΑΡΙΔΗΣ ΧΡ. Α.Ε.Β.Ε.
- 1216. ΚΟΘΑΛΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ Α.Ε.
- 1217. ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1218. ΚΟΚΟΣΑΛΗ Α.Ξ.Τ.Ο.Ε.Ε.
- 1219. ΚΟΚΟΤΟΣ Γ. ΚΑΙ Χ. Α.Ε.
- 1220. ΚΟΚΩΣΗΣ Β. SUPER MARKET Α.Ε.Γ.Ε.
- 1221. ΚΟΛΕΜΠΑΣ Α.Ε.
- 1222. ΚΟΛΙΟΠΟΥΛΟΣ ΒΛΑΣΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ Α.Ε.

- 1223. ΚΟΛΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε. ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ
- 1224. ΚΟΛΟΚΥΘΑ ΑΦΟΙ-ΝΤΟΥΜΑΣ Δ. Α.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ- ΜΗΧΑ
- 1225. ΚΟΛΟΜΒΟΥΝΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.Ε.
- 1226. ΚΟΛΟΡΑ Α.Ε.
- 1227. ΚΟΛΠΟΔΙΝΟΣ Θ. ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ Α.Ε.
- 1228. ΚΟΜΒΟΣ ΑΙΓΙΟΥ Α.Ε.
- 1229. ΚΟΜΠΙΟΥΤΕΡ ΚΟΝΤΡΟΛ ΣΥΣΤΕΜΣ ΕΝΤΖΙΝΙΕΡΙΓΚ ΡΙΣΕΡΤΣ & ΝΤΙΖΑ
- 1230. ΚΟΝΔΩΡ Α.Ε.Ε.Ε.
- 1231. ΚΟΝΕΞ Α.Ε.Β.Ε.
- 1232. ΚΟΝΤΑΞΗΣ - ΠΟΛΥΜΕΡΟΣ Α.Ε.Ε
- 1233. ΚΟΝΤΑΡΑΤΟΥ Ι. ΚΑΙ Φ. Α.Ε.
- 1234. ΚΟΝΤΕΛΛΗΣ Ι. Π. Α.Ε.Β.Ε.
- 1235. ΚΟΝΤΖΟΓΛΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ε.
- 1236. ΚΟΝΤΙΞ Α.Ε.
- 1237. ΚΟΝΤΟΓΙΩΡΓΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
- 1238. ΚΟΝΤΥΛΟΠΟΥΛΟΣ Α. Α.Β.Ε.Ε.
- 1239. ΚΟΡΑΛΙ ΓΟΥΒΩΝ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1240. ΚΟΡΕ Α.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
- 1241. ΚΟΡΝΕΛΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1242. ΚΟΡΦΙΑΤΗ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
- 1243. ΚΟΡΦΟΥ ΠΑΛΛΑΣ Α.Ξ.Ε.
- 1244. ΚΟΡΩΝΑΚΗ ΑΦΟΙ Α.Ξ.Τ.Β.Ε.Ε.
- 1245. ΚΟΣΙΑΒΑΣ ΚΟΥΖΙΩΚΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1246. ΚΟΣΚΙΝΑ Κ. ΑΦΟΙ Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1247. ΚΟΣΜΟΜΟΔΑ Α.Ε.
- 1248. ΚΟΣΜΟΣ Α.Ε.
- 1249. ΚΟΣΜΟΣ ΣΠΟΡ Α.Ε.
- 1250. ΚΟΣΣΥΒΑ ΑΘΑΝ. ΑΦΟΙ Α.Ε.
- 1251. ΚΟΣΥΝΘΟΣ Α.Ε.
- 1252. ΚΟΤΡΩΝΗΣ Κ. Α.Β.Ε.Ε.
- 1253. ΚΟΤΣΩΝΗΣ Ι. Α.Ε.Β.Ε. ΧΑΡΤΟΥ
- 1254. ΚΟΥΓΑΡ ΣΠΟΡ Α.Ε.Β.Ε.
- 1255. ΚΟΥΓΙΟΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1256. ΚΟΥΓΙΟΥΜΤΖΟΠΟΥΛΟΣ Δ. Α.Ε.
- 1257. ΚΟΥΚΙΑΣ Α.Ε.
- 1258. ΚΟΥΛΙΚΙΔΗΣ Α & ΥΙΟΙ Α.Ε.
- 1259. ΚΟΥΜΟΥΛΑΣ Α.Ε.
- 1260. ΚΟΥΝΙΝΙΩΤΗΣ - ΠΑΡΘΕΝΩΝ Α.Ε.Β.Τ.Τ.Ε.
- 1261. ΚΟΥΠΕΡ ΓΙΟΥΝΙΒΕΛ Α.Ε.
- 1262. ΚΟΥΡΕΜΕΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Α.Ε. ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ
- 1263. ΚΟΥΡΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
- 1264. ΚΟΥΡΤΑΚΗΣ Δ. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΕΛΛΑΡΙΑ ΟΙΝΩΝ Α.Ε.
- 1265. ΚΟΥΡΤΗΣ ΗΛΙΑΣ ΚΑΙ ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΑΙ ΥΙΟΙ Α.Β.Β.Ε.Ε.
- 1266. ΚΟΥΡΤΗΣ Ι. ΑΡ. Α.Ε.
- 1267. ΚΟΥΡΤΙΔΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1268. ΚΟΥΣΚΟΥΡΙΔΑΣ Α.Ε.
- 1269. ΚΟΥΤΑΒΑΣ Α.Ε.Β.Ε. ΚΡΕΑΤΟΣ
- 1270. ΚΟΥΤΕΛΙΕΡΗ Α. ΥΙΟΙ Α.Ε.
- 1271. ΚΟΥΤΕΛΙΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.
- 1272. ΚΟΥΤΕΡΗΣ ΑΓΡΙΝΙΩΤΙΚΟ Α.Ε.Β.Ε.
- 1273. ΚΡΑΛΛΗΣ Ν. Α.Β.Ε.Ε.

- 1274. ΚΡΕ.ΚΑ Α.Ε.Ε.
- 1275. ΚΡΕΤΑ ΜΕΤΑΛ Α.Ε.
- 1276. ΚΡΕΤΑ ΟΛΥΜΠΙΑΣ Α.Β.Ε ΓΕΩΡΓΙΚΗ
- 1277. ΚΡΗΤΙΚΑ ΚΡΕΑΤΑ Α.Ε.
- 1278. ΚΡΗΤΙΚΕΣ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΕΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΙΣ Α.Α.Ε.Ε. SKY EXPRES
- 1279. ΚΡΗΤΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ Α.Ε.
- 1280. ΚΡΙΘΑΡΗΣ Β. ΚΑΙ Σ. Α.Ε.Β.Τ.Ε.
- 1281. ΚΡΙ-ΚΡΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1282. ΚΡΟΜΜΥΔΑΚΗΣ Ε. Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1283. ΚΡΟΝΟΣ Α.Ε. ΔΙΑΝΟΜΩΝ
- 1284. ΚΡΥΣΤΑΛ Α.Ε.
- 1285. ΚΤΗΜΑ ΑΛΦΑ Α.Ε. ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗΣ ΟΙΝΩΝ
- 1286. ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΑ ΣΦΑΓΕΙΑ Α.Ε.
- 1287. ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΗ Α.Ε.
- 1288. ΚΤΙΣΜΑ ΚΕΡΚΥΡΑΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ Α.Ε.
- 1289. ΚΥΚΛΟΣ Α.Ε.
- 1290. ΚΥΚΛΟΣ Α.Ε.Ε. ΕΚΔΟΤΙΚΗ
- 1291. ΚΥΚΛΩΨ Α.Ε.
- 1292. ΚΥΛΕΡΤΖΗΣ Ι. Α.Ε.Β.Ε. ΚΑΤΑΨΥΓΜΕΝΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
- 1293. ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΚΡΗΤΗΣ Α.Ε.
- 1294. ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ Α.Ε.
- 1295. ΚΥΠΡΙΩΤΗΣ Γ. Α.Ξ.Τ.Ο.Ν.Ε.Β.Ε.
- 1296. ΚΥΡΓΙΑΣ Γ. Μ. Α.Ε.Β.Ε.
- 1297. ΚΥΡΙΑΖΑΚΟΣ Α.Ε.
- 1298. ΚΥΡΙΑΚΟΥ Ι. Α.Ε.
- 1299. ΚΩΖΑΤ Α.Β.Ε.Ε.
- 1300. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΑΤΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ε.Ε. ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ
- 1301. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ Α.Ε.
- 1302. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΓΡ. Α.Β.Ε.Ε.
- 1303. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΣΤΟΡΙΣΜΕΝΟΣ & ΣΙΑ Α.Ε.
- 1304. ΚΩΣΤΑΚΗΣ Γ. Α.Ε.
- 1305. Λ. & Φ. Α.Ε.Ε. ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ
- 1306. Λ. ΑΝΤΩΝΟΓΛΟΥ ΚΑΙ ΥΙΟΣ Α.Ε.
- 1307. ΛΑΒΔΑΣ Φ. Α.Ε. ΚΑΡΑΜΕΛΟΠΟΙΙΑ
- 1308. ΛΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Γ. Θ. Α.Τ.Ε.
- 1309. ΛΑΖΑΝΑΣ - ΞΕΠΑΠΑΔΑΚΟΥ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΗ Α.Ε.Ε.
- 1310. ΛΑΖΟΥΛΑΣ Π. Μ.Ε.Π.Ε.
- 1311. ΛΑΚΩΝΙΣ - ΙΑΤΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε. ΣΙΔΗΡΟΥ ΥΛΙΚΑ ΟΙΚΟΔΟΜΩΝ
- 1312. ΛΑΛΑΣΙΔΗΣ ΞΥΛΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.
- 1313. ΛΑΜΠΡΙΝΟΣ Γ. Φ. Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1314. ΛΑΜΠΡΟΥΛΗΣ Α.Ε.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ
- 1315. ΛΑΜΨΑ Α.Ε. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΤΑΝΙΑ
- 1316. ΛΑΝΑΡΑ Σ. ΚΑΙ Ι. ΑΦΟΙ Α.Ε.
- 1317. ΛΑΝΤΣΙΟΝ ΜΗΤ ΕΒΡΟΥ Α.Ε.
- 1318. ΛΑΡΑ Α.Ξ.Τ.Ε
- 1319. ΛΑΡΙΠΛΑΣΤ ΤΣΕΡΕΠΑ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
- 1320. ΛΑΡΚΟ Α.Ε.
- 1321. ΛΑΡΣΙΝΟΣ Α.Ε.
- 1322. ΛΑΤΖΙΜΑΣ Α.Ε.Β.Ε.Τ.Ε.
- 1323. ΛΑΤΟΜ ΤΕΧΝΟΜΠΕΤΟΝ Α.Ε.Β.Ε.
- 1324. ΛΑΤΟΜΕΙΑ ΑΔΡΑΝΩΝ Α.Β.Ε.Ε.

- 1325. ΛΑΤΟΜΕΙΑ ΒΟΛΟΥ ΝΤΑΟΠΟΥΛΟΣ Κ. ΚΑΙ Β. ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.
- 1326. ΛΑΤΟΜΕΙΑ ΒΟΥΡΚΑ Α.Β.Ε.Ε.
- 1327. ΛΑΤΟΜΕΙΑ ΧΟΡΔΑΚΙΟΥ Α.Ε.
- 1328. ΛΑΤΟΜΕΙΩΝ ΜΑΡΜΑΡΟΥ ΔΙΟΝΥΣΟΥ ΠΕΝΤΕΛΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1329. ΛΑΤΩ Ε.Π.Ε.
- 1330. ΛΑΥΚΙΩΤΗΣ Α.Ε.Β.Ε. ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΟ
- 1331. ΛΕΜΠΕΣΗΣ Ι. Α.Β.Ε.Ε. ΧΑΛΥΒΟΣ
- 1332. ΛΕΟΝΤΙΤΣΗΣ Β. Α.Ε.
- 1333. ΛΕΥΚΟΣΙΔΗΡΟΥΡΓΙΑ ΚΑΒΑΛΑΣ Α.Ε.
- 1334. ΛΕΦΑ ΑΦΟΙ Α.Ε.Τ.Β.Ε.
- 1335. ΛΕΩΝ Α.Τ.Ε.
- 1336. ΛΗΤΩ Α.Ε. ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ
- 1337. ΛΗΤΩ Α.Ε. ΠΑΙΔΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ
- 1338. ΛΙΑΝΟΣ Α. Α.Ε. ΔΟΜΙΚΑ ΠΛΕΓΜΑΤΑ
- 1339. ΛΙΑΡΟΜΑΤΗΣ Κ. Α.Ε.
- 1340. ΛΙΒΑΡΔΑΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1341. ΛΙΒΑΣ Α.Ε.Κ.Β.Ε.
- 1342. ΛΙΓΝΙΤΩΡΥΧΕΙΑ ΑΧΛΑΔΑΣ Α.Ε.
- 1343. ΛΙΜΕΝΙΚΗ Α.Ε. ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΗ
- 1344. ΛΙΜΝΙΔΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1345. ΛΙΜΠΑΝΤΣΗΣ Α.Ε.Ε.Ε.
- 1346. ΛΙΝΤΟΒΟΗΣ Α.Ε. ΕΜΠΟΡΙΚΗ
- 1347. ΛΙΟΓΚΑΣ Χ. ΚΑΙ ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
- 1348. ΛΟΛΟΣΙΔΗΣ Α.Ε.Β.Ε. ΕΙΔΗ ΕΝΔΥΣΗΣ
- 1349. ΛΟΥΙΖΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1350. ΛΟΥΚΑΣ ΞΕΝΟΦΩΝ Α.Ε.
- 1351. ΛΟΥΝΑ Α.Ε.
- 1352. ΛΟΥΞ ΜΑΡΛΑΦΕΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1353. ΛΟΥΣΗ Α.Τ.Ε.
- 1354. ΛΟΥΦΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1355. ΛΥΡΙΤΗΣ Α.Τ.Κ.Ε.Ε.
- 1356. ΛΥΤΡΑΣ ΗΛ. ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Α.Ε.
- 1357. ΛΥΤΤΟΣ Α.Τ.Ε.
- 1358. Μ ΚΑΙ Μ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ Α.Ε.Ε.
- 1359. Μ.Α.Σ.Σ. FASHION Α.Ε.
- 1360. Μ.Ε.Τ.Ε. Α.Ε.
- 1361. ΜΑΓΕΙΡΑΣ Α.Ε.Ε.
- 1362. ΜΑΖΗΣ Σ. Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1363. ΜΑΙΝΑΛΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
- 1364. ΜΑΚΕ ΥΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1365. ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ Α.Ε.
- 1366. ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ ΠΟΤΟΠΟΙΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
- 1367. ΜΑΚΕΣΤΑΣ ΓΙΩΡΓΟΣ Α.Ε.
- 1368. ΜΑΚΡΗΣ ΧΡ. Α.Ε.
- 1369. ΜΑΛΕΦΙΤΣΑΚΗΣ Ε. & ΣΙΑ Α.Ε.
- 1370. ΜΑΛΛΙΑΡΗΣ Α. - ΠΑΙΔΕΙΑ Α.Ε.
- 1371. ΜΑΜΑΛΑΚΗΣ Α.Ε.
- 1372. ΜΑΜΑΛΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Α.Ε.Ε.
- 1373. ΜΑΝΑ Α.Ε.
- 1374. ΜΑΝΔΥΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1375. ΜΑΝΚΟ ΓΚΡΟΥΠ Α.Β.Ε.Ε.

- 1376. ΜΑΝΟΣΠΑΚ Α.Β.Ε.Ε. ΧΑΡΤΙΝΗ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ
- 1377. ΜΑΝΟΥΡΑ Α.Ε. ΑΓΡΟΚΤΗΜΑΤΑ
- 1378. ΜΑΝΤΖΑΡΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ Α.Ε.
- 1379. ΜΑΝΤΩΝΑΝΑΚΗΣ Α.Τ.Ξ.Ε.
- 1380. ΜΑΝΩΛΙΔΑΚΗΣ Μ. Α.Ε.Ε.Β.Ε.
- 1381. ΜΑΡΑΝΤΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ Α.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ
- 1382. ΜΑΡΒΟ Α.Β.Ε.Ε.
- 1383. ΜΑΡΓΑΡΗ ΑΦΟΙ Α.Ξ.Τ.Ε.Ε.
- 1384. ΜΑΡΓΑΡΗΣ Π. ΚΑΙ Λ. Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1385. ΜΑΡΙΝΟΣ Α.Ε.
- 1386. ΜΑΡΙΝΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1387. ΜΑΡΚΑΚΗ Κ. ΕΙΡΗΝΗ Α.Β.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1388. ΜΑΡΚΟΥ Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Α.Β.Ε.Ε. ΣΠΟΡΕΛΑΙΟΥΡΓΕΙΟ - ΕΚΚΟΚ
- 1389. ΜΑΡΜΑΡΑ ΛΑΣΚΑΡΙΔΗ Α.Β.Ε.Ε.
- 1390. ΜΑΡΜΑΡΑ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ Α.Β.Ε.Ε.
- 1391. ΜΑΡΜΑΡΑ ΣΚΥΡΑ - ΧΑΡΙΤΟΠΟΥΛΟΣ Ν. Δ. Α.Ε.
- 1392. ΜΑΡΜΑΡΑΣ Π. Α.Ε.Β.Ε. ΚΡΕΑΤΕΜΠΟΡΙΚΗ
- 1393. ΜΑΤΑΛΩΝ Α. ΤΖΑΦΟΥ Ε. Α.Ε. ΕΙΔΩΝ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΣΧΟΛΕΙΟΥ
- 1394. ΜΑΤΗ ΑΦΟΙ Α.Ε. ΧΑΛΒΑΔΩΝ
- 1395. ΜΑΤΣΙΚΑ Α.Ε.
- 1396. ΜΑΤΣΟΥΚΑΣ Σ. Α.Ε. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
- 1397. ΜΑΥΡΙΔΗΣ Μ.Ι. Α.Ε.
- 1398. ΜΑΥΡΙΚΟΣ Α.Ε.
- 1399. ΜΑΦΑΡΜ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.
- 1400. ΜΕ.ΤΕ.ΚΟ. Α.Ε.
- 1401. ΜΕΒΓΑΛ Α.Ε.
- 1402. ΜΕΙΜΑΡΗ Α.Ε.
- 1403. ΜΕΚΑΛ ΚΟΥΡΟΥΠΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1404. ΜΕΛ Α.Ε.
- 1405. ΜΕΛΑΘΡΟΝ ΠΟΡΤΕΣ Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1406. ΜΕΛΙΣΣΑ ΚΙΚΙΖΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1407. ΜΕΛΚΟ ΠΕΤΡΟΛΕΟΥΜ Α.Β.Ε.
- 1408. ΜΕΛΛΗΣ Δ. ΝΙΚΟΣ Α.Ε.
- 1409. ΜΕΛΛΟΝ GROUP Α.Ε.
- 1410. ΜΕΝΔΗ Α.Ε.
- 1411. ΜΕΝΤΙΜΕΚ Α.Ε. ΙΑΤΡΙΚΑ ΥΛΙΚΑ & ΣΥΣΚΕΥΕΣ
- 1412. ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΑΙΜΟΚΑΘΑΡΣΗΣ Α.Ε.
- 1413. ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ Α.Ε.Ε.
- 1414. ΜΕΤΑΛ Α.Β.Ε.Ε. ΧΑΛΥΒΟΣ
- 1415. ΜΕΤΑΛΛΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΡΟΔΟΠΗΣ ΒΙ.ΜΕ.ΚΑΤ Α.Ε.
- 1416. ΜΕΤΑΛΛΟΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ Α.Κ.Τ.Ε.Β.Ε.
- 1417. ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΕΙΑ ΒΟΙΩΤΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1418. ΜΕΤΑΞΑ Α.Ε.
- 1419. ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΤΣΟΥΜΑΝΗ Α.Ε.
- 1420. ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΚΑΛΛΟΝΗΣ Α.Ε.
- 1421. ΜΕΤΒΕ ΕΣΚΙΑΔΗΣ Ι. ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.
- 1422. ΜΕΤΡΟ Α.Ε.Β.Ε.
- 1423. ΜΕΤΡΟΝ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΙ Α.Ε.
- 1424. ΜΕΤΡΟΠΟΛΙΣ Α.Ε.Ε.
- 1425. ΜΗΛΙΑΔΗΣ Γ. Α. Α.Β.Ε.Ε.
- 1426. ΜΗΛΙΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ Α.Κ.Ε.Τ.Ε.

- 1427. ΜΗΛΙΩΝΗΣ Α.Ε. ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ
- 1428. ΜΗΤΣΟΠΟΥΛΟΣ Ν. Α.Ε.
- 1429. ΜΗΧΑΝΟΤΕΧΝΙΚΑ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
- 1430. ΜΗΧΑΝΟΧΗΜΙΚΗ Α.Ε.
- 1431. ΜΙΝΕΡΒΑ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΗ Α.Ε.
- 1432. ΜΙΧΑΚΟΣ Χ. Α.Ε.
- 1433. ΜΙΧΑΣ Χ. Α.Ε.Β.Ε. ΚΡΕΑΤΩΝ
- 1434. ΜΟΒΙΑΚ Α.Ε.
- 1435. ΜΟΖΑΣ Α.Ε.
- 1436. ΜΟΛΧΟ Α.Ε.Β.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑ ΠΟΔΗΛΑΤΩΝ
- 1437. ΜΟΝΟΤΙΚΗ ΒΛΑΧΟΣ Σ. ΚΑΙ Δ. Α.Ε.Β.Ε.
- 1438. ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΥ Ξ. ΥΙΟΙ Α.Ε.
- 1439. ΜΟΝΩΣΤΥΡ Α.Β.Ε.Ε.
- 1440. ΜΟΝΩΤΙΚΑ ΒΕΛΕΣΤΙΝΟΥ Α.Ε. ΜΟΝΩΤΙΚΩΝ ΥΛΙΚΩΝ
- 1441. ΜΟΣΧΟΥ Α.Ε.
- 1442. ΜΟΥΡΓΗ Π. ΑΦΟΙ Α.Ε.
- 1443. ΜΟΥΤΛΙΑ ΑΦΟΙ & ΥΙΟΙ Α.Ε. ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΡΕΑΤΩΝ
- 1444. ΜΟΥΧΑΛΗΣ Α.Ε.Ε. ΚΑΠΝΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
- 1445. ΜΟΧΛΟΣ Α.Ε.
- 1446. ΜΟΧΛΟΣ Α.Ε.
- 1447. ΜΠΑΒΕΛΗΣ Α.Β.Ε.
- 1448. ΜΠΑΓΙΩΡΓΟΣ Α.Ε.
- 1449. ΜΠΑΚΑΛΑΡΟΣ Δ. Κ. Α.Ε. ΑΝΑΨΥΚΤΙΚΩΝ-ΖΥΘΟΥ
- 1450. ΜΠΑΚΑΤΣΕΛΟΥ Δ. ΥΙΟΙ Α.Ε.
- 1451. ΜΠΑΚΛΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
- 1452. ΜΠΑΛΑΜΩΤΗΣ Α.Ε.
- 1453. ΜΠΑΝΤΟΥΒΑΣ Κ. Α.Ε.
- 1454. ΜΠΑΡΜΠΑΡΗΣ Δ. Α.Ε.
- 1455. ΜΠΑΤΑΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1456. ΜΠΑΦΑΣ Γ. ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.
- 1457. ΜΠΑΧΤΑΛΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1458. ΜΠΕΓΚΑΣ Γ. ΣΤΑΥΡΟΣ Α.Ε.
- 1459. ΜΠΕΖΑΣ Μ. Α.Ε.Ε. ΑΚΙΝΗΤΩΝ-ΤΡΟΦΙΜΩΝ
- 1460. ΜΠΕΛΛΑ ΦΡΟΥΤΑ Α.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
- 1461. ΜΠΕΛΛΑΣ Φ. ΚΑΙ ΥΙΟΣ Α.Ε.
- 1462. ΜΠΕΤΑΡΜ Α.Ε.
- 1463. ΜΠΕΤΟΔΟΜΙΚΗ Α.Ε.
- 1464. ΜΠΕΤΟΚΑΤ Α.Ε.
- 1465. ΜΠΕΤΟΝ ΚΡΟΝΟΣ ΥΙΟΙ ΤΑΣΙΟΥΛΑ Χ. ΤΑΣΙΟΥΛΑΣ Ι. Α.Ε.
- 1466. ΜΠΕΤΟΝ ΜΕΣΣΑΡΑ Α.Ε.
- 1467. ΜΠΕΤΟΝ ΜΠΑΡΟΥΝΗΣ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
- 1468. ΜΠΕΤΟΦΙΛ Α.Β.Ε.
- 1469. ΜΠΗΤΑΣ FOOD SERVICE Α.Ε.
- 1470. ΜΠΗΤΡΟΣ ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΗ Α.Ε.Β.Ε.
- 1471. ΜΠΙΛΤ ΙΝ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
- 1472. ΜΠΙΜΠΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1473. ΜΠΙΣΚΙΝΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
- 1474. ΜΠΙΤΟΥΛΑΙΝ Α.Β.Ε.Ε. ΑΣΦΑΛΤΙΚΩΝ & ΧΗΜΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
- 1475. ΜΠΟΖΙΟΝΕΛΟΣ Α.Ε.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ
- 1476. ΜΠΟΖΙΟΝΕΛΟΣ Φ. ΚΑΙ ΥΙΟΙ Α.Ε.Ε. ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ
- 1477. ΜΠΟΡΙΣ ΜΟΥΖΕΝΙΔΗΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.

- 1478. ΜΠΟΤΣΙΟΣ Α.Ε.
- 1479. ΜΠΟΥΚΟΥΡΑΣ Α.Ε.Β.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ-ΜΟΤΟΣΙΚΛΕΤΩΝ
- 1480. ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ Ι. ΚΑΙ ΥΙΟΣ ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ Α.Ε.
- 1481. ΜΠΟΥΦΑΛΟ ΠΛΑΣΤ ΜΙΝΟΓΛΟΥ Ν. Ι. Α.Ε.
- 1482. ΜΠΡΑΒΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Α.Μ.Ε.
- 1483. ΜΠΡΑΙΤ Α.Ε.
- 1484. ΜΥΚΟΝΟΣ ΠΑΛΛΑΣ Α.Ε.
- 1485. ΜΥΛΟΙ ΠΑΠΑΦΙΛΗ Α.Ε.
- 1486. ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ Α.Ε.
- 1487. ΜΥΛΟΣ Α.Τ.Ε.Ε.
- 1488. ΜΥΛΧΑΝ ΕΛΜΑΣ Α.Ε.
- 1489. ΜΥΡΟΒΟΛΟΣ Α.Ε. ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ
- 1490. ΜΥΡΣΙΝΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1491. ΜΥΤΙΚΑΣ Α.Ε.
- 1492. ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ Α.Ε.
- 1493. ΜΩΡΑΙΤΗ ΑΦΟΙ Α.Ε. ΞΗΡΩΝ ΚΑΡΠΩΝ
- 1494. ΜΩΡΑΤΗΣ Α.Ε.
- 1495. Ν. ΛΑΚΑΣΑΣ-Π. ΑΡΒΑΝΙΤΙΔΗΣ OLYMPIA ELECTRONICS Α.Ε.
- 1496. ΝΑΚΑΣ ΝΑΠΟΛΕΩΝ ΚΑΙ ΑΣΤΕΡΙΟΣ Α.Ε.
- 1497. ΝΑΚΟΣ ΗΛΙΑΣ Α.Ε.
- 1498. ΝΑΜΑ Α.Ε.
- 1499. ΝΑΝΟΣ Ι. ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.Β.Ε.
- 1500. ΝΑΞΙΑΔΗΣ Ζ. Α.Ε.
- 1501. ΝΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1502. ΝΑΣΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘ. Α.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ
- 1503. ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ Α.Ε.
- 1504. ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΧΑΛΚΙΔΑΣ Α.Ε.
- 1505. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΘΑΣΟΥ Α.Ε.
- 1506. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΑΚΥΝΘΟΥ Α.Ε.
- 1507. ΝΕΑ ΣΥΝΟΡΑ ΕΚΔΟΤΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΛΙΒΑΝΗ Α.Β.Ε
- 1508. ΝΕΑ ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ STAR CHANNEL Α.Ε.
- 1509. ΝΕΑ ΦΕΡΤΙΛ Α.Ε.
- 1510. ΝΕΟΓΑΛ Α.Ε.
- 1511. ΝΕΟΙ ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ Α.Ε.Ε. ΗΛ. ΣΥΣΚΕΥΩΝ
- 1512. ΝΕΟΚΕΜ Α.Ε. ΥΛΙΚΩΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΩΝ
- 1513. ΝΕΟΦΑΡΜ Α.Ε.
- 1514. ΝΕΩΡΙΟΝ Α.Ε.
- 1515. ΝΕΩΡΙΟΝ Α.Ε.
- 1516. ΝΗΡΕΥΣ Α.Ε.
- 1517. ΝΙΚΑΣ Γ. Π. Α.Β.Ε.Ε.
- 1518. ΝΙΚΗ ΒΑΜΒΑΚΑΡΗ Α.Ε.
- 1519. ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ Α.Τ.Ε.
- 1520. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΤΕΡΖΗΣ Α.Ε.
- 1521. ΝΙΚΟΛΑΟΥ Ν. ΛΑΤΟΜΕΙΑ Α.Ε.
- 1522. ΝΙΚΟΛΕΤΟΠΟΥΛΟΙ ΝΙΚΙΑ ΑΝΔΡΕΑΣ & ΘΕΜΙΣΤΟΚΛΗΣ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
- 1523. ΝΙΚΟΛΟΓΙΑΝΝΗ Κ. Β. ΥΙΟΙ Α.Β.Ε. ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΩΛΗΝΩΝ
- 1524. ΝΙΚΟΠΟΛΙΣ Α.Ε.Β.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1525. ΝΙΚΟΠΟΛΙΣ Α.Τ.Ε.
- 1526. ΝΙΚΟΤΕΞ ΝΙΚΟΛΑΙΔΗ ΑΦΟΙ Α.Ε
- 1527. ΝΙ-ΚΩ Α.Β.Ξ.Ε. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ
- 1528. ΝΙΣΤΑΖΑΚΗΣ Α.Ξ.Τ.Ε.

1529. ΝΙΤΣΙΑΚΟΣ Θ. Α.Β.Ε.Ε.
1530. ΝΟΒΑ ΓΚΡΟΥΠ Α.Ξ.Τ.Ο.Ε.Ε.
1531. ΝΟΡΜΑ ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε. ΦΑΡΜΑΚΩΝ
1532. ΝΤΑΒΟΥ Α.Ε.
1533. ΝΤΑΝΑ ΒΙΛΛΑΣ Α.Ξ.Τ.Ε.
1534. ΝΤΑΝΤΟΣ Δ. Α.Ε.
1535. ΝΤΑΣΙΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
1536. ΝΤΕΚΟΝ Α.Τ.Ε. ΞΥΛΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ
1537. ΝΤΙ Α.Ε.Ε. ΠΑΝΕΛΣ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ
1538. ΞΕΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Τ.Ε.
1539. ΞΕΝΑΚΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ Α.Ε.Β.Ε.
1540. ΞΕΝΙΚΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Α.Ε.
1541. ΞΕΝΙΟΣ Α.Ξ.Τ.Ε.Ε. ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΩΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
1542. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΛΟΥΗΣ ΜΥΚΟΝΟΣ Α.Ξ.Ε.
1543. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΡΕΘΥΜΝΗΣ Α.Ε.
1544. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ Α.Ε.
1545. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΠΕΝΤΕΛΙΚΟΝ ΒΑΡΔΗ Α.Ξ.Ε. - ΚΤΗΜΑ ΠΕΝΤΕΛΙΚΟΝ
1546. ΞΕΝΟΣ Α. Α.Ε.
1547. ΞΕΝΟΣ Χ. Α.Τ.Ε.Ε.
1548. ΞΥΔΙΑΣ Κ. ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.
1549. ΞΥΛΕΙΑ Α.Ε.
1550. ΞΥΛΕΙΑ ΣΠΑΝΟΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ ΚΑΙ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Α.Ε.
1551. ΞΥΛΕΜΠΟΡΙΑ ΘΡΑΚΗΣ ΤΟΥΡΑΤΖΗΣ Γ. ΕΜΜ. Α.Ε.
1552. ΞΥΛΟΜΕΤ Α.Β.Ε.Ε.
1553. ΞΥΛΟΤΕΧΝΙΚΗ ΣΥΡΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
1554. ΞΥΛΟΥΡΗ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΑΦΟΙ Α.Ε. ΥΦΑΣΜΑΤΩΝ
1555. ΟΔΟΚΑΤ Α.Τ.Ε.
1556. ΟΔΟΣΗΜΑΝΣΗ ΧΡΟΝΗΣ Κ. Α.Β.Ε.Ε.
1557. ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
1558. ΟΙΚΙΣΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΕΙΣ Α.Ε.
1559. ΟΙΚΟΕΝΕΡΓΕΙΑ Α.Ε.
1560. ΟΛΒΟΣ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ Α.Ε.
1561. ΟΛΥΜΠΙΑ ΟΔΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.
1562. ΟΛΥΜΠΙΑΚΕΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ Α.Ε.
1563. ΟΛΥΜΠΙΚ Α.Ξ.Ε.
1564. ΟΛΥΜΠΙΚ ΦΟΥΝΤΣ Α.Ε.Β.Ε.
1565. ΟΛΥΜΠΙΟΝ Α.Β.Ε.Ε.
1566. ΟΛΥΜΠΟΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
1567. ΟΛΥΜΠΟΣ ΓΑΛΑΚΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΛΑΡΙΣΗΣ Α.Ε.
1568. ΟΜΑΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΟΠΩΡΟΚΗΠΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΠΡΟΣ ΜΕΤΑΠΟΙΗ
1569. ΟΜΗΡΟΣ Α.Ε.
1570. ΟΜΥΑ ΕΛΛΑΣ ΑΒ.Ε.Ε.
1571. ΟΠΑΠ Α.Ε.
1572. ΟΠΤΙΚΗ ΨΗΦΙΑΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ Α.Ε.
1573. ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΛΙΜΕΝΟΣ ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑΣ Α.Ε.
1574. ΟΡΚΟ Α.Ε. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ
1575. ΟΡΦΕΥΣ ΒΕΙΝΟΓΛΟΥ Α.Ε.
1576. ΟΣΚΑΡ Α.Β.Ε.Ε.
1577. ΟΤΕ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
1578. ΟΤΟ ΠΡΟΦΙΤ Α.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
1579. ΟΥΣΟΥΛΤΖΟΓΛΟΥ Ν. ΕΚΚΟΚΙΣΤΗΡΙΟ ΒΑΜΒΑΚΟΣ Α.Ε.

- 1580. ΠΑ.ΒΙ.ΠΛΑΣΤ. Α.Ε.
- 1581. ΠΑ.ΔΥ.Θ. Α.Ε.
- 1582. ΠΑΓΑΝΕΛΗ ΑΝΔΡΙΑΝΗ Α.Ε.Κ.Τ.Ο.Ε. ΛΑΤΟΜΙΚΗ
- 1583. ΠΑΖΑΡΟΠΟΥΛΟΣ Κ. Σ. Α.Ε.
- 1584. ΠΑΛΑΜΑΡΗΣ Α.Ε.
- 1585. ΠΑΛΑΜΑΣ Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1586. ΠΑΛΑΜΗΔΗΣ ΑΝΟΞΕΙΔΩΤΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΡΑΛ Α.Ε.
- 1587. ΠΑΛΑΝΤΙΕΝ ΛΕΝΑ ΜΑΡΙ Α.Ε.
- 1588. ΠΑΛΙΡΡΟΙΑ ΣΟΥΛΙΩΤΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1589. ΠΑΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1590. ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΣ Β. Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1591. ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ Π. Α.Τ.Ε.
- 1592. ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Β.Ε.Ε. ΚΕΡΑΜΟΤΟΥΒΛΟΠΟΙΙΑ
- 1593. ΠΑΝΑΓΟΥΛΑΣ Κ. ΚΑΙ Π. Α.Ε.
- 1594. ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ Α.Ε.
- 1595. ΠΑΝΙΚΙΔΗΣ Α.Ε.
- 1596. ΠΑΝΟΠΟΥΛΟΣ - ΔΙΑΝΟΜΕΣ ΤΥΠΟΥ Α.Ε.
- 1597. ΠΑΝΟΥΣΟΣ ΣΤ. ΑΡΤΕΜΗΣ Α.Ε.
- 1598. ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗ Α.Τ.Ε.
- 1599. ΠΑΝΧΑΡΤ ΠΑΝΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
- 1600. ΠΑΞΕΚ Α.Τ.Τ.Ξ.Ε.
- 1601. ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ FOOD SERVICE - PFS Α.Β.Ε.Ε.
- 1602. ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
- 1603. ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗ ΑΦΟΙ - ΧΑΛΒΑΔΟΠΟΙΙΑ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
- 1604. ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗΣ Α.Ε.Ε.
- 1605. ΠΑΠΑΓΡΗΓΟΡΙΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
- 1606. ΠΑΠΑΔΗΜΑΣ Δ. - ΡΕΒΑΣ Β. Α.Ε.
- 1607. ΠΑΠΑΔΗΜΑΤΟΣ Χ. Α.Ε.Ε.
- 1608. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Χ. Κ. Α.Β.Ε.Τ.
- 1609. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
- 1610. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΡ. ΣΙΜΟΣ Α.Ε.
- 1611. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Ι. Ε. Α.Ε.
- 1612. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΟΡΕΣΤΗΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
- 1613. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Β.Ε.
- 1614. ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ Α.Β.Ε.Ε.
- 1615. ΠΑΠΑΙΩΑΝΝΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ε.
- 1616. ΠΑΠΑΚΟΣΜΑΣ ΝΤΑΤΑΤΕΧΝΙΚΑ Ε.Π.Ε.
- 1617. ΠΑΠΑΜΑΡΚΟΣ Α.Ε.Β.Ε. ΔΟΜΙΚΩΝ ΥΛΙΚΩΝ
- 1618. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ Α.Ε. ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ
- 1619. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ - ΚΑΥΚΑΛΙΑΣ Γ. & ΣΙΑ Α.Ε.Β.Ε. ΠΤΗ
- 1620. ΠΑΠΑΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ Μ. - ΚΕΝΤΡΟ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΕΦΟΔΙΩΝ - ΚΕΓΕ Α.Ε
- 1621. ΠΑΠΑΣΑΒΒΑΣ ΜΙΧΑΛΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1622. ΠΑΠΑΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘ. ΣΠΥΡΟΣ Α.Ε.
- 1623. ΠΑΠΑΣΤΕΡΓΙΟΥ ΧΡΗΣΤΟΣ Α.Ε.
- 1624. ΠΑΠΑΣΩΤΗΡΙΟΥ Α.Ε.
- 1625. ΠΑΠΑΧΑΡΑΛΑΜΠΟΥΣ Ε.Σ. Α.Ε.
- 1626. ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΣ ΧΡ.-ΧΑΜΠΕΡΗΣ Ι. Α.Ε.
- 1627. ΠΑΠΠΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1628. ΠΑΠΠΑΣ Α.Ξ.Τ.Ε.
- 1629. ΠΑΠΠΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Τ.Κ.Ξ.Ε.
- 1630. ΠΑΠΠΟΥ Ι. Γ. Α.Ε.Κ.Τ.Ε.Ξ.

- 1631. ΠΑΠΡΑΣ Α.Ε.Ε.
- 1632. ΠΑΠΥΡΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1633. ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
- 1634. ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΘΗΣ Α.Τ.Ε.
- 1635. ΠΑΡΑΣΧΟΥ ΣΤ. ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
- 1636. ΠΑΡΜΕΝΙΔΗΣ Δ. ΚΑΙ Α. Α.Ε. ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΑ ΑΛΙΕΥΜΑΤΑ
- 1637. ΠΑΣΑΛΗΣ Α. Α.Ξ.Τ.Ε
- 1638. ΠΑΣΠΑΛΙΑΡΗΣ Α.Ε.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- 1639. ΠΑΣΣΑΛΗΣ Γ. ΚΑΙ Ι. Α.Ε.Β.Ε.
- 1640. ΠΑΣΣΙΑΣ FACTORY Α.Ε.
- 1641. ΠΑΤΕΡΑΣ Α.Ε.Ε
- 1642. ΠΑΤΡΑΙΚΗ ΧΑΡΤΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.
- 1643. ΠΑΥΛΑΚΗΣ Α.Ε.Ε.
- 1644. ΠΑΥΛΙΔΗΣ Α.Ε.
- 1645. ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ Α.Β.Ε.
- 1646. ΠΑΥΛΟΣ ΤΡΥΦΩΝΙΔΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1647. ΠΕΖΕΑ ΕΛΛΑΔΑ ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ Ε.Π.Ε.
- 1648. ΠΕΙΡΑΙΩΣ DIRECT SERVICES Α.Ε.
- 1649. ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Ε.Π.Ε.Υ.
- 1650. ΠΕΛΟΠΑΚ Α.Ε.
- 1651. ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.
- 1652. ΠΕΝΤΕ ΓΑΛΛΪΑΣ Α.Ε.
- 1653. ΠΕΠΕΡ Α.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΜΕΤΑΠΟΙΗΤΙΚΗ
- 1654. ΠΕΠΠΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1655. ΠΕΠΠΑΣ Β. ΑΓΓΕΛΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1656. ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ Λ. ΚΟΥΤΣΟΥΜΠΟΣ Γ. Α.Ε.
- 1657. ΠΕΡΒΟΛΑΡΑΚΗΣ ΣΠ. Α.Ε.
- 1658. ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ Α.Ε.
- 1659. ΠΕΡΛΙΤΕΣ ΑΙΓΑΙΟΥ Α.Ε.
- 1660. ΠΕΤ ΣΙΤΥ Α.Ε.Β.Ε.
- 1661. ΠΕΤΡΙΔΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1662. ΠΕΤΡΟΓΚΑΖ Α.Ε.
- 1663. ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΙ Γ. ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.Τ.
- 1664. ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ Π. Α.Ε.Β.Ε.
- 1665. ΠΕΤΣΙΑΒΑΣ Ν. Α.Ε.Τ.Β.Ε.
- 1666. ΠΗΛΕΑΣ AGRO Α.Ε.
- 1667. ΠΗΤΕΡ ΣΠΟΡ ΜΟΥΡΑΤΙΔΗΣ Π. Α.Ε.Ε.
- 1668. ΠΙΕΤΡΗΣ ΑΡΤΟΠΟΙΙΑ ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗΣ Α.Ε.
- 1669. ΠΙΛΑΒΑΣ ΠΟΤΟΠΟΙΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
- 1670. ΠΙΠΙΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1671. ΠΙΤΕΝΗ Α. ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ
- 1672. ΠΙΤΣΟΥΛΑΚΗΣ ΡΟΜΠΟΓΙΑΝΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1673. ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS Α.Ε.Β.Ε.
- 1674. ΠΛΑΚΑ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
- 1675. ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
- 1676. ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΡΗΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- 1677. ΠΛΑΣΤΙΚΟΠΟΙΗΤΙΚΗ Α.Ε.
- 1678. ΠΛΟΥΣΟΣ-ΣΗΦΑΚΗΣ Α.Ε.Ξ.Β.Ε. ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ
- 1679. ΠΛΥΝΤΗΡΙΑ Α.Ε.
- 1680. ΠΟΔΗΜΑΤΑΣ Κ. Π. Α.Ε.Β.Ε.
- 1681. ΠΟΛΑΤ Α.Β.Ε.Ε. ΧΗΜΙΚΗ

1682. ΠΟΛΙΣ INCHCAPE THESSALONIKI A.E.B.E.
1683. ΠΟΛΥΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.
1684. ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΟ ΑΠΛΟ Α.Ε.Ε. ΟΙΚΙΑΚΩΝ ΕΙΔΩΝ & ΜΙΚΡΟΣΥΣΚ
1685. ΠΟΛΥΤΡΟΠΟΣ Α.Τ.Ε.
1686. ΠΟΛΥΦΟΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε.
1687. ΠΟΡΤΟ ΚΑΡΡΑΣ ΣΙΘΩΝΙΑ ΜΠΗΤΣ ΚΛΑΜΠ Α.Ε.
1688. ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
1689. ΠΟΤΟΚΙΝΗΣΗ Α.Ε.
1690. ΠΟΤΟΠΟΙΙΑ ΟΙΝΟΠΟΙΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
1691. ΠΟΥΛΙΟΣ ΑΣΗΜΑΚΗΣ Α.Ε. ΜΑΡΜΑΡΑ ΓΡΑΝΙΤΕΣ
1692. ΠΟΥΛΟΣ Θ. Α.Β.Ε.Ε.
1693. ΠΡΑΠΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ Α.Ε.
1694. ΠΡΕΒΕΖΑ Α.Ε. ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ
1695. ΠΡΙΣΜΑ Α.Ε.
1696. ΠΡΙΣΜΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ Α.Β.Ε.Ε.
1697. ΠΡΙΣΝΑΛΗΣ Α.Β.Ε.Ε ΣΑΛΙΓΚΑΡΙΩΝ
1698. ΠΡΙΣΤΗΡΙΑ ΗΠΕΙΡΟΥ Α.Ε.
1699. ΠΡΟ Μ.Α.Σ. ΠΑΓΚΑΛΟΣ Ν. Α.Β.Ε.Ε.Ξ.Τ.Ε.
1700. ΠΡΟΒΟΛΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.
1701. ΠΡΟΔΡΟΜΟΥ Γ. Α.Ε.
1702. ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΖΥΜΗΣ ΡΟΔΟΥΛΑ Α.Ε.
1703. ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ GAS Α.Ε.
1704. ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
1705. ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΗ ΜΕΤΑΛΛΩΝ ΚΡΗΤΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
1706. ΠΡΟΜΟΔΑ Α.Ε.Β.Ε.
1707. ΠΡΟΜΟΤ Ε.Ι. ΛΑΙΝΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
1708. ΠΡΟΞΥΛ ΚΕΡΜΕΛΙΩΤΗΣ - ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ Α.Ε.Β.Ε. ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΞΥΛΟ
1709. ΠΡΟΟΔΟΣ Α.Ε.
1710. ΠΡΟΦΙΛ Α.Ε ΣΥΝΘΕΤΙΚΑ ΚΟΥΦΩΜΑΤΑ
1711. ΠΡΩΤΕΥΣ Α.Ε.Ε.Α.
1712. ΠΡΩΤΟΝ Α.Ε.
1713. ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΕΣ ΜΙΚΡΟΥΣΕΙΣ Α.Ε. ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ
1714. ΠΡΩΤΟΦΑΝΟΥΣΗ ΦΡΟΥΤΑ Α.Ε.
1715. ΠΤΗΝΟΠΑΡΑΓΩΓΗ Α.Ε.
1716. ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΗ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ Α.Ε.
1717. ΠΥΛΗ Α.Ε.
1718. ΠΥΡΑΜΙΣ Α.Ε.
1719. ΠΥΡΑΜΙΣ Α.Τ.Ε.
1720. ΠΥΡΗΝΑΣ Α.Ε.
1721. ΠΥΡΗΝΑΣ Α.Τ.Ε.
1722. ΠΥΡΣΟΣ ΣΕΚΙΟΥΡΙΤΥ Α.Ε.
1723. ΡΑΓΚΟΥΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ & ΥΙΟΙ Α.Ε.
1724. ΡΑΟΥΛΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.
1725. ΡΑΠΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
1726. ΡΑΥΖΟΝΕ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
1727. ΡΕΑ ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ ΑΡΓΟΛΙΔΑΣ
1728. ΡΕΘΥΜΝΙΩΤΙΚΗ ΤΟΥΒΛΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.
1729. ΡΙΖΑΚΟΣ Κ. Γ. Α.Β.Ε.Τ.Ε.
1730. ΡΙΖΟΓΛΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ε.Κ.Ε.
1731. ΡΙΣΑΛΚΟ ΕΜΠΟΡΙΑ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ Α.Ε.
1732. ΡΟΔΙΑΚΗ Α.Ξ.Τ.Ε.

1733. ΡΟΔΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΑΤΕΨΥΓΜΕΝΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ Α.Ε.
1734. ΡΟΔΟΓΚΑΖ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε. ΥΓΡΑΕΡΙΟΥ
1735. ΡΟΔΟΠΗ Α.Ε.
1736. ΡΟΚΙΖΑΣ Σ. Α.Β.Ε.Ε. ΓΕΩΡΓΙΚΑ ΕΦΟΔΙΑ
1737. ΡΟΛΚΑ Α.Β.Ε.Ε.
1738. ΡΟΜΒΟΣ-ΚΛΙΜΑ Α.Ε.
1739. ΡΟΜΠΟΠΟΥΛΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΣΗ Α.Ε.
1740. ΡΟΥΣΟΥΛΗΣ Μ. Α.Ε.
1741. ΡΟΥΣΣΑΣ Α.Ε.
1742. ΡΩΜΑΝΙΔΗΣ Χ. Α.Ε.
1743. Σ.Κ.Ο.Σ. Α.Σ.Ε.ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΚΟΡΙΝΘΙΑΚΗΣ ΣΤΑΦΙΔΑΣ
1744. Σ.Χ.Σ. Α.Τ.Ε.Ε.
1745. ΣΑΒΒΑΛΑΣ Α. ΚΑΙ Σ. Α.Ε. ΕΚΔΟΣΕΙΣ - ΒΙΒΛΙΑ
1746. ΣΑΒΒΙΔΗΣ Α.Ε. ΘΕΡΜΑΝΣΗ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΣ
1747. ΣΑΙΝ ΓΚΟΜΠΑΙΝ ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
1748. ΣΑΙΝΤ ΚΡΙΣΤΟΦΕΡ Α.Ξ.Τ.Ε.
1749. ΣΑΚΕΛΛΑΡΑΚΟΣ Γ. Α.Β.Ε.Ε.
1750. ΣΑΚΟΥΛΑΣ Α. Γ. Α.Ε. ΠΛΑΣΤΙΚΕΣ ΣΑΚΟΥΛΕΣ
1751. ΣΑΛΒΑΡΗ Σ. Α.Ξ.Ε.
1752. ΣΑΜΑΡΑΣ Α.Ε.
1753. ΣΑΜΑΡΑΣ ΤΡΙΚΚΑΛΙΩΤΗΣ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
1754. ΣΑΜΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ Α.Ξ.Τ.Ε.
1755. ΣΑΜΠΟ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
1756. ΣΑΝΗ Α.Ε.
1757. ΣΑΝΤΑ ΦΑΡΜΑ Α.Ε.
1758. ΣΑΝΤΑΝΑ ΕΛΜΑΛΙΩΤΗΣ Ι. Α.Β.Ε.Ε.
1759. ΣΑΡΑΝΤΗΣ Α.Ε. ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ
1760. ΣΑΡΑΝΤΗΣ Γ. Α.Β.Ε.Ε.
1761. ΣΑΡΑΝΤΗΣ Γ. ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.
1762. ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Κ. Α.Ε.
1763. ΣΑΡΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
1764. ΣΔΟΥΚΟΣ Α.Ε.
1765. ΣΕΙΡΙΟΣ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
1766. ΣΕΙΤΑΝΙΔΗΣ Π. Α.Ε.
1767. ΣΕΙΤΑΝΙΔΗΣ ΧΑΡΗΣ Α.Ε.
1768. ΣΕΛΙ -ΦΑΚΑ Δ. ΑΦΟΙ Α.Ε.Β.Ε. ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ
1769. ΣΕΛΟΝΤΑ ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ Α.Ε.Γ.Ε.
1770. ΣΕΝΤΙΑ Α.Β.Ε.Ε. ΚΑΘΙΣΜΑΤΩΝ
1771. ΣΕΡΒΙΕ ΕΛΛΑΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Ε.Π.Ε.
1772. ΣΕΡΚΟ Α.Ε.
1773. ΣΕΦ Α.Β.Ε.Ε.
1774. ΣΗΦΑΚΗΣ ΑΝΤΙΠΑΣ MILLENIUM TRAVEL CENTER Α.Τ.Ε.Ξ.Ε.
1775. ΣΙΓΑΝΟΣ Α.Ε.Ε.
1776. ΣΙΓΜΑΜΠΕΤΟΝ Α.Ε.Β.Ε.
1777. ΣΙΔΕΚΑΤ Α.Ε.
1778. ΣΙΔΕΝΟΡ Α.Ε.
1779. ΣΙΔΕΡΗΣ Μ. Α.Ε.
1780. ΣΙΔΗΡΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.
1781. ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΑ ΕΡΓΑ Α.Τ.Ε.
1782. ΣΙΚΥΩΝ Α.Ε.Ε. ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ
1783. ΣΙΝΗΣ Α.Ε.

1784. ΣΙΟΥΡΑΣ Α.Γ.Β.Ε.
1785. ΣΙΡΕΝΕ Α.Ξ.Τ.Ε.
1786. ΣΙΤΗΡΑ ΒΑΡΝΑΣ Α.Ε.Β.Ε. ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ
1787. ΣΙΤΟΣ ΠΕΛΛΑΣ Α.Ε.
1788. ΣΚΑΓΙΑΣ Θ. Κ. Α.Β.Ε.Ε. ΧΑΡΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ SKAG
1789. ΣΚΑΡΜΟΥΤΣΟΣ Β. & Μ. Α.Ε.Ε.
1790. ΣΚΛΑΠΑΝΗΣ Α.Ε.
1791. ΣΚΟΥΡΑΣ ΜΙΜΗΣ Α.Ε.
1792. ΣΜΥΡΔΕΞ Α.Ε.
1793. ΣΟΒΙΜΟ ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΥΓΟΥ
1794. ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤ ΛΑΡΙΣΑ Α.Β.Ε.Ε.
1795. ΣΟΥΠΕΡ ΜΠΕΤΟΝ ΒΟΙΩΤΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
1796. ΣΟΥΡΛΑ ΑΦΟΙ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
1797. ΣΟΥΡΣΟΣ Α.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
1798. ΣΟΥΡΩΤΗ ΜΕΤΑΛΛΙΚΟ ΝΕΡΟ Α.Ε.
1799. ΣΠΑΝΟΣ Α.Ε.
1800. ΣΠΑΝΟΣ ΟΔ. Α.Β.Ε.Τ.Ε.
1801. ΣΠΑΝΟΥ Χ. Ι. ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ Α.Ε.
1802. ΣΠΙΝΑΡΗ Ν. ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟΝ Α.Ε.
1803. ΣΠΙΤΙΚΟ Α.Ε.
1804. ΣΣΜΑΡΤ Α.Ε.
1805. ΣΤΑΙΚΟΠΟΥΛΟΣ Τ. «ΤΑΣΤΑ» Α.Ε.Β.Ε.
1806. ΣΤΑΚΟΡ Α.Β.Ε.Ε.Α.
1807. ΣΤΑΡ ΜΠΕΤΟΝ Α.Β.Ε.Ε. ΣΚΥΡΟΔΕΜΑΤΟΣ
1808. ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ Σ. Μ. Α.Ε. ΞΥΛΕΜΠΟΡΙΚΗ
1809. ΣΤΑΥΡΑΚΑΝΤΩΝΑΚΗΣ Γ. Α.Ε.
1810. ΣΤΑΥΡΑΚΑΣ Α.Ε.
1811. ΣΤΑΥΡΙΝΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ε. ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΥΦΑΣΜΑΤΩΝ
1812. ΣΤΕΡΓΙΟΥ ΚΩΝ. ΚΑΙ ΑΝΤ. Α.Ε. ΧΟΙΡΟΤΡΟΦΕΙΑ
1813. ΣΤΕΡΕΑ ΚΑΥΣΙΜΑ Α.Ε.
1814. ΣΤΗΡΙΞΙΣ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
1815. ΣΤΟΙΛΟΥΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Α.Β.Ε.Ε. ΣΥΡΜΑΤΟΥΡΓΕΙΑ
1816. ΣΤΟΛΛΑΣ Α.Ε.
1817. ΣΤΥΜΦΑΛΙΑ Α.Ε.Β.Ε.
1818. ΣΥ.ΦΑ.Κ. ΣΥΝ. Π.Ε.
1819. ΣΥ.ΦΑ.ΚΑΛ. Α.Ε.
1820. ΣΥ.ΦΑ.Λ. Α.Ε.
1821. ΣΥΚΙΑΝΑΚΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ Α.Ε.Β.Ε.Ε.
1822. ΣΥΛΩΡ Α.Β.Ε.Ε. ΚΟΥΦΩΜΑΤΩΝ
1823. ΣΥΝ.ΕΠ.Η. Α.Ε.
1824. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ ΛΕΣΒΟΥ
1825. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.
1826. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ ΑΡΤΑΣ Α.Ε.
1827. ΣΥΝΘΕΣΙΣ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
1828. ΣΥΝΤΙΧΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ Α.Π.Β.Ε.Ε.
1829. ΣΥΡ.ΚΕ. Α.Ε.Β.Ε.
1830. ΣΥΡΜΑ Α.Β.Ε.Ε. ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΥΡΜΑΤΟΣΧΟΙΝΩΝ
1831. ΣΥΣΤΗΜΑ ΤΕΚΝΟΛΟΤΖΙΣ Α.Ε. ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
1832. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΑΜΥΝΤΙΚΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
1833. ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΑΛΦΑ Α.Ε.
1834. ΣΦΑΓΕΙΑ ΛΑΡΙΣΑΣ Α.Ε.

1835. ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
1836. ΣΩΛΗΝΟΥΡΓΕΙΑ ΘΗΒΩΝ Α.Ε.
1837. Τ.Ε.Κ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Α.Ε.
1838. ΤΑΚΤΙΚΟΣ Α.Ε. ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
1839. ΤΑΛΦΑΝΙΔΗΣ Μ. Α.Ε.
1840. ΤΑΥΓΕΤΟΣ Α.Ε. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ
1841. ΤΑΧΥΜΕΤΑΦΟΡΕΣ - ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΙ Α.Ε.
1842. ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ Α.Ε
1843. ΤΕΚΑ Α.Τ.Κ.Ε.
1844. ΤΕΚΟΜ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
1845. ΤΕΛΗΓΙΩΡΙΔΗΣ-ΦΕΛΕΚΙΔΗΣ Α.Τ.Ε.
1846. ΤΕΛΜΑΚΟ Α.Ε. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
1847. ΤΕΜΑΞ Α.Β.Ε.Ε. ΑΜΑΞΩΜΑΤΩΝ
1848. ΤΕΜΕΝΟΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε. ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ
1849. ΤΕΜΚΑΤ ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΗ Α.Τ.Ε.
1850. ΤΕΝΟΡΑ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
1851. ΤΕΟΜΟΤΟ Α.Ε.Β.Τ.Ε. ΟΧΗΜΑΤΩΝ
1852. ΤΕΡΜΙΝΑΛ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Β.Ε.Ε.
1853. ΤΕΡΝΑ Α.Τ.Τ.Ν.Ε.
1854. ΤΕΡΠΟΥΚΙΔΗΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ & ΥΙΟΙ Α.Ε.Ε.
1855. ΤΕΣΚΟ Α.Ε.Τ.Ε.
1856. ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΕΠΟΧΕΣ Α.Ε.Ξ.Ε. ΤΕΧΝΙΚΗ
1857. ΤΕΤΡΑΣ Α.Ξ.Ε.Τ.Τ.Ν.Ε.
1858. ΤΕΧΝΟΚΑΡ Α.Β.Ε.Ε.
1859. ΤΕΧΝΟΜΑΤ Α.Ε.
1860. ΤΕΧΝΟΜΕΤ Α.Ε.Τ.Ε.
1861. ΤΕΧΝΟΜΠΕΤΟΝ Α.Ε.
1862. ΤΕΧΝΟΧΑΡΤ Α.Β.Ε.Ε. ΧΑΡΤΟΥ
1863. ΤΖΑΡΑΚΗΣ Γ. Α.Ε. ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ
1864. ΤΖΑΦΕΡΗΣ Ι. Α.Ε.
1865. ΤΖΕΒΕΛΕΚΙΔΗΣ Α.Ε.Ε.
1866. ΤΖΙ. ΑΡ. ΣΑΜΣΩΝ Α.Ε. ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΕΣ
1867. ΤΖΙΝΤΕΡΠΕΛ Α.Ε.
1868. ΤΗΛΕΟΠΤΙΚΗ ΣΑΡΑΒΕΛΟΥ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
1869. ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
1870. ΤΙΤΑΝ Α.Ε.
1871. ΤΙΤΑΝΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
1872. ΤΟΜΠΟΥΛΙΔΗΣ ΣΤΡ. Α.Β.Ε.Ε.
1873. ΤΟΜΠΡΑΣ Γ. Κ. ΚΑΙ Π. Α.Ε.Β.Ε.Ε.
1874. ΤΟΞΟΤΗΣ Α.Ε.
1875. ΤΟΞΟΤΗΣ Α.Ξ.Ε.
1876. ΤΟΠΠΑΝ ΕΛΛΑΣ ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.
1877. ΤΟΤΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Ε.
1878. ΤΟΤΤΙΣ ΡΑΣΚ Α.Ε.
1879. ΤΟΥΡΕΞ-BLUE HORIZON Α.Ε.Τ.Ξ.Ε.
1880. ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ Α.Ε
1881. ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Ε.
1882. ΤΟΥΡΝΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
1883. ΤΡΑΚΟ ΜΟΔΑ Α.Ε.
1884. ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΡΟΒΑΝΚ Α.Ε.
1885. ΤΡΙΑ ΕΛ Α.Ε.

1886. ΤΡΙΑΙΝΑ Α.Ε. ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΩΝ ΥΛΙΚΩΝ
1887. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
1888. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ Π. ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
1889. ΤΡΙΚΟΠΛΕΞ Α.Β.Ε. ΕΤΟΙΜΩΝ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ
1890. ΤΡΟΦΙΝΟ Α.Β.Ε.Ε.
1891. ΤΡΟΦΟΔΟΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ - ΘΡΑΚΗΣ Α.Ε.
1892. ΤΡΟΦΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
1893. ΤΣΑΚΙΡΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
1894. ΤΣΑΚΙΡΗΣ ΜΑΛΛΑΣ Α.Ε.
1895. ΤΣΑΚΙΡΗΣ Π. - Δ. ΑΝΤΩΝΑΚΗΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.
1896. ΤΣΑΚΟΥΜΑΓΚΟΣ Σ. Α.Τ.Ε.
1897. ΤΣΑΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε
1898. ΤΣΑΜΠΑΣΗ Μ. -ΣΤΡΟΥΜΠΟΣ Δ. ΥΙΟΙ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΕΣ ΖΥΜΕΣ Α.Β.Ε
1899. ΤΣΕΛΕΠΟΣ ΟΙΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ Α.Ε.
1900. ΤΣΙΓΑΡΙΔΗΣ Μ. Α.Ε.Β.Ε.
1901. ΤΣΙΓΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
1902. ΤΣΙΓΚΟΜΕΤΑΛ Α.Ε.
1903. ΤΣΙΚΑΚΗΣ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
1904. ΤΣΙΛΙΓΓΙΡΗΣ ΑΝΤ. Α.Ε.
1905. ΤΣΙΜΗ Α.Ε. ΕΥΚΑΜΠΤΗΣ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ
1906. ΤΣΙΝΑΣ Α.Ε.Ε.
1907. ΤΣΙΤΑΚΗΣ Σ. Α.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
1908. ΤΣΙΤΣΙΡΙΓΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
1909. ΤΣΟΚΑ ΚΩΤΣΗΣ Α.Ε.
1910. ΤΣΟΥΒΑΛΗΣ Α.Ε.
1911. ΤΣΟΥΚΑ ΑΦΟΙ ΚΑΙ ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
1912. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ Η. Α.Ε.
1913. ΤΣΟΥΜΑ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε. ΕΤΟΙΜΟΥ ΣΚΥΡΟΔΕΜΑΤΟΣ
1914. ΤΥΠΟΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.
1915. ΤΥΠΟΚΡΕΤΑ ΚΑΖΑΝΑΚΗΣ Γ. ΔΙΑΔΟΧΟΙ Α.Β.Ε.
1916. ΤΥΠΟΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε. ΓΡΑΦΙΚΩΝ ΤΕΧΝΩΝ
1917. ΤΥΠΟΠΑΚ Α.Β.Ε.Ε.
1918. ΤΥΡ.Α.Σ. Α.Β.Ε.
1919. ΤΥΡΟΚΟΜΙΚΗ ΑΜΦΙΛΟΧΙΑΣ ΜΠΟΥΤΣΩΛΗ Α.Β.Ε.Ε.
1920. ΥΓΕΙΑ Α.Ε.
1921. ΥΓΕΙΑ ΒΟΛΟΥ Α.Ε.
1922. ΥΔΡΑΜΑ Α.Ε.Ε. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΗ
1923. ΥΔΡΑΜΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
1924. ΥΔΡΑΜΑ ΜΑΥΡΟΜΑΤΗΣ Α.Ε.Ε.
1925. ΥΔΡΙΑ ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΝΕΡΑ Α.Ε.Β.Ε.
1926. ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Ε.
1927. ΥΔΡΟΝΟΜΗ Α.Ε.Β.Ε.
1928. ΥΔΡΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.Β.Ε.
1929. ΥΛΙΚΑ ΔΟΜΗΣΗΣ Α.Ε.Τ.Ε.
1930. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΝΟΙΚΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΟΤΣ Α.Ε.
1931. ΥΠΟΔΟΜΗ ΗΠΕΙΡΟΥ Α.Τ.Ε.Β.Ε.
1932. ΥΦΑΝΤΗΣ Α. ΚΑΙ Χ. Α.Β.Ε.Ε.
1933. ΥΦΑΝΤΗΣ ΔΙΑΝΟΜΕΣ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Ε.
1934. ΥΦΑΝΤΗΣ ΔΙΑΝΟΜΕΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΠΑΤΡΑΣ Α.Ε.Ε.
1935. ΥΨΙΛΟΝ ΕΝΑ Α.Ε.
1936. ΦΑΕΘΩΝ Α.Β.Ε.Ε.

1937. ΦΑΙΣΤΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
1938. ΦΑΜΑΡ Α.Β.Ε.
1939. ΦΑΡΜΑ ΕΦΥΡΑ Α.Β.Ε.Ε.
1940. ΦΑΡΜΑΓΟΡΑ Α.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ
1941. ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ ΠΑΠΑΦΡΑΓΚΟΥ Α.Ε.
1942. ΦΑΡΜΑΛΟΥΞ ΜΑΥΡΙΤΣΑΚΗΣ ΝΙΚ ΑΙΜΙΛΙΟΣ Ε.Π.Ε.
1943. ΦΑΡΜΑΝΕΛ Α.Ε. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ
1944. ΦΑΡΜΑΣΤΟΚ Α.Ε. ΦΑΡΜΑΚΩΝ
1945. ΦΑΡΜΑΤΕΝ Α.Β.Ε.Ε.
1946. ΦΑΡΜΕΞ Α.Ε.Τ.Β.Ε.
1947. ΦΕΡΟΡ ΠΛΑΣΤΙΚΑ Α.Ε.Β.Ε.
1948. ΦΘΙΩΤΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
1949. ΦΙΛΙΠΠΑΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Α.Ε.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ & ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ
1950. ΦΙΛΙΠΠΟΣ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
1951. ΦΙΛΙΠΠΟΣ Α.Ε.
1952. ΦΙΛΙΠΠΟΥ - ΜΟΥΣΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
1953. ΦΙΛΙΠΠΟΥ - ΝΤΟΥΦΕΞΗΣ Α.Ε.
1954. ΦΙΛΜΑΝ Α.Ε.
1955. ΦΙΛΟΣ Α.Β.Ε.
1956. ΦΙΛΟΣΙΔΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
1957. ΦΙΛΤΡΟΛΙΠΑΝΤΙΚΗ Α.Ε. ΟΡΥΚΤΕΛΑΙΑ - ΛΙΠΑΝΤΙΚΑ
1958. ΦΛΕΞΟ Α.Β.Ε. ΠΛΑΣΤΙΚΑ
1959. ΦΛΩΡΙΔΗΣ Α.Ε.Β.Ε.Κ.
1960. ΦΛΩΡΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
1961. ΦΟΡΟΥΛΗΣ Α. ΚΑΙ ΥΙΟΙ Α.Β.Ε.Τ.Ε.
1962. ΦΟΥΤΟΥΧΟΣ Ν. ΠΑΝ. Α.Ε.Β.Ν.Ε.
1963. ΦΟΥΦΑ Η. ΑΦΟΙ Α.Ε.
1964. ΦΡΑΓΚΕΣΚΑΚΗ Β. ΥΙΟΙ Α.Ε.
1965. ΦΡΑΓΚΙΣΤΑΣ Ν. Γ. Α.Ε.
1966. ΦΡΑΓΚΟΣ ΣΤ. Π. Α.Β.Ε. ΑΣΦΑΛΤΙΚΩΝ
1967. ΦΡΕΙΔΕΡΙΚΟΣ ΤΣΟΥΜΑΚΗΣ ΦΡΕΙΔΕΡΙΚΟΣ Α.Ε.
1968. ΦΡΙΓΚΟ ΣΤΑΛ Α.Ε.
1969. ΦΡΟΝΑ ΑΦΟΙ Α.Ε. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΡΟΔΟΥ
1970. ΦΡΟΣΥΝΟΥ Σ. ΥΙΟΙ Α.Β.Ε.Ε. ΜΠΕΤΟΝ-ΛΑΤΟΜΕΙΑ
1971. ΦΥΡΚΟ Α.Β.Ε.Ε.
1972. ΦΥΤΟΕΝΕΡΓΕΙΑ Α.Ε.
1973. ΦΥΤΟΧΕΜ Α.Ε.
1974. ΦΩΤΙΑΔΗΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ ΕΣΤΙΑΣΗΣ F ΚΑΙ Β Α.Ε.
1975. ΦΩΤΗΛΕΚΤΡΙΚΗ Α.Ε.
1976. ΧΑΙΚΑΛΗΣ ΤΡΑΝΣ Α.Ε.
1977. ΧΑΙΤΟΓΛΟΥ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
1978. ΧΑΛΑΤΣΟΓΛΟΥ Ι. & ΥΙΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
1979. ΧΑΛΙΜΟΥΡΔΑΣ Α.Ε.Ε ΕΙΔΩΝ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ.
1980. ΧΑΛΚΙΑΔΑΚΗΣ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
1981. ΧΑΛΚΙΣ ΒΑΒΟΥΛΙΩΤΗΣ ΓΟΥΝΑΡΗΣ ΜΗΤΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
1982. ΧΑΛΚΟΔΑΙΜΩΝ Μ. Α.Β.Ε.Ε. ΕΠΙΠΛΑ
1983. ΧΑΛΚΟΡ Α.Ε.
1984. ΧΑΛΥΒΟΥΡΓΙΑ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
1985. ΧΑΛΥΒΟΥΡΓΙΚΗ Α.Ε.
1986. ΧΑΝΔΡΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ Α.Ε.
1987. ΧΑΝΙΩΤΑΚΗΣ Ε. Α.Β.Ε.Ξ.Τ.Ε.

1988. ΧΑΝΙΩΤΙΚΑ ΝΕΑ Α.Ε.
1989. ΧΑΝΟΓΛΟΥ Α.Ε.
1990. ΧΑΝΤΖΟΣ Ν. Α.Ε. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ-ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ
1991. ΧΑΠΙΠΗΣ ΖΕΥΣ ΡΟΔΟΥ Α.Ε.Ξ.Τ.Ε.
1992. ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΠΟΥΛΟΣ Δ. Ν. Α.Ε.Β.Ε. ΚΟΝΣΕΡΒΩΝ
1993. ΧΑΡΙΤΟΣ Α.Τ.Ε.
1994. ΧΑΤΖΕΛΗΣ Κ. Α.Ε.
1995. ΧΑΤΖΗΑΝΤΩΝΙΑΔΗΣ Κ. Α.Ε.
1996. ΧΑΤΖΗΒΑΡΥΤΗ ΑΦΟΙ Α.Ε.
1997. ΧΑΤΖΗΔΑΚΗΣ Θ. Α.Ε. ΨΥΓΕΙΑ ΔΙΑΛΟΓΗΤΗΡΙΑ
1998. ΧΑΤΖΗΩΑΝΝΟΥ Α.Β.Ε.Ε.
1999. ΧΑΤΖΗΝΙΚΗΤΑΣ ΜΙΧΑΛΗΣ Α.Β.Ε.Ξ.Ε.Τ.Ε.
2000. ΧΑΤΖΗΠΕΤΡΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ε.Ε. ΓΕΩΡΓΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
2001. ΧΑΤΖΗΠΡΟΔΡΟΜΟΥ ΑΦΟΙ Α.Ε.
2002. ΧΑΤΖΗΣ Α.Ε.
2003. ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘ. Α.Β.Ε.
2004. ΧΕΛΛΑΦΑΡΜ Α.Ε.Β.Ε.
2005. ΧΕΠΠΑΚΗΣ Α.Ε.
2006. ΧΗΜΙΚΑ ΚΑΙ ΒΙΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΠΑΤΡΩΝ Α.Ε.
2007. ΧΗΤΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
2008. ΧΙΩΤΑΚΗ ΑΦΟΙ Α.Β.Ε.Ε.
2009. ΧΟΝΔΡΑΚΗ Γ. ΚΑΙ Β. Α.Ξ.Τ.Ε.
2010. ΧΟΥΤΟΣ CATERING Α.Ε.
2011. ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΕΓΚΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
2012. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΑΚΗΣ Ν. ΕΜΜ. Α.Ε.
2013. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ Ν. ΑΦΟΙ Α.Ε.
2014. ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ Α.Ε.
2015. ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΙΔΗΣ Γ. Α.Ε.Ε.
2016. ΧΡΥΣΑΦΙΔΗΣ Γ. Μ. Α.Ε.
2017. ΧΡΥΣΑΦΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε. ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ
2018. ΧΡΥΣΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ Α.Ε.
2019. ΧΡΥΣΙΚΟΣ Κ. Α.Β.Ε.Ε. ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ ΦΡΟΥΤΩΝ
2020. ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΟΥ Α.Ε.
2021. ΧΡΩΜΑΤΟΥΡΓΕΙΑ ΤΡΙΠΟΛΕΩΣ Α.Β.Ε.Ε.
2022. ΧΡΩΤΕΧ ΝΙΚΟΛΟΓΙΑΝΝΗΣ Β. ΤΣΙΜΠΟΥΚΗΣ Γ. Α.Ε.
2023. ΧΩΡΙΟ ΙΚΑΡΟΣ Α.Ξ.Ε.
2024. ΧΩΤΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
2025. ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.Ε. ΕΚΔΟΤΙΚΗ

3. Ομαδοποιημένα επαγγέλματα ανά τομέα δραστηριοποίησης

Εμπόριο

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|---|-----------------|
| Διοίκηση-Manager | Management | 2 |
| | Manager | 2 |
| | Manager Μηχανικός | 1 |
| | Άτομα Με Ηγετική Ικανότητα - Ικανότητες Διοίκησης | 1 |
| | Επικεφαλής Τομέων Δραστηριότητας | 1 |
| | Προϊστάμενος Φρέσκων Προϊόντων | 1 |
| | Υπεύθυνος Τμημάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Management | 2 |
| Υπεύθυνος Ιατρικού Τμήματος | 1 | |
| Διοίκηση-Manager Σύνολο | | 12 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics | Logistics - Υπεύθυνος Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 1 |
| | Logistics Manager | 5 |
| | Logistics Supervisor | 1 |
| | Management - Υπεύθυνος Αποθήκης | 1 |
| | Manager Logistics | 1 |
| | Manager Αγορών Και Διαχείρισης Αποθήκης | 1 |
| | Manager Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 23 |
| | Διευθυντής Εμπορίας Και Διακίνησης | 1 |
| | Διευθυντής Logistics | 2 |
| | Διευθυντής Logistics Και Πωλήσεων Ανταλλακτικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Logistics | 8 |
| | Υπεύθυνος Διαδικασιών Logistics | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Προϊόντων | 1 |
| Υπεύθυνος Εφοδιασμού Και Προώθησης Εμπορευμάτων | 1 | |
| Υπεύθυνος Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 4 | |
| Διοίκηση-Manager-Logistics Σύνολο | | 52 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics-Αποθηκη | Warehouse Manager | 1 |
| | Διευθυντές Αποθήκης | 1 |
| | Διευθυντής Αποθηκών | 1 |
| | Προϊστάμενος Παραλαβών | 1 |
| | Υπεύθυνος Κεντρικής Αποθήκης | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics-Αποθήκη Σύνολο | | 5 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing | Brand Managers | 1 |
| | Brand Managers / Αγοραστές | 1 |
| | Manager Marketing | 1 |
| | Marketing Director | 2 |
| | Marketing Manager | 5 |
| | Product Management | 1 |
| | Product Manager | 4 |
| | Διεύθυνση Marketing | 1 |
| Διευθυντής Marketing | 5 | |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|------------------------|
| | Διευθυντής Marketing & Ανάπτυξης | 1 |
| | Διευθυντής Μάρκετινγκ | 1 |
| | Υπεύθυνοι Marketing | 1 |
| | Υπεύθυνος Marketing | 18 |
| | Υπεύθυνος Μάρκετινγκ | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing Σύνολο | | 44 |
| Διοίκηση-Manager-Media | Υπεύθυνος Online Media | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Media Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Operations | Operation Manager | 1 |
| | Υπεύθυνος Διοικητικών Λειτουργιών | 1 |
| | Υπεύθυνος Λειτουργιών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Operations Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Projectmanager | Project Management | 2 |
| | Project Manager | 3 |
| | Διαχειριστής Έργου | 1 |
| | Το Άτομο Που Καθοδηγεί Την Ομάδα Του | 1 |
| | Υπεύθυνος Παρακολούθησης Των Έργων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Project Manager Σύνολο | | 8 |
| Διοίκηση-Manager-Αναπτυξη δικτύου | Υπεύθυνοι Ανάπτυξης | 1 |
| | Υπεύθυνοι Ανάπτυξης Για Νέα Καταστήματα Και Νέες Αγορές | 1 |
| | Υπεύθυνοι Ανάπτυξης Δικτύου | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανάπτυξης | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανάπτυξης Δικτύου Πωλήσεων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Αναπτυξη δικτύου Σύνολο | | 5 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινου δυναμικού | HR Director | 1 |
| | Διαχείριση Ανθρωπίνου Δυναμικού | 2 |
| | Διευθυντής Προσωπικού | 2 |
| | Διοίκηση Προσωπικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανθρωπίνου Δυναμικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Εργατικού Δυναμικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Προσωπικού | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινου δυναμικού Σύνολο | | 12 |
| Διοίκηση-Manager-Δημοσιες σχέσεις | Υπεύθυνος Σχέσεων Με Πελατών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Δημοσιες σχέσεις Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εξαγωγες | Υπεύθυνος Εξαγωγών Με Marketing - Επαφές Με Πελάτες Του Εξωτερικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλήσεων Εξωτερικού | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εξαγωγες Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Εξυπηρέτηση πελατών | After Sales - Service Director | 1 |
| | Manager Συνεργειών & After Sales Support | 1 |
| | Service Director | 1 |
| | Service Manager | 1 |
| | Διεύθυνση After Sales | 1 |
| | Διευθυντής After Sales | 1 |
| | Διευθυντής Σέρβις | 1 |
| | Προϊστάμενος After Sales | 1 |
| | Σέρβις Manager - Προϊστάμενος | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|------------------------|
| | Συνεργείου | |
| | Υπεύθυνος After Sales | 3 |
| | Υπεύθυνος Εξυπηρέτησης Πελατών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εξυπηρέτηση πελατών Σύνολο | | 13 |
| Διοίκηση-Manager-Επικοινωνια | Υπεύθυνος Επικοινωνίας | 2 |
| | Υπεύθυνος Επικοινωνίας Marketing | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Επικοινωνια Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Εποπτης βάρδιας | Υπεύθυνο Βάρδιας Και Παραγωγής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εποπτης βάρδιας Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εποπτης δημόσιας υγείας | Επόπτης Δημόσιας Υγείας | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εποπτης δημόσιας υγείας Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ερευνα και ανάπτυξη | Διευθυντής R&D | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανάπτυξης Ιδεών - Νέων Projets | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανάπτυξης Προϊόντων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ερευνα και ανάπτυξη Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Μελετες | Υπεύθυνος Μελετών Και Έργων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μελετες Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μηχανογραφηση | Διευθυντής Μηχανογράφησης | 1 |
| | Προϊστάμενος Μηχανογράφησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Μηχανογράφησης | 7 |
| | Υπεύθυνος Μηχανοργάνωσης | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Μηχανογραφηση Σύνολο | | 11 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας | Manager Καταστημάτων | 1 |
| | Διεύθυνση Καταστήματος | 1 |
| | Διευθυντές Καταστημάτων | 2 |
| | Διευθυντής Καταστήματος | 4 |
| | Διευθυντής Μονάδος | 1 |
| | Προϊστάμενος Εγκατάστασης | 1 |
| | Προϊστάμενος Παντοπωλείου | 1 |
| | Υπεύθυνος Καταστήματος | 1 |
| | Υπεύθυνοι Καταστημάτων | 2 |
| | Υπεύθυνος Διευθυντής | 1 |
| | Υπεύθυνος Διευθυντής Καταστήματος | 1 |
| | Υπεύθυνος Διοίκησης | 3 |
| | Υπεύθυνος Καταστήματος | 4 |
| | Υπεύθυνος Καταστήματος Για Ενημέρωση Σχετικά Με Αγορά | 1 |
| | Υπεύθυνος Καταστήματος Λιανικής | 1 |
| Υποδιευθυντής Καταστήματος | 1 | |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας Σύνολο | | 26 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική διαχειριση | Finance Director | 1 |
| | Financial Manager | 1 |
| | Διευθυντής Οικονομικής Διαχείρισης | 1 |
| | Διευθυντής Πιστωτικού Έλεγχου | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Υπευθυνος Τμήματος Οικονομικής Διαχείρισης | 29 |
| | Διοίκηση-Manager-Υπευθυνος Τμήματος Οικονομικής Διαχείρισης - Ταμείο Επιχείρησης | 1 |
| | Οικονομική Διεύθυνση | 8 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|-----------------|
| | Οικονομική Διεύθυνση - Προμήθειες | 1 |
| | Οικονομική Διεύθυνση Με Την Οικονομική Διαχείριση Κάθε Είδους | 1 |
| | Οικονομικός Manager | 1 |
| | Πιστωτικός Έλεγχος | 1 |
| | Τμήμα Εισπράξεων | 1 |
| | Τμήμα Παρακολούθησης Υπολοίπων Πιστωτικού Έλεγχου | 1 |
| | Υπεύθυνος Ασφάλειας Ως Προς Το Τραπεζικό Σύστημα | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Οικονομικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Οικονομικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικής Διεύθυνσης | 10 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικών Υπηρεσιών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική διαχείριση Σύνολο | | 63 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική διαχείριση-Λογιστήριο | Διεύθυνση Λογιστηρίου | 1 |
| | Διευθυντής Λογιστηρίου - Ικανότητα Ανάλυσης Και Georgina | 1 |
| | Οικονομική Διεύθυνση Και Λογιστήριο | 1 |
| | Προϊστάμενος Λογιστηρίου | 3 |
| | Υπεύθυνος Λογιστηρίου | 54 |
| Υπεύθυνος Λογιστηρίου - Λογιστές | 1 | |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 61 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή | Manager Παραγωγής | 1 |
| | Production Manager | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγής | 3 |
| | Διοίκηση Παραγωγής | 1 |
| | Προϊστάμενος Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής | 14 |
| Υπεύθυνος Παραγωγής Που Φτιάχνει Τα Προϊόντα | 1 | |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή Σύνολο | | 22 |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορική | IT Manager | 1 |
| | IT Manager | 1 |
| | Διευθυντής Πληροφορικής – Οργανωτικότητα Ικανότητα Στην Πρωτοβουλία Και Καινοτομίες | 1 |
| | I.T. Manager | 1 |
| Υπεύθυνος Ανάπτυξης Λογισμικού | 1 | |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορική Σύνολο | | 5 |
| Διοίκηση-Manager-Ποιοτικοέλεγχος | Υπεύθυνος Διασφάλισης Ποιότητας | 1 |
| | Υπεύθυνος Έλεγχου Ποιότητας | 1 |
| | Υπεύθυνος Ποιότητας | 1 |
| | Υπεύθυνος Ποιοτικού Έλεγχου | 1 |
| | Υπεύθυνος Χημείου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ποιοτικός έλεγχος Σύνολο | | 5 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες | Manager Προμηθειών | 1 |
| | Purchasing Manager | 1 |
| | Υπεύθυνος Αγορών | 1 |
| | Διεύθυνση Προμηθειών Και Νέων Προϊόντων | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--------------------------------------|---|------------------------|
| | Διευθυντής Αγορών | 1 |
| | Η Διοίκηση Που Έχει Αναλάβει Το Κομμάτι Των Αγορών | 1 |
| | Υπεύθυνος Προμηθειών | 2 |
| | Υπεύθυνος Αγοράς Των Προϊόντων | 1 |
| | Υπεύθυνος Αγορών | 16 |
| | Υπεύθυνος Αγορών - Να Συσκευαστεί Σωστά Το Προϊόν Και Να Είναι Καλό | 1 |
| | Υπεύθυνος Διεξαγωγής Διαγωνισμών Δημόσιου | 1 |
| | Υπεύθυνος Εισαγωγών | 3 |
| | Υπεύθυνος Προγραμματισμού Προμηθειών | 1 |
| | Υπεύθυνος Προμηθειών | 42 |
| | Υπεύθυνος Τμήματος Προμηθειών Και Ανάπτυξης Νέων Προϊόντων | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Προμηθειες Σύνολο | 74 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλησεις | Account Manager | 1 |
| | Accounting Financial Reports | 1 |
| | Accounting Manager | 1 |
| | International Sales Manager | 1 |
| | Manager Πωλήσεων | 2 |
| | Manager Πωλήσεων Ανταλλακτικών | 1 |
| | Manager Πωλήσεων Αυτοκινήτων | 2 |
| | Sales Director | 2 |
| | Sales Manager | 5 |
| | Διαχείριση Εμπορικού Συστήματος | 1 |
| | Διευθυντές Πωλήσεων | 2 |
| | Διευθυντής Αλυσίδας Λιανικού Εμπορίου | 1 |
| | Διευθυντής Πωλήσεων | 23 |
| | Διευθυντής Πωλήσεων - Οργανωτικότητα Και Διοικητική Ικανότητα | 1 |
| | Διευθυντής Πωλήσεων Δηλαδή Manager Των Πωλητών | 1 |
| | Διευθύντρια Πωλήσεων | 2 |
| | Διοίκηση Πωλήσεων | 1 |
| | Εμπορικός Διευθυντής | 15 |
| | Εμπορικός Διευθυντής Παλμός Αγοράς | 1 |
| | Επικεφαλής Πωλήσεων | 1 |
| | Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων | 1 |
| | Προϊστάμενος Πωλήσεων | 3 |
| | Πώλησης - Υπεύθυνος Πωλήσεων | 1 |
| | Το Εμπορικό Κομμάτι - Ο Διευθυντής Πωλήσεων | 1 |
| | Το Τμήμα Πωλήσεων Και Ιδιαίτερα Η Διοίκηση Του Τμήματος | 1 |
| | Τομεαρχης Πωλήσεων | 1 |
| | Υπεύθυνοι Πωλήσεων | 2 |
| | Υπεύθυνοι Πωλητές | 1 |
| | Υπεύθυνος Έλεγχου Παραγγελιών | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|------------------------|
| | Φαρμάκων | |
| | Υπεύθυνος Εμπορικής Αλυσίδας | 1 |
| | Υπεύθυνος Λιανικών Πωλήσεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Οργάνωσης Πωλήσεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγγελειολειψίας | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγγελιών | 5 |
| | Υπεύθυνος Προσωπικού Πωλήσεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλήσεων | 94 |
| | Υπεύθυνος Πωλήσεων - Marketing Αγορών | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλήσεων - Προώθησης Προϊόντων | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλήσεων - Πωλητές | 2 |
| | Υπεύθυνος Πωλήσεων Ανταλλακτικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλήσεων Του Εμπορικού Τμήματος | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλήσεων Υγρών Καύσιμων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλησεις Σύνολο | | 188 |
| Διοίκηση-Manager-Συνεργείο | Διευθυντής Φανοποιού | 1 |
| | Προϊστάμενος Φανοβαφείου | 1 |
| | Υπεύθυνος Μηχανικός Συνεργείου | 1 |
| | Υπεύθυνος Συνεργείου | 6 |
| Διοίκηση-Manager-Συνεργείο Σύνολο | | 9 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό τμήμα | Διευθυντής Τεχνικής Υπηρεσίας | 1 |
| | Προϊστάμενος Τεχνικού Τμήματος (Βλάβες) | 1 |
| | Τεχνικός Διευθυντής | 3 |
| | Υπεύθυνος Τεχνικής Υποστήριξης | 1 |
| | Υπεύθυνος Τεχνικού Τμήματος | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό τμήμα Σύνολο | | 7 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/ Διευθύνων σύμβουλος | Manager Ανάπτυξης Στρατηγικών | 1 |
| | Γενική Διεύθυνση Σε Όλα Τα Σημεία | 1 |
| | Γενικός Διευθυντής | 10 |
| | Διευθυντής | 3 |
| | Διευθύνων Σύμβουλος | 4 |
| | Διοίκηση | 7 |
| | Διοίκηση - Άμεσες Αποφάσεις | 1 |
| | Ο Άνθρωπος Που Διοικεί Την Επιχείρηση | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων συμβουλος Σύνολο | | 28 |
| Ειδικευμένοι εργάτες | Αισθητικοί | 4 |
| | Αισθητικός | 2 |
| | Αλιείς | 1 |
| | Αρτεργάτης | 1 |
| | Βασικός Τεχνίτης | 1 |
| | Διαγνωστές | 2 |
| | Εγκαταστάσεις Φόρτωση | 1 |
| | Ειδικός Ηλεκτρολόγος-Ηλεκτρονικός | 1 |
| | Ειδικότητα Αισθητικού Και Περιποίησης Πρόσωπου | 1 |
| | Εξειδικευμένοι Εργάτες Τοποθέτησης | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|-------------------------------------|---|------------------------|
| | Εξειδικευμένοι Τεχνικοί Ηλεκτρονικών Υπολογιστών | 1 |
| | Επεξεργασία Και Διαμόρφωση Του Σιδήρου | 1 |
| | Εργάτης Παραγωγής Τυποποίησης Αγροτικών Προϊόντων | 1 |
| | Εργατοτεχνίτες Στα Μέταλλα | 1 |
| | Εργοδηγός | 2 |
| | Εργοδηγός Που Κάνει Τις Διαγνώσεις Για Τις Επισκευές | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος Μικροσυσκευών | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος Οχημάτων Που Φτιάχνει Τα Ηλεκτρικά | 1 |
| | Ηλεκτρονικοί Τεχνικοί | 1 |
| | Ηλεκτρονικός Ή Τεχνικός Ιατρικών Οργάνων Για Service Των Αναλυτών | 1 |
| | Κοπή Παραγωγής | 1 |
| | Κόφτες Υαλικών | 1 |
| | Κρεοπώλες | 1 |
| | Λουστραδόρος | 1 |
| | Τεχνικές Μονωτικών Υλικών | 1 |
| | Τεχνικός Εγκατάστασης Τηλεφωνικών Κέντρων | 1 |
| | Τεχνικός Επίπλων | 1 |
| | Τεχνικός Ο Όποιος Παραδίδει Και Τοποθετεί | 1 |
| | Τεχνικός Συντηρητής | 1 |
| | Τεχνίτες | 2 |
| | Τεχνίτες Κοπής Κρέατος | 1 |
| | Τεχνίτης | 1 |
| | Τεχνίτης Εγκατάστασης | 1 |
| | Υπάλληλοι Εσωτερικής Διακόσμησης | 1 |
| | Υπάλληλοι Τμήματος Ζωοτεχνίας | 1 |
| | Υπάλληλος Που Να Γνωρίζει Το Ξύλο Και Κατασκευές | 1 |
| | Υπεύθυνος Με Γνώσεις Μαραγκού | 1 |
| | Ειδικευμένοι εργάτες Σύνολο | 45 |
| | Επαγγελματίες Οδηγοί | 1 |
| | Οδηγοί | 14 |
| | Οδηγοί Με Adr | 1 |
| | Οδηγοί Με Επαγγελματικό Δίπλωμα | 1 |
| | Οδηγοί Παράδοσης | 1 |
| | Οδηγοί Πωλητές | 1 |
| | Οδηγοί Στη Διανομή Των Προϊόντων | 1 |
| | Οδηγοί Φορτηγών | 6 |
| | Οδηγός | 5 |
| | Οδηγός Βυτιοφόρου | 2 |
| | Οδηγός Μεταφορών | 2 |
| | Υπάλληλοι Που Οδηγούν Φορτηγά Και Μηχανάκια | 1 |
| | Επαγγελματίες Οδηγοί Σύνολο | 36 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|---|------------------------|
| Επιστήμονες αντρικών ειδών | Επιστήμονες Ιατρικών Ειδών | 1 |
| Επιστήμονες ιατρικών ειδών Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Αποφοίτοι πληροφορικής | Πληροφορικοί | 1 |
| | Πληροφορική | 1 |
| Επιστήμονες-Αποφοίτοι πληροφορικής Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Αρχιμηχανικοί | Αρχιμηχανικός | 2 |
| | Αρχιμηχανικός-Ηλεκτρολόγος-Τεχνίτης | 1 |
| Επιστήμονες-Αρχιμηχανικοί Σύνολο | | 3 |
| Επιστήμονες-Γεωπονοί | Γεωπόνοι - Πωλητές | 1 |
| | Γεωπόνοι - Υπεύθυνοι Πωλήσεων | 1 |
| | Γεωπόνοι Σύμβουλοι Βιολογικής Γεωργίας | 1 |
| | Γεωπόνος | 4 |
| | Υπεύθυνος Γεωπόνος | 1 |
| Επιστήμονες-Γεωπονοί Σύνολο | | 8 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί | Technical Engineer | 1 |
| | Διαχείριση Της Παραγωγικής Διαδικασίας - Μηχανικοί | 1 |
| | Ειδικευμένος Μηχανικός Με Γεωπονικές Γνώσεις | 1 |
| | Μηχανικοί | 2 |
| | Μηχανικοί Συγκροτημάτων | 1 |
| | Μηχανικός | 3 |
| | Μηχανικός Marketing | 1 |
| | Μηχανικός Που Ασχολείται Με Μελέτες | 1 |
| | Μηχανικός Πωλήσεων | 2 |
| | Μηχανικός Στα Μελετητικά Τμήματα | 1 |
| | Μηχανικός Τεχνικής Υποστήριξης | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί Σύνολο | | 15 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολόγοι μηχανικοί | Ο Πάγκος Της Πώλησης Που Χρειάζεται Εξειδικευμένο Ηλεκτρολόγο | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολόγοι μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικολογισμικού | Μηχανικός Λογισμικού | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικολογισμικού Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Project manager | Μηχανικός Έργου | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Project manager Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολογιομηχανικοί | Ηλεκτρολόγοι Μηχανικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολογιομηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Λογισμικού | Μηχανικός Λογισμικού | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Λογισμικού Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μεταλλειολογομηχανικοί | Μεταλλειολόγοι Μηχανικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μεταλλειολογομηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικοαυτοματισμου | Μηχανικός Παραγωγής | 3 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικοαυτοματισμου Σύνολο | | 3 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανολογομηχανικοί | Επιστήμονες- Μηχανικοί-Μηχανολόγος Μηχανικός | 1 |
| | Μηχανολόγοι Μηχανικοί | 1 |
| | Μηχανολόγοι Πάνω Σε Χημειομηχανικά | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|------------------------|
| | Μηχανήματα Και Μηχανές Πλοίων | |
| | Μηχανολόγοι Ύδρευσης Και Μελετών | 1 |
| | Μηχανολόγος | 1 |
| | Μηχανολόγος Που Κρατεί Την Ενημέρωση Και Το Ιστορικό Των Αυτοκινήτων | 1 |
| | Μηχανολόγους Έργων | 1 |
| | Τεχνικό Προσωπικό Οι Μηχανολόγοι Του Εργοστάσιου | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανολογοιμηχανικοί Σύνολο | | 8 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Πωλησεις | Engineering And Sales Manager | 1 |
| | Μηχανικοί Πωλήσεων Δηλαδή Μηχανολόγοι Γενικής Κατεύθυνσης | 1 |
| | Μηχανικός Πωλητής Ενασχόληση Με Την Ανάλυση Των Πωλήσεων | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Πωλησεις Σύνολο | | 3 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Χημικοί μηχανικοί | Χημικός Μηχανικός | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Χημικοιμηχανικοί Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Φαρμακοποιοι | Επιστήμων Υγείας | 1 |
| | Υπεύθυνος Φαρμακοποιός | 1 |
| | Φαρμακευτικό Marketing - Ενημέρωση Προϊόντος Και Δίνει Τα Πλεονεκτήματα Τους | 1 |
| | Φαρμακοποιός | 1 |
| Επιστήμονες-Φαρμακοποιοι Σύνολο | | 4 |
| Επιστήμονες-Χημικοί | Χημείο | 1 |
| | Χημικός | 2 |
| | Χημικός Ή Βιολόγος Με Ειδικευση Στους Αυτόματους Αναλυτές & Στα Χημικά Αντιδραστήρια Για Πώλησης | 1 |
| Επιστήμονες-Χημικοί Σύνολο | | 4 |
| Εργάτες | Εργάτες | 3 |
| | Εργάτες Γενικά | 1 |
| Εργάτες Σύνολο | | 4 |
| Λουτά στελέχη | Chief Buyer | 1 |
| | Demand Flow | 1 |
| | Help Desk | 1 |
| | Market Access | 1 |
| | Medical Account Manager | 1 |
| | Medical Support | 1 |
| | Presales Specialist IPg | 1 |
| | SITe Tech Solutions | 1 |
| | Ασφάλεια Και Συντήρηση Πρατήριων | 1 |
| | Βοηθός Φαρμακείου | 1 |
| | Διαχείριση Των Αντιρρήσεων | 1 |
| | Εκτιμητής Αξίας Μεταχειρισμένων Αυτοκινήτων | 1 |
| | Λειτουργικό Τμήμα | 1 |
| | Μηχανογράφος Επιχείρησης | 1 |
| | Παροχή Υπηρεσιών | 1 |
| | Προϊστάμενος Μη Τροφίμων Bazaar | 1 |
| | Πρώτη Εκπαίδευση | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|-----------------|
| | Τμήμα Ασφαλειών Αυτοκινήτων | 1 |
| | Τμήμα Φυτοπροστασίας | 1 |
| | Υπάλληλοι Back Office | 1 |
| | Υπεύθυνοι Διαχείρισης | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραλαβής Κάρτας Εργασίας | 1 |
| | Υπεύθυνος Φυτοπροστασίας | 1 |
| Λοιπά στελέχη Σύνολο | | 23 |
| Στελέχη-Aftersales | Υπεύθυνος Ανάπτυξης Δικτύου After Sales | 1 |
| Στελέχη-Aftersales Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Backoffice | Back Office Στις Πώλησης | 1 |
| Στελέχη-Backoffice Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Businessdevelopment | Business Development | 2 |
| | Στελέχη New Business | 1 |
| Στελέχη-Businessdevelopment Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Logistics | Logistics | 9 |
| | Logistics Διακίνησης Των Προϊόντων | 1 |
| | Μεταφορέας | 1 |
| | Μεταφορείς | 3 |
| | Προγράμματα Logistics | 1 |
| | Τμήμα Μεταφοράς | 1 |
| | Υπάλληλοι Στο Τμήμα Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 1 |
| Χρήση Προγραμμάτων Logistics | 1 | |
| Στελέχη-Logistics Σύνολο | | 18 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθήκη | Management - Υπεύθυνος Δρομολόγησης | 1 |
| | Help Chain (Υπεύθυνος Διακίνησης Και Αποθήκευσης) | 1 |
| | Αποθηκάριοι | 11 |
| | Αποθηκάριος | 22 |
| | Αποθηκάριος (Διαχωρισμός Προϊόντων) | 1 |
| | Αποθηκάριος Με Γνώσεις Logistics | 1 |
| | Αποθηκάριος Που Οργανώνει Την Αποθήκη | 1 |
| | Αποθήκη | 4 |
| | Βοηθός Αποθήκης | 1 |
| | Γραφείο Κινήσεων | 1 |
| | Διανομέας | 2 |
| | Διανομείς | 2 |
| | Διανομές (Τοποθετήσεις Προϊόντων) | 1 |
| | Διανομή | 1 |
| | Διαχείριση Αποθήκης | 3 |
| | Διαχείριση Αποθήκης - Αποθηκάριος | 1 |
| | Διαχείριση Μέσα Στην Αποθήκη | 1 |
| | Διαχείριση Της Διανομής Εμπορευμάτων | 1 |
| | Έλεγχος Και Αποστολή Φαρμάκων | 1 |
| | Έλεγχος Παραγγελιών | 1 |
| Ο Υπεύθυνος Φαρμακαποθήκης | 1 | |
| Οργάνωση Παραγγελιών Και | 1 | |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|------------------------------|---|-----------------|
| | Τιμολογήσεων | |
| | Παραλαβή Εμπορευμάτων | 1 |
| | Προϊστάμενος Αποθήκης | 1 |
| | Συντονισμός Δρομολογίων | 1 |
| | Τμήμα Αποθήκης | 1 |
| | Τμήμα Διακίνησης Προϊόντων | 1 |
| | Τμήμα Διανομής | 1 |
| | Τμήμα Λειτουργίας Της Αποθήκης | 1 |
| | Τμήμα Παραλαβών | 1 |
| | Το Κομμάτι Της Αποθήκης Και Της Παραγγελιοληψιας | 1 |
| | Το Τμήμα Που Περιλαμβάνει Τη Διεκπεραίωση Των Παραγγελιών | 1 |
| | Υπάλληλοι Αποθήκης | 2 |
| | Υπάλληλοι Γραφείου Κινήσεως | 1 |
| | Υπάλληλος Στο Γραφείο Κίνησης | 1 |
| | Υπεύθυνοι Στο Τμήμα Παραλαβής | 1 |
| | Υπεύθυνος Αποθήκης | 23 |
| | Υπεύθυνος Αποθήκης (Logistics) | 1 |
| | Υπεύθυνος Γραφείου Κίνησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Διακίνησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Διακίνησης Εμπορευμάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Διανομής | 2 |
| | Υπεύθυνος Διανομών | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Αποθέματος | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Αποθεμάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Αποθήκης | 1 |
| | Υπεύθυνος Οργάνωσης Δρομολογίων | 1 |
| | Υπεύθυνος Ποιοτικού Και Ποσοτικού Έλεγχου Στις Παραλαβές | 1 |
| | Υπεύθυνος Φόρτωσης | 1 |
| | Χωρισμός Παραγγελιών | 3 |
| | Στελέχη-Logistics-Αποθηκη Σύνολο | 114 |
| Στελέχη-Marketing | Marketing | 23 |
| | Marketing - Διαχείριση Προϊόντων | 1 |
| | Marketing - Μελέτη Ανταγωνισμού | 1 |
| | Marketing Analyst | 1 |
| | Marketing Σε Ηλεκτρονικό Εμπόριο | 1 |
| | Τμήμα Marketing | 1 |
| | Ανάπτυξη Τομέα Μάρκετινγκ | 1 |
| | Εργαζόμενοι Που Παρουσιάζουν Νέα Προϊόντα-Αυτοκίνητα | 1 |
| | Ιατρική Ενημέρωση Στο Κομμάτι Marketing & Πωλήσεων | 1 |
| | Λανσάρισμα Προϊόντος | 1 |
| | Μάρκετινγκ Και Προώθηση | 1 |
| | Μάρκετινγκ Και Finance R&D | 1 |
| | Προώθηση Προϊόντων | 1 |
| | Στελέχη Marketing | 1 |
| | Τμήμα Marketing | 4 |
| | Τμήμα Marketing Και Διαφήμισης | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|------------------------|
| | Τμήμα Marketing Και Πωλήσεων | 1 |
| | Τμήμα Πωλήσεων Που Αναλαμβάνει Όλη Την Προώθηση Των Προϊόντων | 1 |
| | Το Τμήμα Του Μάρκετινγκ Που Παράγει Έργο Με Σημαντικά Μειωμένα Budget | 1 |
| | Υπεύθυνος Προώθησης Εμπορευμάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Προώθησης Προϊόντος | 1 |
| Στελέχη-Marketing Σύνολο | | 46 |
| Στελέχη-Operations | Διαχείριση Προϊόντων Στα Καταστήματα (Merchandiser) | 1 |
| | Θέσεις Που Έχουν Να Κάνουν Με Τη Λειτουργία Των Εγκαταστάσεων Καυσίμων | 1 |
| | Τμήμα Εσωτερικής Λειτουργίας | 1 |
| | Υπεύθυνος Δικτύου Οργάνωσης | 1 |
| Στελέχη-Operations Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Project management | Διαχείριση Έργου | 1 |
| Στελέχη-Project management Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Ανθρωπινουδυναμικου | Ανθρώπινο Δυναμικό | 1 |
| | Διαχείριση Προσωπικού | 1 |
| | Διοικητικό Προσωπικό | 1 |
| | Εκπαίδευση Σε Ηλεκτρονικές Αγορές | 1 |
| | Οργάνωση Και Διαχείριση Υπάρχοντος Προσωπικού | 1 |
| | Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |
| Στελέχη-Ανθρωπινου δυναμικου Σύνολο | | 6 |
| Στελέχη-Αποθηκη | Εργάτες Αποθήκης | 3 |
| | Τεχνικοί Αποθήκης | 1 |
| Στελέχη-Αποθηκη Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Αυτοματισμοι | Ελεγκτής Αυτοματισμού | 1 |
| Στελέχη-Αυτοματισμοι Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Γραμματεις | Γραμματέας Όλων Των Ειδικοτήτων | 1 |
| | Γραμματεία | 1 |
| | Γραμματείς | 1 |
| Στελέχη-Γραμματεις Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Δημιουργικες υπηρεσίες | Γραφίστας | 1 |
| Στελέχη-Δημιουργικες υπηρεσίες Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Δημοσιες σχεσεις | Δημόσιες Σχέσεις | 2 |
| Στελέχη-Δημοσιες σχεσεις Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Διοικητικοι | Διοικητικοί Υπάλληλοι | 1 |
| | Τμήμα Διοίκησης | 1 |
| Στελέχη-Διοικητικοι Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Εξαγωγες | Salesman For Exports | 1 |
| | Υπάλληλοι Τμήματος Εξαγωγών | 1 |
| Στελέχη-Εξαγωγες Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Εξυπηρετηση πελατών | After Sales Service | 2 |
| | After Sales Συνεργείο | 1 |
| | Customer Service | 3 |
| | Customer Service & Logistics Manager | 1 |
| | Telesales Customer Service | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|------------------------|
| | Ανταλλακτικά | 1 |
| | Εξυπηρέτηση Πελατών | 3 |
| | Εξυπηρέτηση Πελατών Σε Πώλησης | 1 |
| | Εξωτερικοί Πωλητές | 1 |
| | Επικοινωνία Με Πελάτη Μετά Την Πώληση | 1 |
| | Καλή Εξυπηρέτηση Πελατών | 1 |
| | Σέρβις | 3 |
| | Τεχνική Επιστημονική Υποστήριξη | 1 |
| | Τμήμα After Sales | 1 |
| | Τμήμα After Sales | 1 |
| | Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών | 2 |
| | Το Τεχνικό Τμήμα Στο Κομμάτι Των Υπηρεσιών Μετά Την Πώληση | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Πελατών | 1 |
| | Υπεύθυνος Υποστήριξης Πελατών | 1 |
| Στελέχη-Εξυπηρετηση πελατών Σύνολο | | 27 |
| Στελέχη-Ερευνακαιαναπτυξη | Ανάπτυξη Καινούργιων Προϊόντων | 1 |
| | Διαχείριση Έργου Για Την Δημιουργία Νέων Προϊόντων | 1 |
| | Έρευνα Και Ανάπτυξη | 1 |
| | Έρευνα Προϊόντων | 1 |
| Στελέχη-Ερευνα και αναπτυξη Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Εστιατοριο | Σέρβις Λιανικής | 1 |
| Στελέχη-Εστιατοριο Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Εσωτερικοσелеγχοs | Επιθεωρητής Δίκτυο | 1 |
| | Εσωτερικός Ελεγκτής | 1 |
| | Τμήμα Ελέγχων Αγοράς | 1 |
| Στελέχη-Εσωτερικός ελεγχος Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Μηχανογραφηση | Κάποιος Που Να Χειρίζεται Το Συγκεκριμένο Πρόγραμμα Μηχανογράφησης | 1 |
| | Μηχανογράφηση | 4 |
| Στελέχη-Μηχανογραφηση Σύνολο | | 5 |
| Στελέχη-Οικονομικηδιαχειριση | Controller Με Ειδικότητα Στη Διαφήμιση | 1 |
| | Credit | 1 |
| | Credit Control | 2 |
| | Credit Controller | 1 |
| | Finance | 2 |
| | Finance & Supply - Να Μπορέσει Η Εταιρεία Να Ανταπεξέλθει Στις Δύσκολεs Οικονομικές Συνθήκες | 1 |
| | Financial Planning | 1 |
| | Αναλυτής Οικονομικών | 1 |
| | Άτομο Που Να Ασχολείται Με Το Οικονομικό Κομμάτι Σε Σχέση Με Τους Πελάτες | 1 |
| | Γραμματέας Διαχείρισης Οικονομικού | 1 |
| | Διαχείριση Πληρωμή Και Είσπραξη | 1 |
| | Διαχείριση Οικονομικών | 1 |
| | Διαχείριση Των Οικονομικών | 1 |
| | Διαχείριση Χρηματικών Διαθέσιμων | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|-----------------|
| | Και Παρακολούθηση Πωλήσεων Και Κοστολόγηση | |
| | Εισπράκτορες | 1 |
| | Είσπραξη | 1 |
| | Κοστολόγηση | 3 |
| | Οικονομικά | 1 |
| | Οικονομικά | 1 |
| | Οικονομικές Υπηρεσίες | 1 |
| | Οικονομικές Υπηρεσίες | 1 |
| | Οικονομική Διαχείριση | 1 |
| | Οικονομική Διαχείριση | 2 |
| | Οικονομική Διοίκηση | 1 |
| | Οικονομικό | 1 |
| | Οικονομικό Τμήμα | 5 |
| | Οικονομικός Αναλυτής | 2 |
| | Οικονομικός Διαχειριστής | 1 |
| | Οικονομικός Προγραμματισμός | 1 |
| | Οικονομικός Σύμβουλος | 3 |
| | Οικονομολόγος | 2 |
| | Οργανωτής Πληρωμών Πελατών | 1 |
| | Ταμίες | 1 |
| | Τιμολόγηση | 1 |
| | Τμήμα Επενδύσεων | 1 |
| | Τμήμα Που Αφορά Τις Τράπεζες Και Το Συνάλλαγμα | 1 |
| | Τμήμα Τιμολόγησης | 1 |
| | Τμήμα Τιμολόγησης Φαρμάκων | 1 |
| | Τραπεζικό Σύστημα | 1 |
| | Υπεύθυνοι Ταμείου Και Διαχείρισης Συναλλαγών | 1 |
| | Υπεύθυνος Cash Flow | 1 |
| | Υπεύθυνος Εισπράξεων | 3 |
| | Υπεύθυνος Πιστωτικού Έλεγχου | 4 |
| | Υπεύθυνος Τιμολογήσεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Τιμολόγησης | 1 |
| | Φορολογικό | 1 |
| | Χρηματοοικονομικά - Υπεύθυνος Πραγματικού Κόστους Προϊόντος | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική διαχείριση Σύνολο | | 65 |
| Στελέχη-Οικονομική διαχείριση-Λογιστήριο | Βοηθοί Λυγιστού | 1 |
| | Βοηθός Λυγιστού | 1 |
| | Λογιστώ | 1 |
| | Λογιστές | 3 |
| | Λογιστές Στο Οικονομικό Τμήμα | 1 |
| | Λογιστήριο | 27 |
| | Λογιστήριο, Τμήμα Ανάλυσης Και After Sales | 1 |
| | Λογιστής | 24 |
| | Λογιστής Όντος Της Επιχείρησης | 1 |
| | Λογιστικές - Οικονομικές Υπηρεσίες | 1 |
| | Λογιστικό Κομμάτι - Οι Σχέσεις Με Τους Πελάτες | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|------------------------|
| | Λογιστικό Τμήμα | 2 |
| | Οικονομικοί - Λογιστήριο | 1 |
| | Οργανωμένο Λογιστήριο | 1 |
| | Υπάλληλοι Λογιστηρίου | 6 |
| | Υπάλληλοι Λογιστικής Υποστήριξης | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 73 |
| Στελέχη-Οικονομική διαχείριση-Χρηματοοικονομικά | Ειδικευμένες Γνώσεις Χρηματοοικονομικών | 1 |
| | Ο Άνθρωπος Που Διαπραγματεύεται Με Την Τράπεζα | 1 |
| | Τμήμα Που Τσεκάρει Τη Χρηματοδότηση | 1 |
| | Το Άτομο Που Ασχολείται Με Τα Χρηματοοικονομικά Είτε Τράπεζες Είτε Οικονομική Πολιτική | 1 |
| | Υπεύθυνος Χρηματοοικονομικής Λειτουργίας | 1 |
| | Υπεύθυνος Χρηματοοικονομικών | 4 |
| | Χρηματοδότηση Και Στρατηγικό Marketing | 1 |
| | Χρηματοοικονομικά | 1 |
| | Χρηματοοικονομικά Και Τράπεζες | 1 |
| Χρηματοοικονομικές Αναλύσεις | 1 | |
| Στελέχη-Οικονομική διαχείριση-Χρηματοοικονομικά Σύνολο | | 13 |
| Στελέχη-Παραγωγή | Διαχείριση Παραγωγής | 1 |
| | Παράγωγή | 1 |
| | Παραγωγή, Διαχείριση Προσωπικού Παραγωγής Όπως Οδηγοί | 1 |
| | Παραγωγικό | 2 |
| | Σχεδιαστές | 1 |
| | Τεχνικοί Στην Παραγωγή | 1 |
| | Τμήμα Παραγωγής | 3 |
| | Τομέας Επεξεργασίας Κρέατος | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή Σύνολο | | 11 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Ιπταμενο προσωπικο | Πιλότος | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Ιπταμενο προσωπικο Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Παράγωγή-Νεες τεχνολογιες | Παραγωγή Με Ειδικευση Στις Νέες Τεχνολογίες | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Νεες τεχνολογιες Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Οργανωση Παραγωγής | Σχεδιασμός Παραγωγής | 1 |
| | Σχεδιασμός Παραγωγής | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Οργανωση Παραγωγής Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Σχεδιαστες | Σχεδιαστές | 1 |
| | Σχεδιαστές Ενδυμάτων | 1 |
| | Σχεδιαστές Της Κολεξιόν | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Σχεδιαστες Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Πληροφορικη | Αναλυτής | 1 |
| | Άτομο Για Ηλεκτρονικό Εμπόριο | 1 |
| | Μηχανογράφηση | 1 |
| | Μηχανοργάνωση | 1 |
| | Προγραμματιστές | 1 |
| | Προγραμματιστές Ειδικοί Η/Υ | 1 |
| | Προγραμματιστής | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|------------------------|
| | Προγραμματιστής Software | 1 |
| | Προγραμματιστής Τηλεμετρίας | 1 |
| | Προσαρμογή | 1 |
| | Τεχνικός Hardware | 1 |
| | Τεχνικός Software | 1 |
| | Τμήμα Πληροφορικής | 1 |
| | Υπεύθυνος Πληροφορικών Συστημάτων Ουσιαστικά Υπεύθυνος Λογισμικού | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορική Σύνολο | | 14 |
| | Ελεγκτής Αγοράς Εμπορευμάτων | 1 |
| | Έλεγχος | 1 |
| | Επιθεωρητής Πωλήσεων | 1 |
| | Επιθεωρητές | 1 |
| | Επιθεωρητές Πρατηρίων | 1 |
| | Οι Επιθεωρητές Πωλήσεων Πρατηρίων Που Παρακολουθούν Τη Σχέση Της Εταιρείας Με Τα Πρατήρια | 1 |
| | Τμήμα Ποιοτικού Και Οικονομικού Έλεγχου | 1 |
| Στελέχη-Ποιοτικός έλεγχος Σύνολο | | 7 |
| | Άτομο Για Αγορές Προμηθειών | 1 |
| | Διαπραγματευτής Συμφωνιών | 1 |
| | Διαχείριση Των Αγορών | 1 |
| | Ηλεκτρονικές Αγορές | 1 |
| | Συμφωνίες Με Προμηθευτές | 1 |
| | Τμήμα Αγορών | 7 |
| | Τμήμα Προμηθειών | 2 |
| | Τομέας Αγορών | 1 |
| | Υπάλληλοι Τμήματος Εισαγωγών | 1 |
| | Υπεύθυνοι Αγοραστές Εμπορευμάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Πρώτων Υλών | 1 |
| | Υπεύθυνος Πραγματοποίησης Παραγγελιών | 1 |
| | Υπεύθυνος Φακέλων Εισαγωγών Εξαγωγών | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες Σύνολο | | 20 |
| | Sales | 1 |
| | Sales Account Management | 1 |
| | Ανάλυση Αγοράς - Σωστή Πρόβλεψη Στο Σωστό Χρόνο Και Στη Σωστή Τιμή | 1 |
| | Ανταγωνισμός | 1 |
| | Αντιπρόσωπος Πωλήσεων | 1 |
| | Άτομα Που Στελεχώνουν Το Εξωτερικό Κομμάτι Των Πωλήσεων | 1 |
| | Άτομο Για Πωλήσεις Σε Συστήματα Αλουμινίου Ή Σίτες | 1 |
| | Άτομο Για Χονδρικές Και Λιανικές Πωλήσεις | 1 |
| | Άτομο Ενημερωμένο Για Τα Φάρμακα | 1 |
| | Διαχείριση Πελατών | 2 |
| | Διαχείριση Των Πωλήσεων | 1 |
| | Διεύθυνση Πωλήσεων | 2 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|------------------------------|--|-----------------|
| | Διεύθυνση Της Επιχείρησης | 1 |
| | Ειδικευμένους Πωλητές | 1 |
| | Εκπρόσωπος Πωλήσεων | 1 |
| | Εμπορική Διεύθυνση | 5 |
| | Εμπορική Πολιτική | 1 |
| | Εμπορικό Κομμάτι | 2 |
| | Εμπορικό Τμήμα | 2 |
| | Εμπορικό Τμήμα (Πώλησης- Marketing) | 1 |
| | Εμπορικός Manager | 1 |
| | Εξειδικευμένοι Πωλητές | 1 |
| | Εξειδικευμένους Πωλητές | 1 |
| | Εξειδικευμένο Πωλητής Μεγάλων Μηχανημάτων | 1 |
| | Έρευνα Αγοράς | 1 |
| | Ιατρικοί Επισκέπτες | 1 |
| | Ιατρικοί Σύμβουλοι - Η Επιστημονική Ενημέρωση Γιατρού | 1 |
| | Ιατρικός Επισκέπτης | 3 |
| | Κέντρο Sales & Marketing | 1 |
| | Λήψη Παραγγελιών | 1 |
| | Παραγγελιοληπτριες | 1 |
| | Παραγγελιοληψια | 5 |
| | Παραγγελιοληψια Τηλεφωνητές | 1 |
| | Προώθηση Πωλήσεων Μάρκετινγκ Προϊόντων | 1 |
| | Πώλησης | 37 |
| | Πώλησης & Marketing | 1 |
| | Πώλησης Αυτοκινήτων | 2 |
| | Πώλησης B2β | 1 |
| | Πώλησης Ηλεκτρολογικού Υλικού | 1 |
| | Πώλησης Ιατρικών Ειδών | 1 |
| | Πώλησης Και Παροχή Υπηρεσιών Στο Κομμάτι Των Πωλήσεων | 1 |
| | Πώλησης Λιανικής | 1 |
| | Πώλησης Όπως Παρακολούθηση Πελατών Και Προμηθειών | 1 |
| | Πώλησης Των Καταστημάτων | 1 |
| | Πώληση | 2 |
| | Πώληση Προϊόντων - Τμήμα Πωλήσεων | 1 |
| | Πώληση Υπηρεσιών | 1 |
| | Πωλητές | 69 |
| | Πωλητές Front Line | 1 |
| | Πωλητές Αλλοιώσιμων | 1 |
| | Πωλητές Ανταλλακτικών | 1 |
| | Πωλητές Αυτοκινήτων | 2 |
| | Πωλητές Αυτοκινήτων Και Ανταλλακτικών | 1 |
| | Πωλητές Γενικά | 1 |
| | Πωλητές Εμπορευμάτων | 1 |
| | Πωλητές Εμπορικών Επιχειρήσεων | 1 |
| | Πωλητές Ένδυσης | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|------------------------------|--|-----------------|
| | Πωλητές Εργαλείων Χρωμάτων | 1 |
| | Πωλητές Ηλεκτρικών Ειδών | 1 |
| | Πωλητές Ηλεκτρικών Συσκευών | 1 |
| | Πωλητές Ηλεκτρολογικού Υλικού | 1 |
| | Πωλητές Ιατρικών Ειδών | 1 |
| | Πωλητές Ιατρικών Υλικών | 1 |
| | Πωλητές Καλλυντικών | 1 |
| | Πωλητές Καταστημάτων | 3 |
| | Πωλητές Λιανικής | 1 |
| | Πωλητές Μάρκετινγκ | 1 |
| | Πωλητές Με Γνώσεις Ψυχολογίας Πελατών | 1 |
| | Πωλητές Μέταλλων | 1 |
| | Πωλητές Μηχανημάτων Για Λύματα | 1 |
| | Πωλητές Μηχανολογικού Εξοπλισμού | 1 |
| | Πωλητές Μονωτικών Υλικών | 1 |
| | Πωλητές Μουσικών Οργάνων | 1 |
| | Πωλητές Μπαταριών Και Λάστιχων Αυτοκινήτων | 1 |
| | Πωλητές Προϊόντων | 2 |
| | Πωλητές Ρούχων | 1 |
| | Πωλητές Σε Όλα Τα Είδη | 1 |
| | Πωλητές Στην Εμπορική Διεύθυνση | 1 |
| | Πωλητές Φαρμακευτικού Υλικού | 1 |
| | Πωλητές Χαρτιού | 1 |
| | Πωλητές Χονδρικής | 1 |
| | Πωλητές, Υπεύθυνοι Πωλήσεων | 1 |
| | Πωλητής | 51 |
| | Πωλητής - Προώθηση Πωλήσεων | 1 |
| | Πωλητής Αυτοκινήτων | 8 |
| | Πωλητής Εμπορευμάτων | 1 |
| | Πωλητής Εντος Επιχείρησης | 1 |
| | Πωλητής Λιανικής | 1 |
| | Πωλητής Πάγκου Γιατί Χρειάζεται Εξειδίκευση Και Συγκεκριμένη Τεχνογνωσία | 1 |
| | Πωλητής Παραφαρμακευτικών | 1 |
| | Πωλητής Που Ταυτόχρονα Είναι Και Τεχνικός Υποστηρικτής | 1 |
| | Πωλητής Υγρών Καύσιμων | 1 |
| | Πωλήτριες | 3 |
| | Στέλεχος Εμπορικού Τμήματος | 1 |
| | Συλλέκτες Παραγγελιών | 1 |
| | Σύμβουλοι Πωλήσεων | 2 |
| | Σύμβουλος Πωλήσεων | 5 |
| | Τεχνικός Πωλήσεων Ανταλλακτικών | 1 |
| | Τηλεφωνήτριες Λήψης Παραγγελιών | 1 |
| | Τμήμα Ανταλλακτικών | 1 |
| | Τμήμα Πωλήσεων | 25 |
| | Τμήμα Πωλήσεων - Το Ανθρώπινο Δυναμικό Σε Αυτό Το Τμήμα | 1 |
| | Τμήμα Πωλήσεων Αυτοκινήτων | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|-------------------------------------|--|------------------------|
| | Δίκυκλων Και Ανταλλακτικών | |
| | Τμήμα Πωλήσεων Και Marketing | 1 |
| | Τμήμα Πωλήσεων, Αποθήκης - Logistics | 1 |
| | Υπάλληλοι Που Κάνουν Έρευνα Αγοράς Αυτοκινήτων | 1 |
| | Υπάλληλοι Τμήματος Πωλήσεων | 2 |
| | Υπάλληλοι Τοποθέτησης, Εγκατάστασης Και Επίδειξης Ηλεκτρικών Και Ηλεκτρονικών Συσκευών | 1 |
| | Υπεύθυνος Αγορών Και Πωλήσεων Ανταλλακτικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανταλλακτικών | 3 |
| | Υπεύθυνος Για Επαφές Πελατών | 1 |
| | Υπεύθυνος Για Την Αγοραπωλησία Ανταλλακτικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Συστημάτων Πωλήσεων | 1 |
| Στελέχη-Πωλησεις Σύνολο | | 328 |
| Στελέχη-Συνεργείο | Τεχνικοί Σύμβουλοι | 1 |
| | Ηλεκτρολόγοι Αυτοκινήτων | 1 |
| | Ηλεκτρολόγοι Συνεργείου | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος Αυτοκινήτων | 1 |
| | Μετατροπές Οχημάτων Σε Υγραεριοκίνητα | 1 |
| | Μηχανικοί Αυτοκινήτων | 7 |
| | Μηχανικοί Συνεργείου | 1 |
| | Μηχανικοί Τεχνίτες Αυτοκινήτων | 1 |
| | Μηχανικός Αυτοκινήτων | 8 |
| | Σέρβις Αυτοκινήτων (Συνεργείων) | 1 |
| | Σύμβουλος Service | 1 |
| | Συνεργείο | 1 |
| | Τεχνική Υποστήριξη | 2 |
| | Τεχνικό Τμήμα | 1 |
| | Τεχνικοί Αυτοκινήτων | 1 |
| | Τεχνικοί Συνεργείου | 1 |
| | Τεχνικοί, Σέρβις, Ηλεκτρολόγοι, Ηλεκτρονικοί | 1 |
| | Τεχνικός Αυτοκινήτων | 1 |
| | Τεχνικός Έλεγχου Οχημάτων | 1 |
| | Τεχνικός Σύμβουλος | 4 |
| | Τεχνικός Σύμβουλος - Επικοινωνία & Επαφή Με Πελάτες | 1 |
| | Τεχνικός Σύμβουλος Συνεργείου | 1 |
| | Τεχνικός Συναρμολογήσεων | 1 |
| | Τεχνικός Συνεργείου | 2 |
| | Τεχνικός Φανοποιείου | 1 |
| | Τεχνίτες Που Επισκευάζουν Αυτοκίνητα | 1 |
| | Τεχνίτης Οχημάτων | 2 |
| | Τεχνίτης Συνεργείου | 1 |
| | Τμήμα Service Αυτοκινήτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραλαβής Οχημάτων | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|---|------------------------|
| | Υπεύθυνος Σέρβις | 2 |
| | Φανοποιοί | 2 |
| | Φανοποιοί Αυτοκινήτων | 1 |
| | Φανοποιός Αυτοκινήτων | 1 |
| Στελέχη-Συνεργείο Σύνολο | | 55 |
| Στελέχη-Τεχνικό τμήμα | Βοηθοί Μηχανικού | 1 |
| | Ηλεκτροτεχνίτες | 1 |
| | Παροχή Τεχνικής Υποστήριξης Στο Κλάδο Των Πλαστικών | 1 |
| | Παροχή Τεχνικών Υπηρεσιών | 1 |
| | Σχεδιαστής Εγκαταστάτης Δηλαδή Πως Θα Εγκατασταθεί Ο Φωτισμός | 1 |
| | Τεχνική Υποστήριξη | 1 |
| | Τεχνική Υποστήριξη Στα Μηχανήματα | 1 |
| | Τεχνική Υποστήριξη Των Προϊόντων | 1 |
| | Τεχνικό Προσωπικό | 1 |
| | Τεχνικό Τμήμα | 3 |
| | Τεχνικό Τμήμα Service Των Μηχανών | 1 |
| | Τεχνικό Τμήμα Υποστήριξης | 1 |
| | Τεχνικοί Ιατρικών Ειδών | 1 |
| | Τεχνικοί Ιατρικών Οργάνων | 1 |
| | Τεχνικοί Παροχής Υπηρεσιών | 1 |
| | Τεχνικοί Πληροφορικής | 1 |
| | Τεχνικοί Σέρβις | 1 |
| | Τεχνικοί Υποστήριξης | 1 |
| | Τεχνικός | 2 |
| | Τεχνικός Η/Υ | 1 |
| | Τεχνικός Μηχανών | 1 |
| | Τεχνικός Συντήρησης Μηχανημάτων | 1 |
| | Τεχνίτης Καυστήρων | 1 |
| | Τμήμα Τεχνικής Εξέλιξης | 1 |
| | Υπεύθυνος Για Τη Λειτουργία Των Μηχανικών Μερών Της Εταιρείας Στο Τεχνικό Τμήμα | 1 |
| | Υπεύθυνος Ψυκτικών Εγκαταστάσεων | 2 |
| | Υποστηρικτές Εφαρμογών Πληροφορικής | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό τμήμα Σύνολο | | 31 |
| Στελέχη-Υπαλλήλοι γραφείου | Υπάλληλοι Γραφείου | 4 |
| Στελέχη-Υπαλλήλοι γραφείου Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Υποδοχή | Ρεσεψιόν | 1 |
| | Τηλεφωνητές | 1 |
| | Τηλεφωνήτρια | 1 |
| | Τηλεφωνικό Κέντρο Και Δρομολόγηση Περιοχών | 1 |
| | Τμήμα Sale & After Sale Υποδοχή Των Πελατών Στο Συνεργείο Και Στις Πώλησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Τηλεφωνικού Κέντρου | 1 |
| Στελέχη-Υποδοχή Σύνολο | | 6 |
| Χειριστές Μηχανημάτων | Τεχνίτες Πάνω Σε Χωματοουργικά Μηχανήματα Και Μηχανές Πλοίων | 1 |
| | Χειριστές Γερανογεφυρών | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|------------------------------|---|-----------------|
| | Χειριστές Γερανών Και Ανυψωτικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Ειδικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Ειδικών Μηχανημάτων Διαλογής Και Συσκευασίας | 1 |
| | Χειριστές Η/Υ | 1 |
| | Χειριστές Ηλεκτρονικών Υπολογιστών | 1 |
| | Χειριστές Κλαρκ | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Γερανών | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Κλαρκ - Φορτωτές | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Κοπής Και Μορφοποίησης | 1 |
| | Χειριστής Ανυψωτικού Μηχανήματος | 2 |
| | Χειριστής Βαρέων Μηχανημάτων (Σχιστήριο Και Γερανοφόρο) | 1 |
| | Χειριστής Γερανοφόρων | 1 |
| | Χειριστής Δερματοποιητη | 1 |
| | Χειριστής Ειδικού Μηχανήματος | 2 |
| | Χειριστής Κλαρκ | 3 |
| | Χειριστής Μηχανήματος Παρασκευής Πολυστερίνης | 1 |
| | Χειριστής Μηχανήματος Φόρτωσης Και Παράδοσης Προϊόντων | 1 |
| | Χειριστής Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστής Μηχανημάτων Ξυλουργικής | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Σύνολο | 26 |
| | | 1742 |

Κατασκευές

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|-----------------|
| Διοίκηση-Manager-Projectmanager | Manager Τεχνικών Έργων | 1 |
| | Project Management | 1 |
| | Project Manager | 3 |
| | Project Manager - Τεχνικός Έργων | 1 |
| | Διαχειριστής Έργων | 1 |
| | Διευθυντής Τεχνικών Έργων | 1 |
| | Υπευθυνός Έργου | 1 |
| | Υπευθυνός Έργων | 2 |
| | Υπευθυνός Έργων Αναπτυξης Εξωτερικού | 1 |
| Υπευθυνός Τεχνικών Έργων | 1 | |
| Διοίκηση-Manager-Project Manager Σύνολο | | 13 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρώπινου Δυναμικού | Διευθυντής Διαχείρισης Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |
| | Διευθυντής Προσωπικού | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρώπινου Δυναμικού Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Έρευνα Αγοράς | Υπευθυνός Έρευνας Αγοράς | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Έρευνα Αγοράς Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Έρευνα Και Ανάπτυξη | Υπεύθυνος Βιομηχανικής Σχεδίασης | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Έρευνα και ανάπτυξη Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μονάδας | Διεύθυνση Ξενοδοχειακής Μονάδας | 1 |
| | Διευθυντής Εργοταξίου | 1 |
| | Προϊστάμενοι Τμημάτων Ξενοδοχειακής Μονάδας | 1 |
| | Υπεύθυνος Διοίκησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Εργοταξίου | 3 |
| | Υπεύθυνος Καταστήματος | 1 |
| | Υπεύθυνος Λειτουργίας Καταστημάτων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μονάδας Σύνολο | | 9 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση | Διοίκηση-Manager-Υπευθυνός Τμήματος Οικονομικής Διαχείρισης | 5 |
| | Οικονομική Διεύθυνση | 2 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικής Διαχείρισης | 1 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 9 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο | Υπεύθυνος Λογιστηρίου | 12 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 12 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή | Διευθυντής Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Ποιοτικό έλεγχος | Διευθυντής Διαχείρισης Ηπιότητας | 1 |
| | Υπεύθυνος Ποιότητας | 1 |
| | Υπεύθυνος Ποιοτικού Έλεγχου | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Ποιοτικό έλεγχος Σύνολο | | 4 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|-----------------|
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες | Υπεύθυνος Προμηθειών | 6 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες Σύνολο | | 6 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλησεις | Manager Πωλήσεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλήσεων | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλησεις Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Συνεργειο | Υπεύθυνος Συνεργείου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Συνεργειο Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα | Τεχνική Διεύθυνση | 2 |
| | Τεχνικός Διευθυντής | 5 |
| | Τεχνικός Διευθυντής Δηλαδή Ο Διευθυντής Που Έχει Οικονομικές Γνώσεις Και Logistics | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 8 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος | Γενικός Διευθυντής | 1 |
| | Διευθύνων Σύμβουλος | 1 |
| | Πρόεδρος Της Διοίκησης | 1 |
| | Πρόεδρος Της Εταιρείας | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος Σύνολο | | 4 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες | Ειδικευμένοι Εργάτες | 1 |
| | Ειδικοί Εφαρμοστές | 1 |
| | Εργοδηγοί | 3 |
| | Εργοδηγός | 4 |
| | Εργοδηγός Δομικών Έργων | 1 |
| | Εργοδηγός Εργοταξίου | 1 |
| | Εργοστασιάρχης | 2 |
| | Εφαρμοστές Σε Μηχανολογικά Έργα | 1 |
| | Ηλεκτρολόγοι | 2 |
| | Ηλεκτρολόγος | 1 |
| | Ηλεκτροσυγκολλητές | 3 |
| | Ηλεκτροσυγκολλητής | 1 |
| | Συγκολλητές Υψηλής Πίεσης | 1 |
| | Σωληνουργοι | 2 |
| | Σωληνουργοι Μονταδόροι | 1 |
| | Τεχνίτες Οικοδομών | 1 |
| | Τεχνίτης | 1 |
| | Τμήμα Τοποθέτησης | 1 |
| | Υδραυλικός | 1 |
| Υπεύθυνοι Service Εστιατορίων | 1 | |
| Ειδικευμένοι Εργάτες Σύνολο | | 30 |
| Επαγγελματίες οδηγοί | Οδηγοί | 2 |
| | Οδηγοί Φορτηγών | 3 |
| | Οδηγοί Χειριστές | 1 |
| Επαγγελματίες οδηγοί Σύνολο | | 6 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί | Επίβλεψη | 1 |
| | Εσωτερική Δουλειά Του Τεχνικού Τομέα - Τεχνικός Για Τις Μελέτες | 1 |
| | Μηχανικοί | 4 |
| | Μηχανικοί Γενικά | 1 |
| | Μηχανικοί Για Επίβλεψη Και Δουλειά Γραφείου | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|-----------------|
| | Μηχανικοί Έργων Υποδομής Και Μηχανολογίας | 1 |
| | Μηχανικοί Μελετητές | 1 |
| | Μηχανικοί Που Κατασκευάζουν Τα Έργα | 1 |
| | Μηχανικός | 6 |
| | Μηχανικός Δημοσίων Έργων | 1 |
| | Μηχανικός Εργοταξίου | 1 |
| | Μηχανικός Με Δυνατότητα Ανάπτυξης Δημοσίου | 1 |
| | Μηχανικός Μελετών Διεργασιών | 1 |
| | Μηχανικός Μελετών Σωληνώσεων | 1 |
| | Μηχανικός Στην Επίβλεψη Έργου | 2 |
| | Μηχανικός Στο Τμήμα Της Παραγωγικής Διαδικασίας | 1 |
| | Μηχανικός Συντήρησης Βιομηχανικών Εγκαταστάσεων | 1 |
| | Μηχανικός Σχεδιασμού Βιομηχανικών Εγκαταστάσεων | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί Σύνολο | | 27 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Αρχιτεκτονες | Αρχιτέκτονας | 1 |
| | Αρχιτέκτονες | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Αρχιτεκτονες Σύνολο | | 3 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολογιομηχανικοί | Ηλεκτρολόγοι Μηχανικοί | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος Μηχανικός | 5 |
| | Μηχανικοί Ηλεκτρολόγοι | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολογιομηχανικοί Σύνολο | | 7 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανολογοι Μηχανικοί | Επιστήμονες- Μηχανικοί- Μηχανολόγος Μηχανικός | 6 |
| | Μηχανολόγοι | 1 |
| | Μηχανολόγοι Μηχανικοί | 2 |
| | Μηχανολόγος | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανολογοιμηχανικοί Σύνολο | | 10 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Πολιτικομηχανικοί | Πολιτικοί Μηχανικοί | 16 |
| | Πολιτικοί Μηχανικοί - Μηχανολόγοι | 1 |
| | Πολιτικοί Μηχανικοί Με Γνώσεις Project Management | 1 |
| | Πολιτικός Μηχανικός | 7 |
| | Πολιτικός Μηχανικός Έργων | 1 |
| | Υπομηχανικοί - Πολιτικοί Μηχανικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Πολιτικομηχανικοί Σύνολο | | 27 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Τοπογραφιομηχανικοί | Τοπογράφοι | 1 |
| | Τοπογράφοι Μηχανικοί | 2 |
| | Τοπογράφος Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Τοπογραφιο Μηχανικοί Σύνολο | | 4 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Χημικομηχανικοί | Χημικός Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Χημικομηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Οικονομολογοι | Διαχείριση Της Εταιρείας Από Οικονομολόγο | 1 |
| Επιστήμονες-Οικονομολογοι Σύνολο | | 1 |
| Εργάτες | Εργάτες | 1 |
| Εργάτες Σύνολο | | 1 |
| Λοιπα στελεχη | ΣτελεχηΔιαχείρισης Τροφίμων Και Ποτων | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|-----------------|
| Λοιπά στελέχη Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Υποδοχη | Στελέχη Ποιοτικής Εξυπηρέτησης Πελάτη Σε Υποδοχή | 1 |
| Στελέχη-Υποδοχη Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Marketing | Marketing | 1 |
| | Marketing - Έρευνα Αγοράς | 1 |
| Στελέχη-Marketing Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Ανθρωπινουδυναμικού | Διεύθυνση Προσωπικού | 1 |
| | Εκπαίδευση Προσωπικού | 1 |
| Στελέχη-Ανθρωπινουδυναμικού Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Αυτοματισμοί | Ελεγκτής Αυτοματισμών | 1 |
| Στελέχη-Αυτοματισμοί Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Έρευνακαιαναπτυξη | Επέκταση Και Ανάπτυξη Αντικείμενου | 1 |
| | Σχεδιαστικό Τμήμα | 1 |
| Στελέχη-Έρευνακαιαναπτυξη Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Εστιατοριο | Βοηθοί Υπεύθυνοι Service Εστιατόριων | 1 |
| Στελέχη-Εστιατοριο Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση | Διαχείριση Του Οικονομικού Τμήματος | 1 |
| | Οικονομική Ανάλυση | 1 |
| | Οικονομικό Τμήμα | 1 |
| | Οικονομολόγος | 1 |
| | Υπάλληλος Σε Οικονομικό Τομέα | 1 |
| | Υπεύθυνος Κοστολόγησης Έργων | 1 |
| | Υπεύθυνος Τμήματος Κοστολόγησης | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 7 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο | Λογιστές | 1 |
| | Λογιστήριο | 6 |
| | Λογιστής | 9 |
| | Οργάνωση Λογιστηρίου | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 17 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά | Χρηματοδότηση | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή | Κατασκευαστικό Τμήμα | 1 |
| | Οργάνωση Εργοταξίου | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Πληροφορική | Προγραμματιστής | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορική Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες | Προμήθειες | 1 |
| | Τμήμα Αναζήτησης Και Αξιολόγησης Προμηθευτών | 1 |
| | Τμήμα Δημοπρασιών | 1 |
| | Τροφοδοσία - Προμήθειες | 1 |
| | Υπεύθυνος Δημοπρασιών | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες Σύνολο | | 5 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|-------------------------------------|---|-----------------|
| Στελέχη-Πωλησεις | Πώλησης | 1 |
| | Πωλητές | 2 |
| | Τμήμα Παραγγελιών | 1 |
| Στελέχη-Πωλησεις Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα | Μηχανικός Επισκευών Χωματουργικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Τεχνικό Τμήμα | 1 |
| | Τεχνικός Εκτέλεσης Έργων | 1 |
| | Τεχνίτες& Συντηρητές Μηχανημάτων | 1 |
| | Υπάλληλος Παραγωγής Για Τεχνικά Θέματα | 1 |
| | Υπεύθυνοι Μέτρων Ασφάλειας | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 6 |
| Χειριστές Μηχανημάτων | Χειριστές After Finisher | 1 |
| | Χειριστές Δομικών Μηχανημάτων | 2 |
| | Χειριστές Ειδικών Μηχανημάτων Τσαπ | 1 |
| | Χειριστές Εκσκαφών Κλαρκ | 1 |
| | Χειριστές Εργαλειομηχανών | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων | 6 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Έργων | 1 |
| | Χειριστές Οδοποιητικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Παραγωγής Ασφαλτοσκυροδεματος | 1 |
| | Χειριστές Σκαπτικών Μηχανημάτων | 3 |
| | Χειριστής Ειδικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστής Μηχανημάτων Έργου | 1 |
| | Χειριστής Παραγωγής | 1 |
| | Χειριστής Σκυροδέματος | 1 |
| | Χειριστής Χωματουργικών Μηχανημάτων | 1 |
| Χειριστές Μηχανημάτων Σύνολο | | 23 |
| Κατασκευές Σύνολο | | 269 |

Λοιπές Υπηρεσίες

| | | |
|--|---|---|
| | | |
| Διοίκηση-Manager-Gaming manager | Gaming Manager | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Gaming manager Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics | Manager Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing | Υπεύθυνος Marketing Και Προώθησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Μάρκετινγκ | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Operations | Διευθυντής Λειτουργίας Του Πάρκου | 1 |
| | Υπεύθυνος Οργάνωσης | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Operations Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Projectmanager | Project Manager Οργάνωσης Εκθέσεων | 1 |
| | Project Manager Οργάνωσης Συνεδρίων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Project manager Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινουδυναμικού | Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινουδυναμικού Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Επικοινωνια | Υπεύθυνος Επικοινωνίας Και Marketing | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Επικοινωνια Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Managerεπιστημονικοσδιευθυντης | Επιστημονική Διευθύνουσα Γιατρός | 1 |
| | Επιστημονικός Διευθυντής | 1 |
| Διοίκηση-Manager επιστημονικοσ διευθυντης Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Εστιατοριο | Υπεύθυνος Κουζίνας | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εστιατοριο Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μαρκετινγ | Δημιουργικός Διευθυντής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μαρκετινγ Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας | Διευθυντής Νοσηλευτικής Υπηρεσίας | 1 |
| | Διοίκηση Εκπαιδευτικών Μονάδων | 1 |
| | Προϊστάμενος Νοσηλευτικού Προσωπικού | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστηριο | Υπεύθυνος Λογιστηρίου | 2 |
| | Υπεύθυνος Λογιστηρίου Ασθενών | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστηριο Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή | Διευθυντής Παραγωγής Τηλεοπτικών Προγραμμάτων | 1 |
| | Υπεύθυνοι Προγράμματος | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορική | I.T. Management New Technologies In Communication | 1 |
| | I.T. Manager | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορική Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλησεις | Υπεύθυνος Πωλήσεων | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλησεις Σύνολο | | 2 |

| | | |
|--|---|----|
| | | |
| Διοίκηση-Manager-Υποδοχη | Προϊστάμενος Υποδοχής Και Γραμματείας | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Υποδοχη Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος | Γενικός Διευθυντής | 3 |
| | Διευθύνουσα Νοσηλευτικού Τμήματος | 1 |
| | Διοικητικό Προσωπικό - Γενικός Διευθυντής | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος Σύνολο | | 5 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες | Τεχνικός Επιτραπέζιων Παιχνιδιών | 1 |
| | Τεχνικός Κοντρόλ | 1 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες- Αποφοιτούπληροφορικής | Απόφοιτη Πληροφορικής | 1 |
| Επιστήμονες-Αποφοιτούπληροφορικής Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Δημοσιογραφιοι | Δημοσιογράφοι | 1 |
| | Δημοσιογράφοι Παρουσιαστές | 1 |
| Επιστήμονες-Δημοσιογραφιοι Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Διοικησηεπιχειρησεων | Διοίκηση Επιχειρήσεων | 1 |
| Επιστήμονες-Διοικησηεπιχειρησεων Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Εκπαιδευτικοι | Εκπαιδευτικοί Πρωτοβάθμιας Και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης | 1 |
| Επιστήμονες-Εκπαιδευτικοι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Ιατροι | Γιατροί | 4 |
| | Γιατροί Με Ειδικευση Στους Υπέρηχους Και Μαστούς | 1 |
| | Ιατρικό Προσωπικό | 2 |
| | Ιατροί | 4 |
| Επιστήμονες-Ιατροι Σύνολο | | 11 |
| Επιστήμονες-Ιατροί-Ακτινολογοι | Ακτινολόγοι | 1 |
| Επιστήμονες-Ιατροί-Ακτινολογοι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Ιατροί-Μικροβιολογοι | Ιατρός Μικροβιολόγος | 1 |
| Επιστήμονες-Ιατροί-Μικροβιολογοι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Ιατροί-Χειρουργοι | Ιατροί Χειρουργοί | 1 |
| Επιστήμονες-Ιατροί-Χειρουργοι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Κοινωνικοιλειτουργοι | Κοινωνικοί Λειτουργοί | 1 |
| | Κοινωνιολόγος | 1 |
| Επιστήμονες-Κοινωνικοιλειτουργοι Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Μαιες | Μαίες Με Ειδικευση Στους Τοκετούς Και Τα Χειρουργεία | 1 |
| Επιστήμονες-Μαιες Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μηχανικοιτηλεπικοινωνιων | Μηχανικοί Τηλεπικοινωνιών | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικοιτηλεπικοινωνιων Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Χημικομηχανικοι | Προσωπικό Περιβαλλοντικής Διαχείρισης (Περιβαλλοντολόγος) | 1 |
| | Προσωπικό Περιβαλλοντικής Διαχείρισης (Χημικός Μηχανικός) | 1 |

| | | |
|--|--|-----------|
| | | |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Χημικοίμηχανικοί Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Νοσηλευτες | Νοσηλευτές | 9 |
| | Νοσηλευτής Μονάδας Εντατικής Θεραπείας | 1 |
| | Νοσηλευτικό Προσωπικό | 2 |
| | Νοσηλεύτριες | 1 |
| Επιστήμονες-Νοσηλευτες Σύνολο | | 13 |
| Επιστήμονες-Φαρμακοποιοι | Υπεύθυνος Προμηθειών - Φαρμακοποιός | 1 |
| Επιστήμονες-Φαρμακοποιοι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Ψυχολογοι | Ψυχολόγοι | 1 |
| Επιστήμονες-Ψυχολογοι Σύνολο | | 1 |
| Λοιπά στελέχη | Info Casters | 1 |
| | Info Siders | 1 |
| | Αξιοποίηση Νέων Τεχνολογιών Στην Εκπαίδευση | 1 |
| Λοιπά στελέχη Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη | Αποθηκάριος | 1 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Marketing | Marketing | 1 |
| Στελέχη-Marketing Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Ανθρωπινουδυναμικου | Αξιολόγηση Προσωπικού | 1 |
| | Συντονισμός Υπαλλήλων | 1 |
| Στελέχη-Ανθρωπινουδυναμικου Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Δημοσιεσχεσεις | Δημόσιες Σχέσεις | 1 |
| Στελέχη-Δημοσιεσχεσεις Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Ερευνακαιαναπτυξη | R&D Εργαζόμενοι Βιοπαθολογιας & Απεικονίσεων | 1 |
| | Έρευνα Και Ανάλυση | 1 |
| Στελέχη-Ερευνακαιαναπτυξη Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Εστιατοριο | Μάγειρας | 1 |
| | Σερβιτόροι | 1 |
| Στελέχη-Εστιατοριο Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Μηχανογραφηση | Ειδικός Μηχανογραφικών Συστημάτων - Ταμεία Ιατρικά Πρωτόκολλα | 1 |
| Στελέχη-Μηχανογραφηση Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση | Κοστολόγηση | 1 |
| | Οικονομικός Αναλυτής - Θέματα Αριθμοδεικτών, Πληροφόρηση Διοίκησης | 1 |
| | Οικονομικές Υπηρεσίες Προγραμματισμός Και Παρακολούθηση | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστηριο | Λογιστής | 2 |
| | Υπάλληλοι Λογιστηρίου | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστηριο Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Διαφημισεις | Παραγωγός Διαφήμισης | 1 |
| | Παραγωγός Διαφημιστικών Ταινιών | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Διαφημισεις Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Εκδηλωσεις | Παραγωγός Εκδηλώσεων | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Εκδηλωσεις Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Μελετων | Τμήμα Μελετών | 1 |

| | | |
|--|--|------------|
| | | |
| Στελέχη-Παραγωγή-Μελετων Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Τηλεοπτικωνπρογραμματος | Οργανωτής Παραγωγής Τηλεοπτικών Προγραμμάτων | 1 |
| | Παραγωγός Τηλεόρασης | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Τηλεοπτικωνπρογραμματος Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Παραϊατρικοπροσωπικο | Παραϊατρικό Προσωπικό | 1 |
| Στελέχη-Παραϊατρικοπροσωπικο Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορικη | Πληροφοριακά Συστήματα | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορικη Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Ποιοτικοελεγχος | Παρασκευαστής Εργαστηριών | 1 |
| Στελέχη-Ποιοτικοελεγχος Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες | Προμήθειες Υλικών | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Πωλησεις | Πώλησης | 1 |
| | Πωλητής | 1 |
| Στελέχη-Πωλησεις Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα | Βοηθοί Τεχνολογικών Υπηρεσιών | 1 |
| | Τεχνικοί Τηλεόρασης | 1 |
| | Τεχνολογική Ανάπτυξη | 1 |
| | Τμήμα Συντήρησης Μηχανολογικού Εξοπλισμού | 1 |
| | Υπεύθυνος Γραφείου Για Υπολογιστές | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Και Συντήρησης Εξοπλισμού Και Μέσων Της Εταιρίας | 1 |
| | Χειριστές Υπολογιστών | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 7 |
| Στελέχη-Υποδοχη | Εξυπηρέτηση Πελάτη Ρεσεψιόν | 1 |
| | Υπάλληλοι Υποδοχής | 1 |
| | Υπάλληλος Υποδοχής | 1 |
| Στελέχη-Υποδοχη Σύνολο | | 3 |
| Χειριστές Μηχανημάτων | Χειριστές Ιατρικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Συμβατικών Ακτινολογικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστής Αξονικού Τομογράφου | 1 |
| | Χειριστής Ειδικού Μηχανήματος | 1 |
| | Χειριστής Ειδικού Μηχανήματος Ακτινολόγος | 1 |
| | Χειριστής Ιατρικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστής Μαγνητικού Τομογράφου | 1 |
| | Χειριστής Μηχανημάτων Επεξεργασίας Εικόνων | 1 |
| Χειριστές Μηχανημάτων Σύνολο | | 8 |
| Λοιπές υπηρεσίες | | 125 |

Μεταποίηση

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|--------------------|
| Διοίκηση-Manager | Management | 1 |
| | Manager | 4 |
| | Άτομο Που Να Συντονίζει Υπαλλήλους Τους | 1 |
| | Στήσιμο Μαγαζιών | 1 |
| | Τμήμα Management | 1 |
| | Υπεύθυνος Γραφείου | 1 |
| Διοίκηση-Manager Σύνολο | | 9 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics | Logistics Manager | 3 |
| | Manager Logistics | 1 |
| | Manager Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 17 |
| | Υπεύθυνος Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 1 |
| | Διευθυντής Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 1 |
| | Εφοδιαστικός Διευθυντής Αγορές Logistics | 1 |
| | Υπεύθυνο Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 1 |
| | Υπεύθυνοι Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 1 |
| | Υπεύθυνος Logistics | 3 |
| | Υπεύθυνος Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 6 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics Σύνολο | | 35 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics- Αποθηκη | Υπεύθυνος Διαχείρισης Αποθήκης | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Αποθεμάτων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics-Αποθήκη Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing | Brand Manager | 1 |
| | Manager Marketing | 1 |
| | Marketing Brand Manager | 1 |
| | Marketing Director | 1 |
| | Product Manager Αυτός Που Βλέπει Από Τον Πελάτη Τι Ακριβώς Χρειάζεται Για Να Κάνει Τη Δουλειά Και Να Βρει Το Προϊόν Ανάλογα Τις Ανάγκες Του Πελάτη | 1 |
| | Product Manager Σε Σχέση Με Τροποποίηση Υφιστάμενων Προϊόντων | 1 |
| | Senior Brand Manager | 1 |
| | Διευθυντής Marketing | 4 |
| | Διευθυντής Μάρκετινγκ | 1 |
| | Διευθυντής Μάρκετινγκ Γιατί Σχεδιάζει Την Πολιτική Της Επιχείρησης Και Κατευθύνει Το Τμήμα Όσον Άφορα Την Υλοποίηση Και Εφαρμογή | 1 |
| | Διοίκηση Θεμάτων Marketing | 1 |
| | Εύρεση Τίτλων Προς Έκδοση | 1 |
| | Στρατηγικό Marketing | 1 |
| | Υπεύθυνος Marketing | 13 |
| | Υπεύθυνος Προβολής Στο Εξωτερικό | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing Σύνολο | | 30 |
| Διοίκηση-Manager-Operations | Επιχειρησιακός Διευθυντής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Operations Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager- Projectmanager | Project Manager | 2 |
| | Project Με Υψηλό Βαθμό Ενσωματωμένου Λογισμικού Και Τεχνολογίας | 1 |
| | Επικεφαλής Των Έργων | 1 |
| | Μηχανικοί Project Manager | 1 |
| | Το Γραφείο Που Έχει Να Κάνει Με Την Κατανομή Των | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|--------------------|
| | Εργασιών | |
| | Υπεύθυνος Έργων | 1 |
| | Υπεύθυνος Έργων (Project Manager) | 1 |
| | Υπεύθυνος Οργάνωσης Εργοταξίων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Project manager Σύνολο | | 9 |
| Διοίκηση-Manager- Ανθρωπινουδυναμικού | HR Manager | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Εργατικού Δυναμικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Εργαζομένων | 1 |
| | Υπεύθυνος Εργατικού Δυναμικού | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινου δυναμικού Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Εξαγωγες | Exporting Management | 1 |
| | Διευθυντής Πωλήσεων Και Εξαγωγών | 1 |
| | Υπεύθυνος Εξαγωγών | 3 |
| | Υπεύθυνος Τμήματος Εξαγωγικού Εμπορίου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εξαγωγες Σύνολο | | 6 |
| Διοίκηση-Manager- Εξυπηρησημετοχων | Υπεύθυνος Εξυπηρέτησης Μετοχών Και Εταιρικών Ανακοινώσεων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εξυπηρησημετοχων Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager- Εξυπηρησηπελατων | Διευθυντής After Sales | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εξυπηρησηπελατων Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager- Εποπτηβαρδιας | Μηχανικός Βάρδιας | 1 |
| | Προϊστάμενος Βάρδιας | 1 |
| | Υπεύθυνος Βάρδιας | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εποπτης βαρδιας Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager- Ερευνακαιαναπτυξη | Διευθυντής R&D | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανάπτυξης Συνταγών | 1 |
| | Υπεύθυνος Έρευνας Και Ανάπτυξης | 2 |
| | Υπεύθυνος Ερευνητικών Εργασιών | 1 |
| | Υπεύθυνος Νέων Υφασμάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Σχεδιασμού Και Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Τμήματος Έρευνας & Ανάπτυξης | 1 |
| | Υπεύθυνος Τμήματος Έρευνας & Ανάπτυξης & Τεχνικής Υποστήριξης | 1 |
| | Υπεύθυνος Τμήματος Έρευνας & Ανάπτυξης Νέων Προϊόντων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ερευνα και αναπτυξη Σύνολο | | 10 |
| Διοίκηση-Manager-Μελετες | Υπεύθυνος Τμήματος Μελετών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μελετες Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας | Διευθυντής Εργοστάσιου | 5 |
| | Διευθυντής Εργοταξίου | 1 |
| | Διευθυντής Καταστήματος | 1 |
| | Διοίκηση Εργοταξίου | 1 |
| | Διοικητικός Και Οικονομικός Μάνατζερ | 1 |
| | Τεχνικός Διευθυντής Εργοστάσιου | 1 |
| | Υπεύθυνος Διοίκησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Εργοταξίου | 1 |
| | Υπεύθυνος Λειτουργίας Καταστήματος | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας Σύνολο | | 13 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση | Credit Control Supervisor | 1 |
| | Manager Οικονομικής Διαχείρισης | 1 |
| | Manager Οικονομικοί | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|---|--------------------|
| | Διευθυντής Οικονομικού | 2 |
| | Διευθυντής Οικονομικών | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Υπεύθυνος Τμήματος Οικονομικής Διαχείρισης | 30 |
| | Διοίκηση-Manager-Υπεύθυνος Τμήματος Οικονομικής Διαχείρισης Και Αναλυτής - Λογιστική Ενημέρωση Καθαρής Θέσης Εταιρείας, Τραπεζικό Σύστημα | 1 |
| | Οικονομική Διεύθυνση | 8 |
| | Οικονομικό Management | 1 |
| | Οικονομικό Management | 1 |
| | Οικονομικός | 1 |
| | Οικονομικός Αναλυτής - Αποφάσεις | 1 |
| | Οικονομικός Σύμβουλος, Στέλεχος Οικονομικών Που Να Μπορεί Να Δώσει Λύσεις | 1 |
| | Προϊστάμενος Οικονομικής Διεύθυνσης | 1 |
| | Τμήμα Εισπράξεων | 1 |
| | Τμήμα Πιστωτικού Έλεγχου (Πωλήσεις) | 1 |
| | Το Οικονομικό Τμήμα Και Συγκεκριμένα Ο Διοίκηση-Manager-Υπεύθυνος Τμήματος Οικονομικής Διαχείρισης | 1 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικής Διαχείρισης | 1 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικής Διεύθυνσης | 1 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικών | 8 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικών Θεμάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικών Υπηρεσιών | 2 |
| | Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | 67 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο | Διευθυντής Λογιστηρίου | 3 |
| | Διοίκηση Λογιστηρίου | 1 |
| | Προϊστάμενος Λογιστηρίου | 1 |
| | Υπεύθυνος Λογιστηρίου | 38 |
| | Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | 43 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά | Διευθυντής Χρηματοοικονομικού | 1 |
| | Διευθυντής Χρηματοοικονομικών | 1 |
| | Λειτουργία Της Επιχείρησης Από Πλευρά Διοίκησης, Στο Λογιστικό Και Χρηματοοικονομικό Τομέα | 1 |
| | Χρηματοοικονομική Διοίκηση | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά Σύνολο | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή | Manager Παραγωγής | 5 |
| | Production Management | 1 |
| | Production Manager | 3 |
| | Γενικός Διευθυντής Οργάνωσης | 1 |
| | Διεύθυνση Παραγωγής | 7 |
| | Διευθυντής Εντύπου | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγής | 25 |
| | Διευθυντής Παραγωγής Για Την Οργάνωση Και Την Παρακολούθηση Της Εργασίας | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγής Για Την Οργάνωση Στελέχωση Και Εποπτεία Της Παραγωγικής Διαδικασίας | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγής Γιατί Είναι Υπεύθυνος Για Την Ομαλή Λειτουργία Παραγωγής | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγικής Διαδικασίας Αλουμινας | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγικής Μονάδας | 1 |
| | Διευθυντής Σύνταξης | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|--------------------|
| | Λειτουργία Παραγωγικής Διαδικασίας - Υπεύθυνος Παρακολούθηση & Επίλυση Προβλημάτων | 1 |
| | Προϊστάμενος Και Υπεύθυνος Παραγωγής | 1 |
| | Προϊστάμενος Παραγωγής | 4 |
| | Προϊστάμενος Παραγωγής - Διαχειριστής Πρώτων Υλών | 1 |
| | Συντονισμός Διαφόρων Τομέων Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνοι Παραγωγής | 2 |
| | Υπεύθυνος Διαπραγμάτευσης Τιμών, Εφαρμογής Και Πληρωμών | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Διοίκησης Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Εμφιάλωσης (Τυπωτικό, Ετικέτα) | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής | 86 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής (Ζαχαροπλαστείο - Παγωτά) | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής (Μηχανικός) | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Για Τη Λειτουργία Της Μοναδας Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Ελέγχει Όλο Το Φάσμα Της Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Εργοστασίου Μαρμάρου | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Ζώντων Πουλερικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Ζωοτρόφων | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Και Προγραμματισμού Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Και Τεχνικός Διευθυντής Του Εργοστασίου | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Σκυροδέματος | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγικής Διαδικασίας | 3 |
| | Υπεύθυνος Προγράμματος | 1 |
| | Υπεύθυνος Σφαγής Ζώντων Πουλερικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Σχεδιασμού Και Οργάνωσης Της Παραγωγικής Αλυσίδας | 1 |
| | Υπεύθυνος Των Συνεργειών Τοποθέτησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Χημικών | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Παραγωγή Σύνολο | 167 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή-Αυτοματισμοί | Υπεύθυνος Αυτοματισμών | 1 |
| | Υπεύθυνος Αυτοματισμών Μηχανημάτων Παραγωγής | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Παραγωγή-Αυτοματισμοί Σύνολο | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορική | Διευθυντής Πληροφορικής | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Πληροφορική Σύνολο | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ποιοτικόελεγχος | Διευθυντής Ποιότητας | 1 |
| | Ποιοτικός Έλεγχος Με Καθήκοντα Επιστημονικού Υπεύθυνου | 1 |
| | Τμήμα Παραγωγής Στη Διατήρηση Ποιότητας | 1 |
| | Υπεύθυνοι Ποιοτικού Έλεγχου | 1 |
| | Υπεύθυνος Διασφάλισης Ποιότητας | 2 |
| | Υπεύθυνος Εργαστηρίου Χημείου | 1 |
| | Υπεύθυνος Ποιότητας | 10 |
| | Υπεύθυνος Ποιότητας Προϊόντων | 1 |
| | Υπεύθυνος Ποιοτικού Έλεγχου | 8 |
| Υπεύθυνος Ποιοτικού Έλεγχου Και Συστημάτων Παραγωγής | 1 | |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|---|--------------------|
| Διοίκηση-Manager-Ποιοτικός έλεγχος Σύνολο | | 27 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες | Γενικός Διευθυντής Αγορών | 1 |
| | Διεύθυνση Αγορών | 1 |
| | Διευθυντής Προμηθειών | 1 |
| | Προϊστάμενος Προμηθειών | 1 |
| | Υπεύθυνος Προμηθειών | 1 |
| | Υπεύθυνος Αγορών | 9 |
| | Υπεύθυνος Αγορών Α' Υλών | 1 |
| | Υπεύθυνος Αγορών Πρώτων Υλών | 3 |
| | Υπεύθυνος Παραλαβής | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραλαβής Πρώτης Ύλης | 1 |
| | Υπεύθυνος Που Ασχολείται Με Τις Αγορές | 1 |
| | Υπεύθυνος Προμηθείας Πρώτων Υλών | 1 |
| | Υπεύθυνος Προμηθειών | 39 |
| | Υπεύθυνος Τμήματος Πρώτων Υλών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες Σύνολο | | 62 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλησεις | Account Manager | 1 |
| | Manager Πωλήσεων | 4 |
| | Manager Πωλήσεων Εξωτερικού, Οργάνωση Πωλήσεων, Πελατών, Εισπράξεων | 1 |
| | Market Developer Manager | 1 |
| | Sales And Marketing Manager | 1 |
| | Sales Manager | 5 |
| | Διευθυντής Πωλησεων | 21 |
| | Διευθυντής Πωλησεων Γιατι Σχεδιαζει Την Εμπορικη Πολιτικη Της Επιχειρησης Και Κατευθυνει Το Τμημα Οσον Αφορα Την Υλοποίηση Και Εφαρμογή | 1 |
| | Διευθυντής Πωλητών | 1 |
| | Διευθύνων Σύμβουλος Για Πώλησης | 1 |
| | Εμπορικός Διευθυντής | 12 |
| | Εμπορικός Διευθυντής Ή Διευθυντής Πωλησεων | 1 |
| | Προϊστάμενος Ιατρικών Επισκεπτών | 1 |
| | Προϊστάμενος Πωλησεων | 2 |
| | Υπεύθυνος Εμπορίας | 1 |
| | Υπεύθυνος Επαφών Με Εξωτερικό | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγγελιών | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλησεων | 72 |
| | Υπεύθυνος Πωλησεων - Marketing | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλησεων - Καταστημάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Τμήματος Πωλησεων | 1 |
| Υπεύθυνος Τμήματος Πωλησεων - Πωλητές | 1 | |
| Υπεύθυνος Χάραξης Εμπορικής Στρατηγικής | 1 | |
| Διοίκηση-Manager-Πωλησεις Σύνολο | | 133 |
| Διοίκηση-Manager-Συνεργείο | Υπεύθυνος Βαφείου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Συνεργείο Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα | Διευθυντής Τεχνικού Τμήματος | 1 |
| | Τεχνικός Διευθυντής | 5 |
| | Υπεύθυνος Τεχνικού Τμήματος | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 7 |
| Διοίκηση-Γενικός Διευθυντής/Διευθυνων | General Manager | 1 |
| | Γενική Διεύθυνση | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|--------------------|
| σύμβουλος | Γενική Διεύθυνση Κ Επίλυση Προβλημάτων | 1 |
| | Γενικός Διευθυντής | 7 |
| | Διευθυντής Εταιρείας | 1 |
| | Διευθύνων Σύμβουλος | 7 |
| | Διοίκηση | 6 |
| | Διοίκηση Management | 1 |
| | Κεντρική Διοίκηση | 1 |
| | Πρόεδρος | 2 |
| | Πρόεδρος Της Εταιρείας | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός Διευθυντής/Διευθύνων σύμβουλος Σύνολο | | 29 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες | Αλιείς | 1 |
| | Αναισθητοποίηση Των Ζώων | 1 |
| | Αποσταγματοποιος | 1 |
| | Αποστεωτης | 1 |
| | Αρτοποιασης | 1 |
| | Αρτοποιός | 2 |
| | Αρωματοποιός | 1 |
| | Άτομα Που Να Κάνουν Συναρμολόγηση Με Τα Χέρια | 1 |
| | Άτομο Για Παραγωγή Σκυροδέματος | 1 |
| | Άτομο Που Ράβει Τις Γούνες | 1 |
| | Βαφέας | 2 |
| | Βαφέας Ηλεκτροστατικής Βαφής | 1 |
| | Βαφέας Νημάτων - Υφασμάτων | 1 |
| | Γενικός Τομέας Της Παραγωγής | 1 |
| | Γνωστής Τεχνολογίας Και Κατεργασίας Πλαστικών | 1 |
| | Συνεργάτες | 1 |
| | Γραφίστας | 1 |
| | Γραφίστας Διαχείριση Ειδικών Προγραμμάτων | 1 |
| | Διορθωτές Μητρώων | 1 |
| | Διορθωτής Μητρώων (Καλουπιών) | 1 |
| | Ειδικευμένο Εργατικό Προσωπικό Στον Τομέα Της Παραγωγής Που Να Παίρνει Πρωτοβουλίες | 1 |
| | Ειδικοί Τεχνίτες Μηχανημάτων Κεραμοποιίας | 1 |
| | Ειδικοί Τεχνίτες Χύτευσης | 1 |
| | Ειδικός Για Ανάμειξη Σκυροδέματος | 1 |
| | Ειδικός Εκρήξεων | 1 |
| | Εκδορείς Ζώων | 1 |
| | Εκδοροσφαγείς Που Σφάζουν, Γδέρνουν Και Τεμαχίζουν Τα Ζώα | 1 |
| | Εκχυλιστές | 2 |
| | Ελασματοουργός Συναρμολόγησης | 1 |
| | Εναέριες | 1 |
| | Επεξεργαστές Μαρμάρου | 1 |
| | Εργάτες Παραγωγής | 2 |
| | Εργάτες Που Δουλεύουν Το Σκυρόδεμα | 1 |
| Εργάτες Που Κατασκευάζουν Υλικά Για Να Στηθεί Ένα Θερμοκήπιο | 1 | |
| Εργάτες Στην Παραγωγική Διαδικασία | 1 | |
| Εργάτες Στις Μηχανές Και Τη Συσκευασία Προϊόντων | 1 | |
| Εργάτες Συσκευαστηριου | 1 | |
| Εργάτες Τυροκόμοι | 1 | |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---------------------------------|---|--------------------|
| | Εργάτες Ψευδαργυρωσης | 1 |
| | Εργάτης Μεταλλουργός Χυτηρίου | 1 |
| | Εργατικό Προσωπικό Στους Φορτοεκφορτωτές Και Ζυγιστές | 1 |
| | Εργατοτεχνίτες Αλουμιένιων Κουφωμάτων | 1 |
| | Εργατοτεχνίτες Ηλεκτρικών Αυτοματισμών Και Διαχείριση Ηλεκτρονικών Προγραμμάτων | 1 |
| | Εργατοτεχνίτες Κατασκευαστών Πλαστικών | 1 |
| | Εργατοτεχνίτες Συνθετικών Κουφωμάτων | 1 |
| | Εργοδηγοί | 2 |
| | Εργοδηγός | 5 |
| | Εργοδηγός Γενικών Καθηκόντων | 1 |
| | Εργοδηγός Παραγωγής | 1 |
| | Εφαρμοστές Μεταλλικών Κατασκευών | 1 |
| | Ζαχαροπλάστες | 1 |
| | Ζαχαροπλάστης | 3 |
| | Ζωστέχνες Σχετικά Με Την Εκτροφή Των Ζώων | 1 |
| | Ζωστέχνης | 1 |
| | Ηλεκτροκολλητές | 1 |
| | Ηλεκτρολόγοι | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος | 2 |
| | Ηλεκτρολόγος Εγκατάσταση Μελέτη | 1 |
| | Ηλεκτρονικός | 1 |
| | Ηλεκτρονικός - Ηλεκτρολόγος Παραγωγής | 1 |
| | Ηλεκτρονικός P/c | 1 |
| | Ηλεκτρονικός Ανάπτυξης Ηλεκτρονικών Κυκλωμάτων Και Νέων Προϊόντων | 1 |
| | Ηλεκτρονικός Συντηρητής | 1 |
| | Ηλεκτρονικός Συστημάτων P/c | 1 |
| | Ηλεκτροσυγκολλητές | 1 |
| | Ηλεκτροσυγκολλητές | 5 |
| | Ηλεκτροσυγκολλητής | 2 |
| | Θερμαστές | 2 |
| | Θερμαστής | 1 |
| | Καλλιτεχνικό Τμήμα - Ατελιέ | 1 |
| | Κόπτης Κρέατος | 1 |
| | Κόφτας Γουναρικών - Ξεχωρίζει Δέρματα Και Χρώματα Και Κόβει Πάνω Στο Μοντέλο | 1 |
| | Κρεοσκοπος | 1 |
| | Λαναρτζιδες κλώστες | 1 |
| | Λατόμος | 1 |
| | Λατόμος Μαρμάρων | 1 |
| | Λιθογράφοι | 1 |
| | Λουστραδόροι | 1 |
| | Μεταλλουργός | 2 |
| | Μηχανοτεχνίτης Μεκ | 1 |
| | Μηχανουργοί | 1 |
| | Μηχανουργός Με Εξειδίκευση Πλεκτικής Μηχανής | 1 |
| | Μονταδόροι | 1 |
| | Μονταδόρος | 1 |
| | Ξυλουργοί | 1 |
| | Ο Εργοδηγός Του Εργοστάσιου | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|----------------------------------|--|--------------------|
| | Πακετάρομαι | 1 |
| | Παραγωγή Σύγχρονης Εκτύπωσης | 1 |
| | Παραγωγή Σφαγίου | 1 |
| | Παρασκευαστής Κατεψυγμένων | 1 |
| | Πατρονιστ | 1 |
| | Πιεστής | 1 |
| | Πιστοποιημένοι Εργοδηγοί | 1 |
| | Πλέκτης | 1 |
| | Προτυποποιος (Μοδελας) | 1 |
| | Πυροδότης | 1 |
| | Συνεργείο Κουφωμάτων | 1 |
| | Σωληνουργος | 1 |
| | Τεχνικοί Εκτύπωσης | 2 |
| | Τεχνικοί Παραγωγής Γλυκών - Ψήστες | 1 |
| | Τεχνικοί Τύπου | 1 |
| | Τεχνικός Επεξεργασίας Γάλακτος | 1 |
| | Τεχνικός Ηλεκτρονικών Και Μηχανολογικών | 1 |
| | Τεχνίτες | 1 |
| | Τεχνίτες Γυαλιού | 1 |
| | Τεχνίτες Εργαλειομηχανών | 1 |
| | Τεχνίτες Κουφωμάτων | 1 |
| | Τεχνίτες Μεταλλικών Αντικειμένων | 1 |
| | Τεχνίτες Μοντάζ | 1 |
| | Τεχνίτες Μονταρίσματος | 1 |
| | Τεχνίτες Μονωτές | 1 |
| | Τεχνίτες Που Συναρμολογούν Σκάφη | 1 |
| | Τεχνίτες Που Φτιάχνουν Νέα Μοντέλα Σκαφών | 1 |
| | Τεχνίτες Στο Τμήμα Αλουμινίου | 1 |
| | Τεχνίτες Στο Τμήμα Σιδήρου | 1 |
| | Τεχνίτες Τόρνου | 1 |
| | Τεχνίτης Για Διαμόρφωση Λαμαρίνας | 1 |
| | Τεχνίτης Για Παρασκευή Προϊόντων | 1 |
| | Τεχνίτης Επιπλοποιός | 1 |
| | Τεχνίτης Ζυμωτής Χαλβά | 1 |
| | Τεχνίτης Μαρμάρων | 1 |
| | Τεχνίτης Πάγκου Κρυστάλλων | 1 |
| | Τεχνίτης Φέτας | 1 |
| | Τμήμα Διόρθωσης Μητρών | 1 |
| | Τμήμα Εκτροφής Μοσχαριών | 1 |
| | Τμήμα Προεκτυπωσης - Κάποιος Εξειδικευμένος Γραφίστας | 1 |
| | Τοποθετείς | 1 |
| | Τορναδόρος | 1 |
| | Τυπογράφοι | 1 |
| | Τυποποίησης | 1 |
| | ΤυροΤεχνίτης | 1 |
| | Υπάλληλοι Πατρών Μοντελιστ | 1 |
| | Υπάλληλοι Πιεστήριου Ατελιέ | 1 |
| | Υπάλληλοι Που Δουλεύουν Στους Φούρνους | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|---|--------------------|
| | Υπεύθυνος Διαχωρισμού | 1 |
| | Υπεύθυνος Κατεργασίας | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Μπετόν | 1 |
| | Υπεύθυνος Παστερίωσης | 1 |
| | Υπεύθυνος Πατρών | 1 |
| | Υπεύθυνος Συρραφής | 1 |
| | Υπεύθυνος Τοποθέτησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Τυροκόμησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Φοδραρίσματος | 1 |
| | Υπεύθυνος Χάραξης | 1 |
| | Υπεύθυνος Χύτευσης Φούρνων | 1 |
| | Υφάντριες | 1 |
| | Φοδραρίστρια | 1 |
| | Χρωματιστας (Χωρίζει Ανάλογα Με Το Χρώμα Τα Δέρματα Σε Δεσμίδες Ιδίου Χρώματος) | 1 |
| | Χρωματιστές Στη Γούνα (Διυλιστήριο) | 1 |
| | Ψήστης | 1 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες Σύνολο | | 170 |
| Επαγγελματίες Οδηγοί | Οδηγοί | 4 |
| | Οδηγοί Διανομών-Πωλητές | 1 |
| | Οδηγοί Μπετονιέρας Και Υπεύθυνοι Συνεργείου | 1 |
| | Οδηγοί Φορτηγών | 4 |
| | Οδηγός | 7 |
| | Οδηγός 5ης | 1 |
| | Οδηγός Φορτηγού | 2 |
| Επαγγελματίες Οδηγοί Σύνολο | | 20 |
| Επιστήμονες-Γεωπονοι | Γεωπονικό Τμήμα | 1 |
| | Γεωπόνοι | 1 |
| | Γεωπόνοι - Υπεύθυνοι Πειραματισμού | 1 |
| | Γεωπόνοι - Υπεύθυνοι Πωλησεων | 1 |
| | Γεωπόνοι Στις Παραγωγές Και Στις Πωλήσεις | 1 |
| | Γεωπόνος | 7 |
| | Γεωπόνος Ζωικής Παραγωγής | 1 |
| | Οικονομικοί Γεωπόνοι | 1 |
| Επιστήμονες-Γεωπονοι Σύνολο | | 14 |
| Επιστήμονες-Δημοσιογράφοι | Δημοσιογράφοι | 4 |
| | Δημοσιογράφος | 1 |
| | Υπάλληλοι Δημοσιογραφικού Τμήματος | 1 |
| Επιστήμονες-Δημοσιογράφοι Σύνολο | | 6 |
| Επιστήμονες-Εξειδικευμένοι διατροφολόγο-Διαιτολόγοι | Εξειδικευμένος Διατροφολόγος Διαιτολόγος | 1 |
| Επιστήμονες-Εξειδικευμένοι διατροφολόγοι-Διαιτολόγοι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Καθηγητές- Πολιτικουνηολογιοαεροποριας | Καθηγητής Πολιτικού Νηολογίου Αεροπορίας | 1 |
| Επιστήμονες-Καθηγητές-Πολιτικού νηολογίου αεροποριας Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Κτηνίατροι | Κτηνίατροι Για Έλεγχο Του Ζωικού Πληθυσμού | 1 |
| Επιστήμονες-Κτηνίατροι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί | Ειδικευμένος Μηχανικός Για Κλωστήρια, Λανάρια Και Αργαλειοί | 1 |
| | Επικεφαλής Μηχανικός | 1 |
| | Μηχανικοί | 3 |
| | Μηχανικοί Παραγωγής | 2 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|--------------------|
| | Μηχανικοί Πωλησεων | 1 |
| | Μηχανικοί Σχεδιαστές Κατασκευής | 1 |
| | Μηχανικός | 4 |
| | Μηχανικός Αυτοματισμών Και Software Developer | 1 |
| | Μηχανικός Έρευνας Και Ανάπτυξης R&D | 1 |
| | Μηχανικός Λειτουργίας Εγκαταστάσεων Καθαρισμού | 1 |
| | Μηχανικός Με Γνώση Λειτουργίας Ασύρματων Δικτύων | 1 |
| | Μηχανικός Που Είναι Στο Νησί Και Είναι Υπεύθυνος Για Τις Ανεμογεννήτριες Και Την Αφαλάτωση | 1 |
| | Μηχανικός Στα Μηχανήματα Που Αφορούν Την Παραγωγή | 1 |
| | Μηχανικός Συντήρησης | 2 |
| | Μηχανικός Τεχνικού Τμήματος | 1 |
| | Μηχανικούς Έρευνας Και Ανάπτυξης | 1 |
| | Σχεδιαστές Μηχανικοί | 1 |
| | Τεχνική Επίβλεψη | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί Σύνολο | | 25 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Projectmanager | Μηχανικός Επιβλέπων Έργων Ύδρευσης Και Αποχέτευσης | 1 |
| | Μηχανικός Έργων | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Project manager Σύνολο | | 3 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Αρχιτεκτονες | Αρχιτέκτονας | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Αρχιτεκτονες Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Διεργασιων | Μηχανικός Διεργασιών (Διπλωματούχος) | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Διεργασιων Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Ηλεκτρολογοι μηχανικοί | Ηλεκτρολόγοι Μηχανικοί Στον Ενεργειακό Τομέα | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος Μηχανικός | 2 |
| | Ηλεκτρολόγος Μηχανικός Για Τις Εγκαταστάσεις | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολογοι μηχανικοί Σύνολο | | 4 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Ηλεκτρονικοι μηχανικοί | Ηλεκτρονικοί Μηχανικοί Εργ Και Λοιπών Προγραμμάτων | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρονικοι μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Ηλεκτρονικο μηχανικοί | Ηλεκτρονικός Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρονικοι μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μεταλλειολογο μηχανικοί | Μεταλλειολόγος | 2 |
| | Μεταλλουργός Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μεταλλειολογοι μηχανικοί Σύνολο | | 3 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μηχανικοι αυτοματισμού | Μηχανικός Αυτοματισμού Παραγωγής | 2 |
| | Μηχανικός Βιομηχανικού Αυτοματισμού | 1 |
| | Μηχανικός Παραγωγής | 15 |
| | Τεχνολόγος Μηχανικός Αυτοματισμού | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικοι αυτοματισμου Σύνολο | | 19 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μηχανολογοι μηχανικοί | Επιστήμονες- Μηχανικοί- Μηχανολόγος Μηχανικός | 5 |
| | Επιστήμονες- Μηχανικοί- Μηχανολόγος Μηχανικός Αυτοματισμού Και Μηχανικής | 1 |
| | Επιστήμονες- Μηχανικοί- Μηχανολόγος Μηχανικός Παραγωγικών Συστημάτων | 1 |
| | Επιστήμονες- Μηχανικοί- Μηχανολόγος Μηχανικός Στις Επενδύσεις Και Τη Συντήρηση | 1 |
| | Μηχανικός Μηχανολόγος | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|--------------------|
| | Μηχανολόγοι | 4 |
| | Μηχανολόγοι Ηλεκτρολόγοι | 1 |
| | Μηχανολόγοι Μηχανικοί | 2 |
| | Μηχανολόγοι Μηχανικοί Που Λειτουργούν Τα Extruders | 1 |
| | Μηχανολόγοι Συντηρητές | 1 |
| | Μηχανολόγος | 5 |
| | Μηχανολόγος Manager Παραγωγικής Διαδικασίας | 1 |
| | Μηχανολόγος Ηλεκτρολόγος | 1 |
| | Μηχανολόγος Ηλεκτρολόγος Γενικών Γνώσεων Για Τα Προϊόντα Της Εταιρείας | 1 |
| | Μηχανολόγος Ηλεκτρολόγος Τεχνικές Βελτιώσεις Διαθέσιμων Μέσων Παραγωγής | 1 |
| | Μηχανολόγος Σχεδιαστής | 1 |
| | Μηχανολόγοι Μηχανικοί | 1 |
| | Προϊστάμενος Λιθογραφίας Μηχανολόγος | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Επιστήμονες- Μηχανικοί- Μηχανολόγος Μηχανικός | 1 |
| | Χημικός / Επιστήμονες- Μηχανικοί- Μηχανολόγος Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανολογοι Μηχανικοί Σύνολο | | 32 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ναυπηγοι μηχανικοί | Η Ναυπηγική Αρχιτεκτονική | 1 |
| | Ναυπηγός Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ναυπηγοι Μηχανικοί Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Πολιτικοι μηχανικοί | Μηχανικός Δομικών Έργων | 1 |
| | Πολιτικοί Μηχανικοί | 2 |
| | Πολιτικός Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Πολιτικοι Μηχανικοί Σύνολο | | 4 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Χημικοι μηχανικοί | Χημικοί Μηχανικοί | 1 |
| | Χημικοί Μηχανικοί Υπεύθυνοι Πωλησεων | 1 |
| | Χημικός Μηχανικός | 8 |
| | Χημικός Μηχανικός / Διευθυντής Εργοστάσιου | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Χημικοι Μηχανικοί Σύνολο | | 11 |
| Επιστήμονες-Νομικοι | Νομικές Υπηρεσίες | 1 |
| Επιστήμονες-Νομικοι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Τεχνολογος τροφίμων | Τεχνολόγοι Τροφίμων | 1 |
| Επιστήμονες-Τεχνολογος τροφίμων Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Χημικοι | Οινολόγος | 5 |
| | Οινοποιός | 1 |
| | Τεχνολόγοι - Τεχνογνωσία Των Παραγόμενων Προϊόντων | 1 |
| | Τεχνολόγοι Τροφίμων | 1 |
| | Τεχνολόγοι Τροφίμων (Ειδίκευση Σε Σησάμι) | 1 |
| | Τεχνολόγος | 1 |
| | Τεχνολόγος Τροφίμων | 7 |
| | Τεχνολόγος Τροφίμων Ποιότητα | 1 |
| | Χημικοί | 3 |
| | Χημικοί Παραγωγής | 1 |
| | Χημικοί Υγιεινής | 1 |
| | Χημικός | 6 |
| | Χημικός (Ελέγχει Την Ποιότητα) | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|--------------------|
| | Χημικός Για Την Παραγωγή Σφουγγαριού | 1 |
| | Χημικός Ειδικότητα Οργανικής Σύνθεσης | 1 |
| | Χημικός Εξωτερικού Εργαστηρίου | 1 |
| | Χημικός Παραγωγής | 2 |
| | Χημικός Τροφίμων | 2 |
| Επιστήμονες-Χημικοί Σύνολο | | 37 |
| Εργάτες | Εργάτες | 3 |
| | Οι Εργάτες Γενικά Γιατι Κάνουν Όλοι Όλες Τις Ειδικότητες | 1 |
| Εργάτες Σύνολο | | 4 |
| Λοιπά Στελέχη | M & A | 1 |
| | Trading | 1 |
| | Αναλυτές Προγραμμάτων | 1 |
| | Αναλυτής Ενεργειακών Αγορών | 1 |
| | Απόκτηση Βιομηχανικής Συνείδησης Με Σεβασμό Στο Προϊόν, Την Εταιρεία Και Τον Άνθρωπο | 1 |
| | Εξειδικευμένο Προσωπικό (Π.Ε) | 1 |
| | Επειδή Είμαστε Η Μητρική Στην Ελλάδα Και Έχουμε Γύρω Στις 20 Θυγατρικές Χρειαζόμαστε Άτομα Που Να Γνωρίζουν Ξένες Γλώσσες Και Να Μπορούν Να Ταξιδεύουν Και Να Μπορούν Να Επικοινωνούν Και Να Συνεργάζονται | 1 |
| | Επένδυση Στο Ανθρώπινο Δυναμικό Με Κατάλληλη Εκπαίδευση | 1 |
| | Η Θέση Ρευστοποιήσεων | 1 |
| | Να Διαβάζει Αγγλικά | 1 |
| | Να Διαβάζει Βαθμολογημένα Όργανα | 1 |
| Τμήμα Υλοποίησης Επενδύσεων | 1 | |
| Λοιπά Στελέχη Σύνολο | | 12 |
| Στελέχη-Business development | Business Development | 1 |
| | Business Development Associates | 1 |
| Στελέχη-Business development Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Logistics | Logistics | 4 |
| | Άνθρωποι Που Έχουν Εμπειρία Από Μεταφορές | 1 |
| | Εξειδικευμένα Άτομα Των Logistics | 1 |
| | Εφοδιαστική Αλυσίδα | 1 |
| | Μεταφορά Προϊόντων | 1 |
| | Μεταφορά Προϊόντων | 1 |
| | Υπεύθυνος Κέντρου Διαλογής Ανακυκλώσιμων Υλικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Μεταφορών | 1 |
| Στελέχη-Logistics Σύνολο | | 11 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη | Logistics - Διαχείριση Μεταφορικού | 1 |
| | Άμεση Διεκπεραίωση Μικρών Παραγγελιών | 1 |
| | Αποθηκάριοι | 2 |
| | Αποθηκάριος | 10 |
| | Αποθηκάριος - Φόρτωση Προϊόντων | 1 |
| | Αποθήκευση | 1 |
| | Διαχείριση Παραγγελιών | 1 |
| | Διαχείριση Αποθήκης | 1 |
| | Διαχείριση Πρώτων Υλών Και Τεχνογνωσία | 1 |
| | Διεκπεραίωση Εξαγωγών | 1 |
| Διευθυντής Διακίνησης & Εκμετάλλευσης | 1 | |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|--------------------|
| | Εγκαταστάσεων | |
| | Έλεγχος Αποθήκης Και Προγραμματισμός | 1 |
| | Οργάνωση Αποθήκης | 3 |
| | Παραλαβή Των Ζώων | 1 |
| | Τμήμα Παραδόσεων | 1 |
| | Υπάλληλοι Αποθήκης Logistics | 1 |
| | Υπεύθυνος Αποθήκευσης - Διαχείριση Τροφίμων | 1 |
| | Υπεύθυνος Αποθήκης | 6 |
| | Υπεύθυνος Αποθήκης Τελικών Προϊόντων Και Διακίνησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Γραφείου Κινήσεως | 1 |
| | Υπεύθυνος Διακίνησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Διακίνησης Προϊόντων | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Αποθήκης | 1 |
| | Υπεύθυνος Δρομολογίων - Γραφείο Κίνησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Εφοδιαστικής Αλυσίδας Και Χειρισμού Αποθεμάτων | 1 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη Σύνολο | | 42 |
| Στελέχη-Marketing | Marketing | 10 |
| | Marketing - Εύρεση Πελατών | 1 |
| | Marketing - Καινούργιο Design Και Παρουσίαση Προϊόντων | 1 |
| | Marketing - Προώθηση Βιβλίων | 1 |
| | Marketing & Sales Manager | 1 |
| | Marketing Έρευνα Αγοράς Συλλογή Στοιχείων Αξιολόγηση | 1 |
| | Ανάλυση Διεθνούς & Εγχώριας Αγοράς Από Σκοπιά - Marketing | 1 |
| | Ανάπτυξη & Διαχείριση Ιστοσελίδας | 1 |
| | Ανάπτυξη Δημοσιολογικών Προτάσεων Προβολής | 1 |
| | Διεθνές Μάρκετινγκ | 1 |
| | Ειδικός Στο Marketing | 1 |
| | Εξειδίκευση Στο Μάρκετινγκ Για Εξαγωγές | 1 |
| | Εργατοτεχνικές Στο Marketing | 1 |
| | Μάρκετινγκ Σε Πώλησης | 1 |
| | Μάρκετινγκ Και Προώθηση Πωλησεων Για Διεξοδουση Σε Νέες Αγορές | 1 |
| | Μάρκετινγκ Προώθηση Πωλησεων Και Νέες Ιδέες | 1 |
| | Μοντελιστ | 2 |
| | Μοντελιστ (Υπεύθυνος Σχεδίων) | 1 |
| | Προγραμματισμός Μάρκετινγκ | 1 |
| | Τμήμα Marketing | 2 |
| Στελέχη-Marketing Σύνολο | | 31 |
| Στελέχη-Researchanalysis | Υπεύθυνος Ανάλυσης | 1 |
| Στελέχη-Research analysis Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό τμήμα | Συντηρητές Μηχανημάτων | 1 |
| | Συντηρητές Μηχανημάτων Παραγωγής | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό τμήμα Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Ανθρωπινου δυναμικού | Διεύθυνση Προσωπικού | 1 |
| Στελέχη-Ανθρωπινου δυναμικού Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Αποθηκη | Εργάτες Αποθήκης | 1 |
| Στελέχη-Αποθηκη Σύνολο | | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|---|--------------------|
| Στελέχη-Αυτοματισμοί | Αυτοματισμός | 1 |
| | Αυτοματισμός - Υπεύθυνος Ηλεκτρολογικής Συντήρησης | 1 |
| | Αυτοματοποίηση Στην Εργασία | 1 |
| | Βιομηχανικοί Αυτοματισμοί | 1 |
| | Ελεγκτής Αυτοματισμού | 1 |
| | Ελεγκτής Αυτοματισμών | 5 |
| | Εκλεκτής Αυτοματισμών Plc Inverter | 1 |
| Στελέχη-Αυτοματισμοί Σύνολο | | 11 |
| Στελέχη-Γραμματείες | Γραμματέας | 2 |
| | Γραμματεία Διεύθυνσης Ως Γραφείο Κινήσεως - Άμεσο Service Πελατών Και Οργάνωση | 1 |
| | Γραμματειακή Υποστήριξη | 1 |
| | Τμήμα Διοίκησης | 1 |
| Στελέχη-Γραμματείες Σύνολο | | 5 |
| Στελέχη-Δημιουργικές υπηρεσίες | Γραφίστας | 1 |
| | Γραφιστικά | 1 |
| Στελέχη-Δημιουργικές υπηρεσίες Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Δημοσιες σχέσεις | Δημόσιες Σχέσεις | 2 |
| Στελέχη-Δημοσιες σχέσεις Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Διοικητικοί | Διοικητικοί Υπάλληλοι | 1 |
| | Διοικητικός Υπάλληλος | 1 |
| Στελέχη-Διοικητικοί Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Εξαγωγές | Εμπορικά - Εξαγωγικά Θέματα | 1 |
| | Εξαγωγικό | 1 |
| | Πωλητής Εξαγωγών | 2 |
| | Τμήμα Διεθνών Δραστηριοτήτων | 1 |
| | Τμήμα Εξαγωγών | 2 |
| Στελέχη-Εξαγωγές Σύνολο | | 7 |
| Στελέχη-Επικοινωνία | Υπάλληλοι Τμήματος Επικοινωνίας | 1 |
| Στελέχη-Επικοινωνία Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Ερευνα αγοράς | Έρευνα Αγοράς | 2 |
| | Ερευνητής Αγοράς Και Πώλησης | 1 |
| Στελέχη-Ερευνα αγοράς Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Ερευνα και ανάπτυξη | R&D | 1 |
| | Ανάπτυξη Έρευνας Τεχνολογίας | 1 |
| | Ανάπτυξη Προϊόντων | 1 |
| | Βιομηχανικός Σχεδιασμός | 1 |
| | Έρευνα & Ανάπτυξη | 1 |
| | Έρευνα & Τεχνολογία | 1 |
| | Έρευνα Και Ανάπτυξη | 2 |
| | Έρευνα Νέων Προϊόντων | 1 |
| | Ερευνητής Ανάπτυξης Προϊόντων | 1 |
| | Μηχανολογικός Σχεδιαστής (Designer) | 1 |
| | Παραγωγή Τμήμα R&D | 1 |
| | Σχεδιασμός Προϊόντων Και Ανάπτυξη Νέων Αγορών | 1 |
| | Σχεδιαστές Μεταλλικών Αντικειμένων | 1 |
| | Σχεδιαστές Νέων Προϊόντων | 1 |
| | Σχεδιαστές Ξυλουργικών Προϊόντων | 1 |
| | Σχεδιαστές Πολύπλευρων Πολεμικών | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|--------------------|
| | Σχεδιαστήριο - Επιστήμονες- Μηχανικοί- Μηχανολόγος Μηχανικός | 1 |
| | Σχεδιαστής | 1 |
| | Σχεδιαστής Συστημάτων Για Κουφώματα | 1 |
| | Τεχνολόγος Τροφίμων Προσανατολισμός Έρευνα | 1 |
| | Τμήμα Ανάπτυξης Και Σχεδιασμού | 1 |
| | Τμήμα Ανάπτυξης Νέων Προϊόντων | 1 |
| | Τμήμα Έρευνας | 1 |
| | Τμήμα Έρευνας Και Ανάλυσης | 1 |
| | Τμήμα Έρευνας Και Ανάπτυξης | 1 |
| | Τμήμα Εταιρικής Ανάπτυξης | 1 |
| | Τμήμα Εφαρμογών Τεχνικών Υγραερίων | 1 |
| | Τμήμα Σχεδιασμού Νέων Προϊόντων | 1 |
| Τμήμα Έρευνας Και Ανάπτυξης Νέων Προϊόντων | 1 | |
| Στελέχη-Έρευνα κα ανάπτυξη Σύνολο | | 30 |
| Στελέχη-Εσωτερικός έλεγχος | Ελεγκτής Εσωτερικού Έλεγχου | 1 |
| | Εσωτερικός Ελεγκτής | 2 |
| Στελέχη-Εσωτερικός έλεγχος Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση | Credit Controller | 1 |
| | Risk Management | 1 |
| | Ανάπτυξη Μοντέλων Οικονομικής Απόδοσης | 1 |
| | Διαχείριση Credit | 1 |
| | Διαχείριση Οικονομικών Πόρων | 1 |
| | Εισπράξεις Τιμολογίων | 1 |
| | Ελαχιστοποίηση Του Χαμηλού Κόστους Σε Σχέση Με Την Ποιότητα | 1 |
| | Κοστολόγηση | 1 |
| | Κοστολόγηση Παραγωγής | 1 |
| | Κοστολόγος | 1 |
| | Οικονομικά | 1 |
| | Οικονομική Διαχείριση | 2 |
| | Οικονομικό | 1 |
| | Οικονομικό Τμήμα | 3 |
| | Οικονομικός Σύμβουλος | 1 |
| | Οικονομικός Υπάλληλος | 1 |
| | Οικονομολόγος | 1 |
| | Πολιτική Πωλησεων Και Εισπράξεων | 1 |
| | Τμήμα Ταμειακής Ρευστότητας Γιατι Βλέπει Τι Μπαίνει Και Βγαίνει Από Την Επιχείρηση | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαπραγμάτευσης Τιμών, Εφαρμογής Και Πληρωμών | 1 |
| | Υπεύθυνος Κοστολόγησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Οφειλών Που Στην Ουσία Εγκρίνει Την Παραγγελία Να Φύγει Γιατι Έχει Τσεκάρει Τον Πελάτη Ότι Είναι Οκ Με Την Πληρωμή | 1 |
| Υπεύθυνος Τήρησης Πιστωτικής Πολιτικής | 2 | |
| Χρηματοοικονομική Διαχείριση Κοστολόγηση Διαχείριση Αποθεμάτων Τράπεζες | 1 | |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 28 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση- Λογιστήριο | Βοηθός Λογιστή | 1 |
| | Λογιστές | 2 |
| | Λογιστήριο | 22 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|--------------------|
| | Λογιστήριο Γιατι Από Εκεί Λαμβάνει Στοιχεία Και Προχωρεί Παρακάτω | 1 |
| | Λογιστήριο Σε Ότι Άφορα Την Παρακολούθηση Της Λειτουργίας Από Οικονομικής Πλευράς Και Την Παρακολούθηση Των Εξόδων Και Των Σχέσεων Πελατών Με Προμηθευτές | 1 |
| | Λογιστής | 17 |
| | Στέλεχος Λογιστηρίου | 1 |
| | Υπάλληλοι Έκδοσης Τιμολογίων | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 46 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά | Τμήμα Εξειδίκευσης Στο Χρηματοοικονομικό Management | 1 |
| | Χρηματοοικονομική Διαχείριση | 1 |
| | Χρηματοοικονομικά | 1 |
| | Χρηματοοικονομικά Γνώση Αγοράς Εύρεσης Κεφαλαίων | 1 |
| | Χρηματοοικονομική Διαχείριση | 1 |
| | Χρηματοοικονομικό | 1 |
| | Χρηματοοικονομικό Τμήμα | 1 |
| | Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος | 1 |
| | Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος - Διαχείριση Κινδύνων | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά Σύνολο | | 9 |
| Στελέχη-Παραγωγή | Ειδικός Παραγωγής | 1 |
| | Έλεγχος Παραγωγικής Δραστηριότητας | 1 |
| | Κάποιος Που Να Συνδέει Το Κομμάτι Των Πωλησεων Με Την Παραγωγή | 1 |
| | Κατασκευή Και Παραγωγή Προϊόντων | 1 |
| | Οργάνωση Παραγωγής | 1 |
| | Παραγωγή | 4 |
| | Παραγωγή Για Την Κατασκευή Του Μηχανήματος | 1 |
| | Παραγωγή Σκυροδέματος | 1 |
| | Παραγωγή Τυροκομείου | 1 |
| | Παραγωγή Των Προϊόντων | 1 |
| | Παραγωγική Διαδικασία | 1 |
| | Παραγωγικό | 3 |
| | Παρασκευαστικό Τμήμα | 1 |
| | Προγραμματιστής Εργασίας | 1 |
| | Συσκευασία | 1 |
| | Σχεδιασμός Εφαρμογή Προγράμματος Παραγωγής | 1 |
| | Τεχνικοί Εμφιάλωσης | 1 |
| | Τεχνικοί Ζωικής Παραγωγής | 1 |
| | Τεχνικοί Παραγωγής | 1 |
| | Τεχνολόγος Παραγωγής Οργάνωση Έλεγχος Παραγωγής Και Κοστολογίου | 1 |
| | Τμήμα Εμφιάλωσης Στην Παραγωγή | 1 |
| | Τμήμα Παραγωγής | 7 |
| | Τμήμα Παραγωγής Εύκαμπτων Υλικών Συσκευασίας | 1 |
| | Τμήμα Παραγωγής Φαρμάκων | 1 |
| | Τμήμα Παραγωγής Ψηφιακών Μετρητών | 1 |
| | Υπεύθυνος Για Την Έναρξη Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Συστημάτων Παραγωγής | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής - Οργάνωση | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|--------------------|
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Και Σχεδίασης | 1 |
| | Υπεύθυνος Συσκευασίας | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή Σύνολο | | 41 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Σχεδιαστες | Σχεδιαστές Ενδυμάτων | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Σχεδιαστες Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Περιβαλλον | Βιολογικός Καθαρισμός | 1 |
| | Ελεγκτής Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων | 1 |
| Στελέχη-Περιβαλλον Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Πληροφορική | A Programmer And Operator | 1 |
| | Ανάπτυξη Τεχνολογιών | 1 |
| | I.T. | 1 |
| | Μηχανογράφηση | 1 |
| | Προγραμματιστές Προγραμμάτων | 1 |
| | Προγραμματιστής | 1 |
| | Τμήμα Software | 1 |
| | Τμήμα Πληροφορικής | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορική Σύνολο | | 8 |
| Στελέχη-Ποιοτικoσελεγχος | Quality Control | 1 |
| | Γνώση Για Την Υγιεινή Και Ασφάλεια Τροφίμων - Αυτοπροστασία Εργαζομένων | 1 |
| | Διαχείριση Ποιότητας | 1 |
| | Διεθνής Πιστοποίηση Προϊόντων | 1 |
| | Ελεγκτής Ποιότητας Προϊόντων | 1 |
| | Έλεγχος Ποιότητας | 2 |
| | Ομάδα Ποιοτικού Έλεγχου | 1 |
| | Παραγωγή Ποιοτικός Έλεγχος | 1 |
| | Ποιότητα - Σωστή Διαχείριση | 1 |
| | Ποιότητα Παραγωγής | 1 |
| | Ποιοτικός Έλεγχος | 9 |
| | Ποιοτικός Έλεγχος Παραγωγής | 2 |
| | Στην Ποιότητα - Δεν Υπάρχει Ακόμη Η Εκπαίδευση 'Η Η Ικανότητα Να Οδηγήσουν Το Προσωπικό Στο Επίπεδο Που Θέλουν | 1 |
| | Τμήμα Ποιότητας | 1 |
| | Υπάλληλος Για Έλεγχο Προέλευσης Προϊόντων (Αγορά Κρεάτων) | 1 |
| | Υπεύθυνος Εργαστηριακού Έλεγχου | 1 |
| Στελέχη-Ποιοτικός έλεγχος Σύνολο | | 26 |
| Στελέχη-Προμηθειες | Αγορά Πρώτων Υλών | 1 |
| | Αγορά Πρώτων Υλών Για Ποιοτικό Και Οικονομικό Έλεγχο | 1 |
| | Αγορές | 1 |
| | Διαχείριση Προμηθείας Υλικών | 1 |
| | Διαχείριση Προμηθειών | 1 |
| | Εισαγωγές | 1 |
| | Προμήθειες | 3 |
| | Προμήθειες Και Εφοδιαστική Αλυσίδα | 1 |
| | Τμήμα Προμηθειών Υλών | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Συμβάσεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Προμηθειών Πρώτων Υλών | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες Σύνολο | | 13 |
| Στελέχη-Πωλησεις | Account Executives (Sales) | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|----------------------------------|--|--------------------|
| | Key Account Sales Manager | 1 |
| | Αναζήτηση Νέων Πελατών | 1 |
| | Διάθεση Των Προϊόντων | 1 |
| | Διεύθυνση Πωλησεων | 6 |
| | Εκπρόσωποι Πωλησεων | 1 |
| | Εμπορική Διαχείριση | 1 |
| | Εμπορική Διεύθυνση Πωλησεων | 1 |
| | Εμπορικός Manager | 1 |
| | Εξειδικευμένοι Πωλητές | 1 |
| | Εξυπηρέτηση Πελατών | 1 |
| | Εξωτερικοί Πωλητές | 1 |
| | Η Θέση Πωλησεων | 1 |
| | Ιατρικός Επισκέπτης | 4 |
| | Παραγγελίες | 1 |
| | Παραγγελιοληπτης | 1 |
| | Παραγωγός Πωλησεων | 1 |
| | Πωλήσεις | 19 |
| | Πωλήσεις & Marketing | 1 |
| | Πωλήσεις Και Εξαγωγές | 1 |
| | Πωλήσεις Με Επιστημονικό Τρόπο Κ Όχι Εμπειρικό | 1 |
| | Πωλήσεις Πιο Επιθετική, Ανάπτυξη Πρωτοβουλιών Όχι Τυποποιημένα Κανάλια Διανομής | 1 |
| | Πωλητές | 14 |
| | Πωλητές Ενδυμάτων | 1 |
| | Πωλητές Εξειδικευμένων Προϊόντων | 1 |
| | Πωλητές Και Εισπράξεις | 1 |
| | Πωλητές Μαρμάρων | 1 |
| | Πωλητές Μηχανικοί Για Τεχνική Υποστήριξη Προς Τον Πελάτη | 1 |
| | Πωλητές Ρούχων | 1 |
| | Πωλητές Στη Λιανική Πώληση Των Προϊόντων | 1 |
| | Πωλητές Σφουγγαριών | 1 |
| | Πωλητές Των Κρεάτων | 1 |
| | Πωλητής | 6 |
| | Πωλητής Εξωτερικού | 1 |
| | Πωλητής Εργαλείων | 1 |
| | Πωλητής Ηλεκτρολογικού Υλικών | 1 |
| | Πωλητής Προϊόντων | 1 |
| | Πωλητής Σίδερω | 1 |
| | Πωλητής Σκευών Μιας Χρήσεως | 1 |
| | Πωλητής Υπηρεσιών | 1 |
| | Πωλήτρια | 1 |
| | Πωλήτριες | 1 |
| | Στελέχη Πωλησεων | 1 |
| | Σωστή Πώληση Στο Τμήμα Πωλησεων | 1 |
| | Τεχνικός Πωλητής | 1 |
| | Τμήμα Εμπορικής Διαχείρισης | 1 |
| | Τμήμα Παραγγελιοληψιας | 1 |
| | Τμήμα Πωλησεων | 13 |
| | Τμήμα Υποδοχής Και Εξυπηρέτησης Πελατών | 1 |
| | Υπάλληλοι Εξυπηρέτησης Πελατών | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|----------------------------------|---|--------------------|
| | Υπάλληλοι Τμήματος Πωλησεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Για Τις Πωλήσεις | 1 |
| | Υπεύθυνος Διάθεσης Προϊόντων | 1 |
| | Υπεύθυνος Λιανικής | 1 |
| | Υπεύθυνος Χονδρικής | 1 |
| Στελέχη-Πωλήσεις Σύνολο | | 111 |
| Στελέχη-Συνεργείο | Μηχανικός Αυτοκίνητου | 1 |
| Στελέχη-Συνεργείο Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα | Αρχιμηχανικός | 1 |
| | Ειδικός Μηχανικών Εφαρμογών | 1 |
| | Επισκευαστής Καλουπιών | 1 |
| | Ηλεκτρολόγοι | 2 |
| | Ηλεκτρολόγος | 3 |
| | Ηλεκτρολόγος Γενικών Καθηκόντων | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος Ηλεκτρονικός | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος Συντηρητής | 1 |
| | Ηλεκτρονικός | 1 |
| | Ηλεκτροσυγκολλητές | 1 |
| | Ηλεκτροτεχνίτες | 1 |
| | Λειτουργία Τεχνολογικού Και Μηχανολογικού Εξοπλισμού | 1 |
| | Μηχανικοί Μηχανημάτων | 1 |
| | Μηχανολογικό | 1 |
| | Μηχανοτεχνίτες | 1 |
| | Μηχανουργός | 1 |
| | Μονταδόροι | 1 |
| | Οι Άνθρωποι Που Ασχολούνται Με Το Μηχανολογικό Εξοπλισμό | 1 |
| | Πρακτικοί Μηχανικοί | 2 |
| | Προσωπικό Στο Μηχανικό Τμήμα Να Λύνει Τα Μηχανολογικά Προβλήματα | 1 |
| | Συντηρητής | 1 |
| | Τεχνικοί | 1 |
| | Τεχνικοί Κάπνων | 1 |
| | Τεχνικοί Λειτουργίας Και Συντήρησης | 1 |
| | Τεχνικοί Με Μηχανολογικές Γνώσεις | 1 |
| | Τεχνικοί Παραγωγής | 2 |
| | Τεχνικοί Που Ειδικεύονται Σε Διαδικασίες Εγκατάστασης Ηλεκτρολογικού Υλικού | 1 |
| | Τεχνικοί Συντηρητές Και Βοηθοί Μηχανικών | 1 |
| | Τεχνικοί Τμήματος Παραγωγής Επειδή Έχουν Πολύ Εξειδικευμένη Γνώση Στον Εξοπλισμό Της Επιχείρησης | 1 |
| | Τεχνικός | 1 |
| | Τεχνικός Η/Υ Σε Κατασκευες Κουφωμάτων | 1 |
| | Τεχνικός Παραγωγής | 2 |
| | Τεχνικός Παραγωγικής Διαδικασίας | 1 |
| | Τεχνικός Συντήρησης | 1 |
| | Τεχνικός Υπολογιστών | 1 |
| | Τεχνίτες Ηλεκτρολόγοι | 1 |
| | Τεχνίτες Παραγωγής | 1 |
| | Τμήμα Ηλεκτρονικής Και Ηλεκτρολογικής Συντήρησης | 1 |
| | Τμήμα Τεχνική Υποστήριξης Και Πληροφορικής | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|---|--------------------|
| | Υπεύθυνος Ηλεκτρολογικού Εξοπλισμού | 1 |
| | Υπεύθυνος Λειτουργίας Μηχανημάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Συντήρησης | 5 |
| | Υπεύθυνος Συντήρησης Μηχανολογικής | 1 |
| | Υπεύθυνος Συστημάτων Ψύξης | 1 |
| | Υπεύθυνος Ψυγείων | 1 |
| | Υπεύθυνος Ψυκτικών Εγκαταστάσεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Ψυκτικών Εγκαταστάσεων | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 57 |
| Χειριστές Μηχανημάτων | Ειδικός Χειριστής Μηχανής Εξέτασης | 1 |
| | Εργάτες Μηχανημάτων Κοπής | 1 |
| | Εργάτες Χειριστές Μηχανημάτων | 1 |
| | Operators Λειτουργίας Τεχνικών Χημικών Συστημάτων - Βοηθοί Χημικοί | 1 |
| | Τεχνικός - Χειριστής Ηλεκτρικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Χειρισμού Πρεσών | 1 |
| | Υπεύθυνος Χειριστής Παραγωγής | 1 |
| | Χειρισμός Cnc Εργαλειομηχανών | 1 |
| | Χειρισμός Μηχανών | 1 |
| | Χειριστές Αντλιών Σκυροδέματος | 1 |
| | Χειριστές Αργαλειών | 1 |
| | Χειριστές Βαρέων Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Γραμμών Παραγωγής | 1 |
| | Χειριστές Ειδικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Ειδικών Μηχανημάτων - Ραμποτεζες | 1 |
| | Χειριστές Ειδικών Μηχανημάτων Κλαρκ - Γερανογέφυρες | 1 |
| | Χειριστές Κεντητικών Μηχανών | 1 |
| | Χειριστές Κλαρκ | 2 |
| | Χειριστές Κλειστικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Κοπτικών Μηχανημάτων | 2 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων | 5 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων - Θερμάστρες | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Injection | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Παραγωγής | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Που Παράγουν Σίδερα Και Μπετό | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Που Φορτώνουν Και Ξεφορτώνουν | 1 |
| | Χειριστές Παραγωγής | 1 |
| | Χειριστές Σκυροδέματος | 1 |
| | Χειριστές Φορτωτές - Μηχανημάτων Παραγωγής Ασφάλτου | 1 |
| | Χειριστές Φορτωτικών Μηχανικών | 1 |
| | Χειριστής Ανυψωτικού Μηχανήματος | 1 |
| | Χειριστής Αντλίας Σκυροδέματος | 4 |
| | Χειριστής Αντλιών | 1 |
| Χειριστής Ανυψωτικού - Οδηγοί | 1 | |
| Χειριστής Ανυψωτικού Μηχανήματος | 2 | |
| Χειριστής Ανυψωτικών Μηχανημάτων (Κλαρκ) | 1 | |
| Χειριστής Γραμμής Παραγωγής | 1 | |
| Χειριστής Ειδικού Μηχανήματος | 6 | |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---------------------------------|--|--------------------|
| | Χειριστής Έργου Και Ανυψωτικών | 1 |
| | Χειριστής Κλαρκ | 2 |
| | Χειριστής Κλωστηρίου | 1 |
| | Χειριστής Κοπτικών | 1 |
| | Χειριστής Μ.Ε. | 1 |
| | Χειριστής Μηχανήματος Extruder | 1 |
| | Χειριστής Μηχανήματος Ασφαλτόστρωσης | 1 |
| | Χειριστής Μηχανήματος Για Σπάσιμο Πέτρας | 1 |
| | Χειριστής Μηχανήματος Τυπογραφείου | 1 |
| | Χειριστής Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστής Μηχανημάτων Έργου Λατομείου Μαρμάρου | 1 |
| | Χειριστής Μηχανημάτων Έργων | 1 |
| | Χειριστής Μηχανής | 1 |
| | Χειριστής Μηχανής Mill | 1 |
| | Χειριστής Μίξερ | 3 |
| | Χειριστής Παραγωγής Σκυροδέματος | 1 |
| | Χειριστής Περονοφόρων Οχημάτων | 1 |
| | Χειριστής Πρέσας | 3 |
| | Χειριστής Πρέσας Διελασεως | 1 |
| | Χειριστής Πρέσας Διελασης | 1 |
| | Χειριστής Ραπτομηχανών | 1 |
| | Χειριστής Τόρνου - Μηχανικός | 1 |
| | Χειριστής Τσάπας | 1 |
| | Χειριστής Υπολογιστή Για Ανάμιξη Μπετόν | 1 |
| | Χειριστής Υφαντουργικού Ιστού | 1 |
| | Χειριστής Φορτωτή | 1 |
| | Χειριστής Χαρτοκοπτικής Μηχανής | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Σύνολο | 85 |
| | | 1628 |

1. Ξενοδοχεία- Εστιατόρια

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|-----------------|
| Διοίκηση-Manager | Manager | 2 |
| | Διαχείριση Manager | 1 |
| | Προϊστάμενοι | 1 |
| Διοίκηση-Manager Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics | Manager Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing | Marketing Manager | 1 |
| | Διευθυντής Marketing | 1 |
| | Υπεύθυνος Marketing | 6 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing Σύνολο | | 8 |
| Διοίκηση-Manager-Operations | Διευθυντής Λειτουργίας | 1 |
| | Διοικητικός Διευθυντής | 1 |
| | Εφαρμογές Telemanagement "Καινοτομία Της Επιχείρησης" | 1 |
| | Προϊστάμενος Δωματίων Και Ορόφων | 1 |
| | Προϊστάμενος Ορόφων | 1 |
| | Προϊστάμενος Ορόφων | 3 |
| | Υπεύθυνη Βρεφοκομίας | 1 |
| | Υπεύθυνη Ορόφων | 1 |
| | Υπεύθυνος Λειτουργίας | 1 |
| | Υπεύθυνος Βρεφοκομίας | 1 |
| | Υπεύθυνος Ορόφων | 1 |
| Υποδιευθυντής Και Υπεύθυνος Επιχειρησιακής Λειτουργίας | 1 | |
| Διοίκηση-Manager-Operations Σύνολο | | 14 |
| Διοίκηση-Manager- Ανθρωπινουδυναμικού | Human Resources Manager | 1 |
| | Διευθυντής Προσωπικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Προσωπικού | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινουδυναμικού Σύνολο | | 6 |
| Διοίκηση-Manager- Εποπτηβαρδίας | Διοίκηση (Προϊστάμενος Βάρδιας) | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εποπτης βαρδίας Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εστιατοριο | Manager Εστιατορίου | 2 |
| | Μετρ | 6 |
| | Μετρ - Υπεύθυνος Για Τη Γενική Διευθέτηση Του Ξενοδοχείου | 1 |
| | Μετρ Του Ξενοδοχείου Στο Σέρβις | 1 |
| | Μετρ Τραπεζαρίας | 1 |
| | Μετρ, Σεφ | 1 |
| | Προϊστάμενος Επισιτίσεις | 1 |
| | Προϊστάμενος Επισιτιστικών Τμημάτων | 1 |
| | Προϊστάμενος Τμήματος Εστιατορίων | 1 |
| | Υπεύθυνος Επισιτίσεις | 1 |
| | Υπεύθυνος Επισιτιστικών Τμημάτων | 3 |
| | Υπεύθυνος Εστιατορίου | 1 |
| | Υπεύθυνος Μπαρ | 1 |
| | Υπεύθυνος Σίτισης | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εστιατοριο Σύνολο | | 22 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|-----------------|
| Διοίκηση-Manager-Καθαριότητα | Υπεύθυνη Καθαριότητας Και Υγιεινής Του Ξενοδοχείου | 1 |
| | Υπεύθυνος Καθαριότητας | 1 |
| | Υπεύθυνος Τμημάτων Καθαρισμού | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Καθαριότητα Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Κρατησεις | Reservation Manager | 1 |
| | Υπεύθυνος Κρατήσεων Και Τιμολόγησης | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Κρατησεις Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Μηχανογραφήση | Διευθυντής Μηχανογράφησης | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μηχανογραφήση Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας | Management Team | 1 |
| | Διεύθυνση Ξενοδοχείου | 1 |
| | Διευθυντές Λειτουργίας Των Καταστημάτων Για Την Παρακολούθηση Του Καταστήματος Από Την Παραγωγή Μέχρι Την Κατανάλωση | 1 |
| | Διευθυντής Μονάδας | 1 |
| | Διευθυντής Ξενοδοχείου | 1 |
| | Υπεύθυνος Καταστήματος Λιανικής Πώλησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Ξενοδοχείου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας Σύνολο | | 7 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση | Διοίκηση-Manager-Υπεύθυνος Τμήματος Οικονομικής Διαχείρισης | 5 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικής Διαχείρισης | 1 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 7 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο | Προϊστάμενος Λογιστηρίου | 1 |
| | Υπεύθυνος Λογιστηρίου | 8 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 9 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή | Manager Οργάνωσης | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Πλοιαρχος | Πλοίαρχος | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Πλοιαρχος Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ποιοτικοελεγχος | Υπεύθυνος Έλεγχου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ποιοτικός ελεγχος Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες | Διευθυντής Προμηθειών | 2 |
| | Υπεύθυνοι Προμηθειών | 1 |
| | Υπεύθυνος Αγορών | 3 |
| | Υπεύθυνος Προμηθειών | 14 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες Σύνολο | | 20 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις | Manager Πωλησεων | 1 |
| | Sales Marketing Manager | 1 |
| | Διευθυντής Και Υπεύθυνος Πωλησεων | 1 |
| | Διευθυντής Πωλησεων | 1 |
| | Διευθυντής Πωλησεων Και Marketing | 1 |
| | Προϊστάμενος Πωλησεων | 1 |
| | Υπεύθυνο Πωλησεων | 1 |
| | Υπεύθυνοι Πωλησεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλησεων | 14 |
| Υπεύθυνος Πωλησεων Και Μάρκετινγκ | 1 | |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|-----------------|
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις Σύνολο | | 23 |
| Διοίκηση-Manager-Σπα | Διοίκηση Τμήματος Ευελιξίας - Σπα | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Σπα Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα | Διευθυντής Τεχνικού Τμήματος | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τροφοδοσία | Food & Beverage Manager | 1 |
| | Food And Beverage Manager | 1 |
| | Διευθυντής Τροφίμων Και Ποτών | 1 |
| | Υπεύθυνος Τροφοδοσίας | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τροφοδοσία Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Υποδοχη | Front Office Manager | 2 |
| | Προϊστάμενος Υποδοχής | 2 |
| | Προϊστάμενος Υποδοχής - Για Να Μείνει Ευχαριστημένος Ο Πελάτης Και Να Ξαναέρθει | 1 |
| | Υπεύθυνος Εξυπηρέτησης Πελατών (Υποδοχή) | 3 |
| | Υπεύθυνος Ρεσεψιόν | 2 |
| | Υπεύθυνος Υποδοχής Υπεύθυνος Ως Προς Τους Πελάτες | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Υποδοχη Σύνολο | | 14 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος | Manager Διοίκησης | 1 |
| | Γενική Διευθύντρια | 1 |
| | Γενικός Διευθυντής | 9 |
| | Διευθύνοντες Σύμβουλοι | 1 |
| | Διεύθυνση | 1 |
| | Διευθυντής | 5 |
| | Διευθυντής Και Ιδιοκτήτης Επιχειρησης | 1 |
| | Διευθύνων Σύμβουλος | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος Σύνολο | | 21 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες | Εργάτες Παραγωγής | 1 |
| | Ζαχαροπλάστες | 1 |
| | Ψήστες | 1 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες Σύνολο | | 3 |
| Επαγγελματίες Οδηγοί | Οδηγός Λεωφορείου | 1 |
| Επαγγελματίες Οδηγοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί | Το Τμήμα Των Μηχανικών Που Αφορά Καθαρά Το Κατασκευαστικό Κομμάτι | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Λοιπά στελέχη | Υπεύθυνος Διασκεδασης | 1 |
| | Υπεύθυνος Ελλιμενισμού Στα Σκαφη Που Προσαραζουν Στο Λιμανι | 1 |
| Λοιπά στελέχη Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Λογιστηριο | Management - Λογιστήριο | 1 |
| Στελέχη-Λογιστηριο Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Housekeeping Department | Hospitality Management | 1 |
| | House Keeping | 1 |
| | House Keeping Department | 1 |
| | Housekeeping | 1 |
| Στελέχη-Housekeeping department Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Logistics | Διαχείριση Εφοδιασμού | 1 |
| Στελέχη-Logistics Σύνολο | | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|-----------------|
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη | Διαχείριση Εμπορευμάτων | 1 |
| | Υπεύθυνος Αποθήκης | 1 |
| | Υπεύθυνος Δρομολογίων - Αποθήκης | 1 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Marketing | Marketing | 3 |
| | Marketing - Πωλήσεις, Εύρεση Πελατών | 1 |
| | Προγραμματισμός Εκδηλώσεων | 1 |
| | Τμήμα Marketing Για Την Ανάπτυξη Των Προϊόντων | 1 |
| Στελέχη-Marketing Σύνολο | | 6 |
| Στελέχη-Operations | Operation | 1 |
| | Λειτουργία Καταστημάτων | 1 |
| Στελέχη-Operations Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Ανθρωπινουδυναμικού | Υπεύθυνοι Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |
| Στελέχη-Ανθρωπινουδυναμικού Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Αυτοματισμοί | Ελεγκτής Αυτοματισμών | 1 |
| Στελέχη-Αυτοματισμοί Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Δημοσιεσχεσεις | Δημόσιες Σχέσεις | 1 |
| Στελέχη-Δημοσιεσχεσεις Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Διαφήμιση | Διαφήμιση | 1 |
| Στελέχη-Διαφήμιση Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Εξυπηρέτησηπελατών | Εξυπηρέτηση Πελατών | 2 |
| | Σέρβις | 1 |
| Στελέχη-Εξυπηρέτησηπελατών Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Επικοινωνια | Επικοινωνία | 1 |
| Στελέχη-Επικοινωνια Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Ερευνακαιαναπτυξη | Ανάπτυξη Προϊόντων Και Δικτύων | 1 |
| Στελέχη-Ερευνακαιαναπτυξη Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Εστιατοριο | Executive Chef | 1 |
| | Αρχιμάγειρας | 2 |
| | Βοηθοί Επισιτιστικών Τμημάτων | 1 |
| | Εστιατόριο | 1 |
| | Εστιατόριο - Τα Παιδιά Στο Σέρβις | 1 |
| | Κουζίνα | 3 |
| | Κουζίνα (Α Μάγειρας) | 1 |
| | Μάγειρας | 5 |
| | Μάγειρες | 5 |
| | Μπουφетζής | 2 |
| | Σερβίρισμα | 1 |
| | Σέρβις Στο Εστιατόριο | 1 |
| | Σερβιτόροι | 1 |
| | Σερβιτόροι Απαραίτητοι Για Την Εξυπηρέτηση Των Πελατών | 1 |
| | Σερβιτόρος | 7 |
| | Σεφ | 11 |
| | Σεφ - Υπεύθυνος Κουζίνας | 1 |
| | Σεφ Ξενοδοχείου | 1 |
| | Σεφ Τμήμα Παραγωγής Τροφίμων | 1 |
| | Τμήμα Εστιατορίου | 1 |
| | Τμήμα Παραγωγής (Άτομο Για Την Κουζίνα) | 1 |
| | Το Τμήμα Service Σε Εστιατόριο, Μπαρ, Καφετέρια Του Ξενοδοχείου Που Εξυπηρετεί | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|-----------------|
| | Τους Πελάτες | |
| | Τραπεζοκόμος | 1 |
| | Υπάλληλοι Σέρβις | 1 |
| | Υπάλληλος Εστιατορίου | 1 |
| | Υπάλληλος Εστιατορίου (Εστίασης) | 1 |
| | Υπάλληλος Στο Τμήμα Εστιατορίου | 1 |
| Στελέχη-Εστιατοριο Σύνολο | | 55 |
| Στελέχη-Καθαριότητα | Service | 1 |
| | Service - Καθαριότητα | 1 |
| | Άτομα Για Καθαριότητα | 1 |
| | Καθαριότητα | 1 |
| | Καμαριέρα | 3 |
| | Καμαριέρες | 2 |
| | Καμαριέρες Αλλιώς Δεν Μπορούν Να Κρατήσουν Τα Δωμάτια Καθαρά | 1 |
| | Υπάλληλοι Καθαριότητας Ορόφων | 1 |
| | Υπάλληλος Ορόφου | 1 |
| | Υπηρεσίες Ορόφων | 1 |
| Στελέχη-Καθαριότητα Σύνολο | | 13 |
| Στελέχη-Κρατήσεις | Reservation Department | 1 |
| | Κρατήσεις | 2 |
| | Προϊστάμενος Κρατήσεων | 1 |
| | Τμήμα Κρατήσεων | 4 |
| | Υπεύθυνος Κρατήσεων | 10 |
| | Υπεύθυνος Κρατήσεων Και Ρεσεψιόν | 1 |
| | Υπηρεσίες Υποδοχής Πελατών | 1 |
| | Υποδοχή | 6 |
| Υποδοχή - Κρατήσεις | 1 | |
| Στελέχη-Κρατήσεις Σύνολο | | 27 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση | Cost Controller | 1 |
| | Έλεγχος Κοστολόγιο | 1 |
| | Οικονομικός Σύμβουλος | 1 |
| | Ταμίες | 1 |
| | Το Τμήμα Προμηθειών Και Κοστολόγησης Και Κλείσιμο Όλων Των Εργασιών | 1 |
| Υπεύθυνος Credit | 1 | |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 6 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση- Λογιστήριο | Αυτοματοποίηση Και Παρακολούθηση Των Σχέσεων Προμηθειών - Πληρωμών Και Accommodation - Accounts | 1 |
| | Λογιστήριο | 4 |
| | Λογιστής | 1 |
| | Λογιστής - Ενημέρωση Βιβλίων | 1 |
| | Τμήματα Της Διοίκησης Όπως Λογιστήριο | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 8 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση- Χρηματοοικονομικά | Χρηματοοικονομικά | 1 |
| | Χρηματοοικονομικά Θέματα | 1 |
| | Χρηματοοικονομικό | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Πληροφορική | Τμήμα Ηλεκτρονικών Υπολογιστών | 1 |
| | Υπεύθυνος Για Το Πληροφοριακό Σύστημα Της Επιχείρησης Fidelio, Micros, Κεφάλαιο, Filoxenia | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|-----------------|
| Στελέχη-Πληροφορική Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Ποιοτικοελεγχος | Ποιοτικός Έλεγχος Προϊόντων | 1 |
| Στελέχη-Ποιοτικοελεγχος Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες | Το Τμήμα Δημοπρασιών Γιατι Έχει Σχέση Με Τη Συμμετοχή Της Εταιρείας Σε Δημόσια Έργα | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγγελιών Τροφίμων | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Πωλήσεις | Sales Marketing | 1 |
| | Εμπορικό Τμήμα | 1 |
| | Πωλήσεις | 2 |
| | Πωλήσεις: Εύρεση Νέων Πελατειακών Σχέσεων | 1 |
| | Πωλητές | 1 |
| | Πωλητές / Μπουφετζήδες | 1 |
| | Πωλητής | 1 |
| | Πωλητής Στο Ταμείο | 1 |
| Τμήμα Πωλησεων (Ταμίας) | | 1 |
| Στελέχη-Πωλήσεις Σύνολο | | 10 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα | Συντήρηση Ξενοδοχείου | 1 |
| | Συντηρητής - Σερβιτόρος - Κηπουρός | 1 |
| | Συντηρητής Των Χώρων | 1 |
| | Τεχνικός Ψυκτικών Εγκαταστάσεων | 1 |
| | Υπάλληλος Συντήρησης Στα Ηλεκτρολογικά Και Υδραυλικά | 1 |
| | Υπεύθυνος Service | 1 |
| | Υπεύθυνος Συντήρησης | 5 |
| Υπεύθυνος Συντηρητής Εγκαταστάσεων | 1 | |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 12 |
| Στελέχη-Τροφοδοσια | Food & Beverage | 1 |
| | Food & Beverage (Φαγητό Και Ποτό) | 1 |
| | Τμήμα Τροφοδοσίας | 1 |
| | Τμήμα Τροφοδοσίας Και Κόστους | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαχείρισης Τροφοδοσίας | 1 |
| | Υπεύθυνος Όλων Των Επιαιτιστικών Τμημάτων | 1 |
| Υπεύθυνος Τροφίμων Και Ποτών | 1 | |
| Στελέχη-Τροφοδοσια Σύνολο | | 7 |
| Στελέχη-Υπαλληλογραφειου | Υπάλληλοι Γραφείου | 1 |
| Στελέχη-Υπαλληλογραφειου Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Υποδοχη | Front Office | 3 |
| | Ρεσεψιόν | 7 |
| | Ρεσεψιονιστ | 4 |
| | Τμήμα Υποδοχής | 1 |
| | Το Τμήμα Της Υποδοχής | 1 |
| | Υπάλληλοι Ρεσεψιόν | 1 |
| | Υπάλληλος Υποδοχής | 8 |
| Στελέχη-Υποδοχη Σύνολο | | 25 |
| | | 379 |

Πληροφορική

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθις Αναφορών |
|---|---|--------------------|
| Διοίκηση-Manager | Management | 1 |
| | Managing Experts | 1 |
| | Υπεύθυνος Management | 1 |
| Διοίκηση-Manager Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager- Projectmanager | Project Management | 2 |
| | Project Manager | 2 |
| | Διαχείριση Έργων | 1 |
| | Διαχειριστής Έργων | 1 |
| | Διευθυντής Έργου | 1 |
| | Διευθυντής Έργων Πληροφορικής | 1 |
| | Υπεύθυνος Έργου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Project manager Σύνολο | | 9 |
| Διοίκηση-Manager- Ανθρωπινουδυναμικού | Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινουδυναμικού Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager- Εξυπηρέτηση πελατών | Διευθυντής Υποστήριξης Πελατών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εξυπηρέτηση πελατών Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager- Ερευνακαιαναπτυξη | Υπεύθυνος Έρευνας Και Τεχνολογίας | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ερευνακαιαναπτυξη Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση | Θέση Administration Για Θέματα Τιμολόγησης Και Παρακολούθησης Υπολοίπων Των Προμηθευτών Αλλά Και Για Γενικά Διοικητικά Θέματα | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστηριο | Υπεύθυνος Λογιστηρίου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστηριο Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager- Παραγωγή | IT Manager | 1 |
| | Αρχισυντάκτης | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγής | 1 |
| | Προϊστάμενος Hardware | 1 |
| | Προϊστάμενος Software | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανάπτυξης Λογισμικού - Προγραμματιστής | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανάπτυξης Προγραμμάτων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή Σύνολο | | 7 |
| Διοίκηση-Manager- Πληροφορική | Υπεύθυνος Πληροφορικής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορική Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις | Διευθυντής Πωλησεων | 5 |
| | Εμπορικός Διευθυντής | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλησεων | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις Σύνολο | | 8 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα | Τεχνικός Διευθυντής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος | General Manager | 1 |
| | Διαχειριστής Της Εταιρείας | 1 |
| | Διευθύνων Σύμβουλος | 2 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων συμβουλος Σύνολο | | 4 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες | Εργοδηγός | 1 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες Σύνολο | | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθις Αναφορών |
|--|---|--------------------|
| Επιστήμονες- Αποφοίτουπληροφορικής | Πληροφορικοί Για Προγράμματα | 1 |
| | Πληροφορικοί | 1 |
| | Πληροφορικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Αποφοίτοι πληροφορικής Σύνολο | | 3 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί | QA Engineers | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί/Υ | Μηχανικός Η/Υ | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί/Υ Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Presalesengineer | Presales Engineer | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Presales engineer Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Productionmanager | Μηχανικός - Production Manager | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Production manager Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Programmanager | Μηχανικός - Program Manager | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Program manager Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Software | Μηχανικός Software | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Software Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Ηλεκτρολογοιμηχανικοί | Ηλεκτρολόγοι Μηχανικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολογοι μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Λογισμικού | Μηχανικοί Λογισμικού | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Λογισμικού Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μηχανικόςέλεγχου | Μηχανικός Έλεγχου | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικός έλεγχου Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μηχανολογοιμηχανικοί | Μηχανολόγοι | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανολογοι μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Πολιτικομηχανικοί | Πολιτικός Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Πολιτικοι μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Συστημάτων | Μηχανικός Συστημάτων | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Συστημάτων Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Τεχνολογοιμηχανικοί | Τεχνολόγοι Μηχανικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Τεχνολογοιμηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Τοπογραφοιμηχανικοί | Τοπογράφος Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Τοπογραφοι μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Λοιπά στελέχη | Business Information Analyst | 1 |
| | Business Intelligence Consultant | 1 |
| | Data Integration Consultant | 1 |
| | Security Δεδομένων Και Πληροφοριακών Συστημάτων | 1 |
| | Technical Support Consultant | 1 |
| | Αναλυτές Προγραμμάτων | 1 |
| | Αναλυτής Ηλεκτρονικών Υπολογιστών | 1 |
| | Αναλυτής Προγραμμάτων | 1 |
| | Ηλεκτρονική Ανταλλαγή Δεδομένων | 1 |
| | Στατιστικοί Αναλυτές | 1 |
| Στατιστικοί | 1 | |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθις Αναφορών |
|---|---|--------------------|
| | Σύμβουλοι Με Αντικείμενο Συστήματα Πληροφορικής Και Επεξεργασίας Αναγκών Του Πελάτη Πάνω Στα Συστήματα | 1 |
| | Σύμβουλοι Υποστήριξης Και Υλοποίησης Έργων | 1 |
| | Σύμβουλος Πληροφορικής | 1 |
| | Συνδυασμός Γνώσεων Οικονομικών Δεδομένων | 1 |
| | Λουτά στελέχη Σύνολο | 15 |
| Στελέχη-Marketing | Marketing | 1 |
| | Στελέχη-Marketing Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Softwaredevelopment | Software Developer | 1 |
| | Software Development | 1 |
| | Software Engineers | 1 |
| | Ανάπτυξη Λογισμικού | 1 |
| | Στελέχη-Softwaredevelopment Σύνολο | 4 |
| Στελέχη-Γραμματείες | Γραμματεία | 1 |
| | Στελέχη-Γραμματείες Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Δημοσιεσχεσεις | Δημόσιες Σχέσεις | 1 |
| | Στελέχη-Δημοσιεσχεσεις Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Διοικητικοί | Διοικητικοί Υπάλληλοι | 1 |
| | Στελέχη-Διοικητικοί Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Ερευνακαιαναπτυξη | Ανάπτυξη Εφαρμογών | 1 |
| | Στελέχη-Ερευνακαιαναπτυξη Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Λογισμικό | Τεχνικός Που Σχεδιάζει Το Λογισμικό | 1 |
| | Στελέχη-Λογισμικό Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Μηχανογραφηση | Τεχνικοί Μηχανογράφησης | 1 |
| | Στελέχη-Μηχανογραφηση Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση | Credit Controller | 1 |
| | Οικονομικοί Αναλυτές | 1 |
| | Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | 2 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο | Λογιστής | 1 |
| | Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή | Developer | 2 |
| | Αναλυτής | 2 |
| | Προγραμματιστές | 5 |
| | Προγραμματιστές - Αναλυτές | 1 |
| | Προγραμματιστής | 6 |
| | Προγραμματιστής Για Τη Δημιουργία Του Προϊόντος | 1 |
| | Προγραμματιστής Συστημάτων Πληροφορικής | 1 |
| Υπεύθυνος Λογισμικού | 1 | |
| | Στελέχη-Παραγωγή Σύνολο | 19 |
| Στελέχη-Παροχηυπηρεσιων | Παροχή Υπηρεσιών | 1 |
| | Στελέχη-Παροχηυπηρεσιων Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες | Τμήμα Προμηθειών | 1 |
| | Στελέχη-Προμηθειες Σύνολο | 1 |
| Στελέχη-Πωλήσεις | Sales Experts | 1 |
| | Άτομο Για Πωλήσεις | 1 |
| | Εμπειρία Στις Πωλήσεις | 1 |
| | Πωλήσεις | 4 |
| | Πωλητές | 4 |
| | Πωλητές Επιχειρήσεων Πληροφόρησης | 1 |
| Πωλητής Εξειδικευμένου Λογισμικού | 1 | |
| | Στελέχη-Πωλήσεις Σύνολο | 13 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθις Αναφορών |
|--|------------------------------------|--------------------|
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα | Τεχνική Υποστήριξη | 2 |
| | Τεχνικοί Πληροφοριακών Συστημάτων | 1 |
| | Τεχνικός Δικτύων | 1 |
| | Τεχνικός Πληροφορικής | 1 |
| | Τμήμα Service | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 6 |
| Στελέχη-Υποστηρικτηπελατών | Υποστήριξη Πελατών | 1 |
| Στελέχη-Υποστηρικτηπελατών Σύνολο | | 1 |
| Χειριστές Μηχανημάτων | Χειριστές Μηχανημάτων Ψηφιοποίησης | 1 |
| Χειριστές Μηχανημάτων Σύνολο | | 1 |
| | | 128 |

Πρωτογενής τομέας

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|--------------------|
| Διοίκηση-Manager-Logistics | Logistics Manager | 1 |
| | Υπεύθυνος Logistics | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics- Αποθήκη | Υπεύθυνος διαχείρισης Ετοιμών Προϊόντων Παραγωγής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics-Αποθήκη Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing | Marketing Manager | 1 |
| | Υπεύθυνος Marketing | 5 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing Σύνολο | | 6 |
| Διοίκηση-Manager- Projectmanager | Διευθυντής Έργων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Project manager Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager- Ερευνακαιανάπτυξη | Υπεύθυνος Έρευνας & Ανάπτυξης | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Έρευνα και ανάπτυξη Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας | Διευθυντής Εργοστασίου | 1 |
| | Υπεύθυνος Χοιροτροφικής Μονάδας | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager- Οικονομική Διαχείριση | Manager Για Διαχείριση Οικονομικών Υποθέσεων | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Υπεύθυνος Τμήματος Οικονομικής διαχείρισης | 2 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο | Υπεύθυνος Λογιστηρίου | 5 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 5 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή | Διευθυντής Παραγωγής | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγής Εκτροφής | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγικών Διαδικασιών | 1 |
| | Υπεύθυνος Μονάδας Εξειδικευμένο Σε Παραγωγικές Διαδικασίες | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής | 5 |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Ζωοτροφών | 1 |
| | Υπεύθυνος Προϊόντων - Τυποποίησης & Μεταποίησης | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Παραγωγή Σύνολο | |
| Διοίκηση-Manager- Ποιοτικοελεγχος | Υπεύθυνος Ποιότητας | 1 |
| | Υπεύθυνος Ποιοτικού Έλεγχου | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Ποιοτικός έλεγχος Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες | Διευθυντής Προμηθειών | 1 |
| | Υπεύθυνος Προμηθειών | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις | Manager Πωλησεων | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλησεων | 9 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις Σύνολο | | 10 |
| Διοίκηση-Manager- | Υπεύθυνος Επισκευής Και Συντήρησης | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών | |
|---|--|--------------------|-----------|
| Τεχνικό Τμήμα | | | |
| | Υπεύθυνος Τεχνικής Υποστήριξης | 1 | |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 2 | |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος | Γενικός Διευθυντής | 1 | |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος Σύνολο | | 1 | |
| Ειδικευμένοι Εργάτες | Αλιείς | 1 | |
| | Αρμεξη Ζώων | 1 | |
| | Άτομα Για Αναπαραγωγή Ζώων | 1 | |
| | Άτομα Για Την Υγιεινή Των Ζώων | 1 | |
| | Δύτης | 1 | |
| | Εξειδικευμένοι Εργοστασιάρχες Στην Τεχνική Των Καθημερινών Εργασιών, Χωματοουργικές Και Εξόρυξης Λιγνίτη | 1 | |
| | Εξειδικευμένοι Υπάλληλοι Στη Σύγχρονη Τεχνολογία | 1 | |
| | Εργοδηγός | 2 | |
| | Ζωοτέχνης Για Την Ανάπτυξη Των Ζώων | 1 | |
| | Ζωοτέχνης Για Τον Έλεγχο Και Τη Διαχείριση Του Ζωικού Κεφαλαίου | 1 | |
| | Μεταλλωρύχος | 1 | |
| | Πυροδότης - Αναλαμβάνει Να Βάλει Δυναμίτη Για Φέρει Το Βουνό Κάτω | 1 | |
| | Ταϊστές - Υπάλληλοι Που Φροντίζουν Για Την Τροφή Των Ψαριών | 1 | |
| | Τεχνική Γονιμοποίηση | 1 | |
| | Τεχνικοί Που Παρακολουθούν Τους Τοκετούς Και Την Ανάπτυξη Των Νεογνών | 1 | |
| | Τεχνικοί Σπερματέγχυσης | 1 | |
| | Τεχνίτες (Μηχανικοί) / Ηλεκτρολόγοι | 1 | |
| | Τοκετός | 1 | |
| | Ειδικευμένοι Εργάτες Σύνολο | | 19 |
| | Επαγγελματίες Οδηγοί | Οδηγοί Φορτηγών | 1 |
| Οδηγοί Φορτηγών Λατομείου | | 1 | |
| Επαγγελματίες Οδηγοί Σύνολο | | 2 | |
| Επιστήμονες-Βιολογοι | Βιολόγος Υπεύθυνος Παραγωγής | 1 | |
| Επιστήμονες-Βιολογοι Σύνολο | | 1 | |
| Επιστήμονες-Γεωπονοι | Γεωπόνος | 1 | |
| | Τεχνικός Γεωπόνος | 1 | |
| | Υπεύθυνος Παραγωγής Γεωπόνος | 1 | |
| Επιστήμονες-Γεωπονοι Σύνολο | | 3 | |
| Επιστήμονες-Διατροφολογοι | Διατροφολόγος | 1 | |
| Επιστήμονες-Διατροφολογοι Σύνολο | | 1 | |
| Επιστήμονες-Ιατροί-Κτηνιατροι | Κτηνίατρος | 1 | |
| Επιστήμονες-Ιατροί-Κτηνιατροι Σύνολο | | 1 | |
| Επιστήμονες-Ιχθυολογοι | Ιχθυολόγος | 3 | |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|--------------------|
| | Τεχνολόγοι Ιχθυοκαλλιέργειας | 1 |
| | Τεχνολόγος Διατροφής | 1 |
| Επιστήμονες-Ιχθυολογοί Σύνολο | | 5 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί | Μηχανικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Αυτοματισμού | Μηχανικός Παραγωγής | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Αυτοματισμού Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Ηλεκτρολόγοι μηχανικοί | Ηλεκτρολόγος Μηχανικός Εκκοκκιστηρίων | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος Μηχανολόγος | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολόγοι μηχανικοί Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μελετες | Μηχανικός Μελετών Σωληνώσεων | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μελετες Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μεταλλειολογοι μηχανικοί | Μεταλλειολόγοι - Υπεύθυνοι Διαδικασίας Εξόρυξης | 1 |
| | Μεταλλειολόγοι Στον Προγραμματισμό Των Εργασιών Και Στα Θέματα Έρευνας Για Τις Μελλοντικές Εργασίες Του Ορυχείου | 1 |
| | Μεταλλειολόγος | 1 |
| | Μεταλλειολόγος Που Είναι Υπεύθυνος Και Ποιότητας | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μεταλλειολογοι μηχανικοί Σύνολο | | 4 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μηχανικός πετρελαίων | Μηχανικός Πετρελαίων | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικός πετρελαίων Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Παραγωγή | Μηχανικοί Που Παρακολουθούν Την Παραγωγή | 1 |
| | Υπεύθυνος Μηχανικός Παραγωγής | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Παραγωγή Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Τεχνικό Τμήμα | Μηχανικοί Και Συντηρητές Μηχανημάτων | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Χημικοί μηχανικοί | Χημικός Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Χημικοί μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Οικονομολογοι | Οικονομολόγοι | 1 |
| Επιστήμονες-Οικονομολογοι Σύνολο | | 1 |
| Εργάτες | Εργατικό Προσωπικό Γενικά | 1 |
| Εργάτες Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη | Υπεύθυνος Αποθήκης | 1 |
| | Υπεύθυνος Γραφείου Κίνησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Παραλαβών Πρώτων Υλών | 1 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Marketing | Marketing | 1 |
| | Ένας Άνθρωπος Που Να Μπορεί Να Ελέγχει Τι Ζητεί Ο Πελάτης | 1 |
| | Το Δίκτυο Γνωριμιών Και Επαφών Marketing Για Να Ξέρεις Τα Trends Της Αγοράς | 1 |
| Στελέχη-Marketing Σύνολο | | 3 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|--------------------|
| Στελέχη-Εξαγωγες | Πωλητές Εξαγωγών | 1 |
| | Τμήμα Εξαγωγών | 1 |
| Στελέχη-Εξαγωγες Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Ερευνητική και ανάπτυξη | Ανθρώπινο Δυναμικό Στην Παραγωγή, Την Εμπόρεια Και Την Έρευνα Γιατι Τα Μηχανήματα Έχουν Deadline | 1 |
| | Ερευνητής Στο Τμήμα R&D | 1 |
| Στελέχη-Ερευνα και ανάπτυξη Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη- Οικονομική Διαχείριση | Κοστολόγος | 1 |
| | Οικονομολόγος | 1 |
| | Τμήμα Προγραμματισμού Και Κοστολόγησης | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο | Εισπράκτορας | 1 |
| | Λογιστήριο | 1 |
| | Λογιστής | 4 |
| | Οικονομική Διεύθυνση (Λογιστήριο) | 1 |
| | Υπεύθυνος Εισπράξεων Και Ταμείου | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 8 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση- Χρηματοοικονομικά | Εξειδικευμένοι Υπάλληλοι Τμήματος Αντιστάθμισης Κινδύνου | 1 |
| | Χρηματοοικονομικά | 1 |
| | Χρηματοοικονομική Διαχείριση - Διασφάλιση Κινδύνου | 1 |
| | Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Παραγωγή | Έλεγχος Αυτοματισμών | 1 |
| | Μυλωνάς Που Παράγει Τις Ζωοτροφές | 1 |
| | Οργάνωση Μονάδας Εκτροφής | 1 |
| | Παραγωγικό Know How Δηλαδή Πόσο Καλά Προϊόντα Βγάζει Έξω | 1 |
| | Παρασκευή Ζωοτροφών | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή Σύνολο | | 5 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Συσκευασία | Υπεύθυνος Συσκευασίας | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Συσκευασία Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορική | IT Specialist | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορική Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Ποιοτικοελεγχος | Έλεγχος Ποιότητας Στην Παραγωγή | 1 |
| Στελέχη-Ποιοτικοελεγχος Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Πωλήσεις | Εμπορικό Τμήμα - Το Τμήμα Προμηθειών | 1 |
| | Πωλήσεις | 1 |
| | Πωλητής | 1 |
| | Πωλητής Προϊόντων | 1 |
| | Στελέχη Εμπορίας | 1 |
| Στελέχη-Πωλήσεις Σύνολο | | 5 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα | Μηχανικοί Εκκοκκιστές | 1 |
| | Πρακτικός Μηχανικός Εκκοκκιστηρίων | 1 |
| | Υπάλληλοι Σε Τεχνικά Θέματα | 1 |
| | Υπεύθυνος Συντήρησης Μηχανολογικών | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|-------------------------------------|--|--------------------|
| | Εγκαταστάσεων | |
| Στελέχη-ΤεχνικόΤμήμα Σύνολο | | 4 |
| | Εξειδίκευση Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Αντλιών Σκυροδέματος | 1 |
| | Χειριστές Γραμμών Παραγωγής Τετραπακ | 1 |
| | Χειριστές Γυαλιστικών Πλακών | 1 |
| | Χειριστές Διατρητικών Μηχανημάτων | 2 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Έργου | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Έργων | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Ταμπερ (Μεγάλων Φορηγών) | 1 |
| | Χειριστές Μηχανημάτων Φορτωτών, Εκσκαφών | 1 |
| | Χειριστές Πρέσας | 1 |
| | Χειριστές Συγκροτήματος Παραγωγής Ασφαλτομγματος | 1 |
| | Χειριστές Τελάρων | 1 |
| | Χειριστές Τσάπας | 1 |
| | Χειριστές Φορτωτές | 1 |
| | Χειριστές Φορτωτή | 1 |
| | Χειριστές Φορτωτών | 1 |
| | Χειριστές Φορτωτών Υπόγειων | 1 |
| | Χειριστής Βαρέλας (Μπετόν) | 1 |
| | Χειριστής Διατρητικού Εδάφους | 1 |
| | Χειριστής Μηχανήματος Διαμόρφωσης Μαρμάρων | 1 |
| | Χειριστής Μηχανήματος Έργου | 1 |
| | Χειριστής Μηχανολογικού Εξοπλισμού | 1 |
| | Χειριστής Σπαστήρα | 1 |
| Χειριστές Μηχανημάτων | Χειριστής Τσάπας | 1 |
| Χειριστές Μηχανημάτων Σύνολο | | 25 |
| Γενικό Σύνολο | | 169 |

Συμβουλευτικές υπηρεσίες

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|--------------------|
| Διοίκηση-Manager | Manager | 2 |
| Διοίκηση-Manager Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing | Υπεύθυνος Marketing | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Media | Media Director | 1 |
| | Media Manager | 1 |
| | Υπεύθυνος Αγοράς Διαφημιστικού Χώρου Στα Έντυπα | 1 |
| | Υπεύθυνος Αγοράς Χρόνου Διαφήμισης Στην Τηλεόραση | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Media Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Projectmanager | Project Management | 1 |
| | Project Manager | 4 |
| | Project Manager Των Έργων Που Αναλαμβάνει Η Επιχείρηση | 1 |
| | Technical Project Manager | 1 |
| | Διευθυντής Έργων | 1 |
| | Επόπτης Έργου | 1 |
| | Προϊστάμενος Τμήματος Έργων | 1 |
| | Υπεύθυνος Κατασκευής Τεχνικών Έργων | 1 |
| Υπεύθυνος Υλοποίησης Έργων | 1 | |
| Διοίκηση-Manager-Project manager Σύνολο | | 12 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινουδυναμικού | Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |
| | Υπεύθυνος Προσωπικού | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινουδυναμικού Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Διαφήμιση | Υπεύθυνος Δημιουργίας Διαφημιστικής Στρατηγικής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Διαφήμιση Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εξυπηρέτησηπελατών | Team Leader – Υπεύθυνος διαχείρισης Ομάδας Εξυπηρέτησης Πελατών | 1 |
| | Διευθυντής Εξυπηρέτησης πελατών | 1 |
| | Υπεύθυνος Εξυπηρέτησης Πελατών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εξυπηρέτησηπελατών Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Μαρκετινγ | Δημιουργικός Διευθυντής | 1 |
| | Δημιουργικός Διευθυντής : Το Εικαστικό Κομμάτι Της Δημιουργικής Δουλειάς | 1 |
| | Υπεύθυνος Δημιουργικού Τμήματος (Διαφήμιση) | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μαρκετινγ Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Μελετες | Υπεύθυνος Μελέτης | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μελετες Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μηχανογραφηση | Υπεύθυνοι Μηχανογραφικών Συστημάτων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μηχανογραφηση Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας | Management - Επικεφαλής Επιχειρησιακών Μονάδων | 1 |
| | Διαχειριστής Καταστήματος | 1 |
| | Διευθυντής Καταστήματος | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση | Διοίκηση-Manager-Υπεύθυνος Τμήματος Οικονομικής διαχείρισης | 3 |
| | Οικονομική Διεύθυνση Και Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|---|--------------------|
| | Προϊστάμενος Οικονομικού Τμήματος | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 5 |
| Διοίκηση-Manager-Ορκωτοελεγκτες | Manager Ελεγκτικών Εργασιών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ορκωτοελεγκτες Σύνολο | | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή | Υπεύθυνος Παραγωγής | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορικη | Digital Director | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορικη Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες | Υπεύθυνος Προμηθειών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες Σύνολο | | 1 |
| | Account Manager, Banking And Finance | 1 |
| | Διευθυντής Πωλησεων | 1 |
| | Προϊστάμενος - Επικεφαλής Προϊόντος (Υπεύθυνος Για Την Πώληση) | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις | Υπεύθυνος Πωλησεων | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις Σύνολο | | 7 |
| Διοίκηση-Manager-Συμβουλευτικωνεργασιων | Manager Συμβουλευτικών Εργασιών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Συμβουλευτικωνεργασιων Σύνολο | | 1 |
| | Management Group Που Έχουν Τις Ίδιες Ευθύνες Με Τους Συνεταίρους Αλλά Με Πιο Χαλαρές Ευθύνες | 1 |
| | Γενική Διεύθυνση | 1 |
| | Γενικός Διευθυντής | 1 |
| | Διευθύνοντες Σύμβουλοι Με Τις Γνώσεις Κ Επαφές Που Έχουν | 1 |
| | Διευθυντής Management | 1 |
| | Διευθυντής Στρατηγικής | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυνων σύμβουλος | Συνέταιροι Επιμερίζουν Την Ευθύνη Των Πελατών Και Οι Ίδιοι Πρέπει Να Έχουν Τη Δυνατότητα Να Διαχειριστεί Πελάτες Και Τεχνικά Θέματα | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/ Διευθύνων σύμβουλος Σύνολο | | 7 |
| | Εγκατάσταση Συστημάτων Ασφαλείας | 1 |
| | Τεχνίτες Γεωτεχνικών Έργων | 1 |
| | Τεχνίτες Για Ελεγχόμενες Κατεδαφίσεις Με Χρήση Εκρηκτικών Υλών | 1 |
| | Τεχνίτες Δομικών Έργων | 1 |
| | Τεχνίτες Εφαρμοστές Μηχανουργοί | 1 |
| | Τεχνίτες Ναυπηγικής Βιομηχανίας - Ελασματοουργοί, Σωληνοουργοί, Ηλεκτροσυγκολλητές | 1 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες | Φύλαξη Εγκαταστάσεων | 1 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες Σύνολο | | 7 |
| Επιστήμονες-Γεωπονοι | Τεχνολόγος Γεωπόνος | 1 |
| Επιστήμονες-Γεωπονοι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Δικηγοροι | Δικηγόροι | 1 |
| Επιστήμονες-Δικηγοροι Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί | Μηχανικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Specialist process engineering | Specialist Process Engineering | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Specialist process engineering Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Αρχιτεκτονες | Αρχιτέκτονες | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγεμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|--------------------|
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Αρχιτεκτονες | Σύνολο | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Εδαφομηχανικοί | Εδαφομηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Εδαφομηχανικοί | Σύνολο | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Ενεργειακομηχανικοί | Ενεργειακοί Μηχανικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ενεργειακομηχανικοί | Σύνολο | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Ηλεκτρολογομηχανικοί | Ηλεκτρολόγος Μηχανικός | 1 |
| | Ηλεκτρολόγος Μηχανικός - Αυτοματισμοί | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Ηλεκτρολογομηχανικοί | Σύνολο | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μηχανικοίυπολογιστων | Μηχανικοί Υπολογιστών | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικοίυπολογιστων | Σύνολο | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μηχανικόσσοδοποιας | Μηχανικός Οδοποιίας | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικόσσοδοποιας | Σύνολο | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Μηχανολογομηχανικοί | Επιστήμονες- Μηχανικοί- Μηχανολόγος Μηχανικός | 1 |
| | Μηχανολόγοι | 1 |
| | Μηχανολόγοι Μηχανικοί | 1 |
| | Μηχανολόγος, Οικονομολόγος, Αρχιτέκτονας, Γεωπόνος, Δασολόγος, Κοινωνιολόγος | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανολογομηχανικοί | Σύνολο | 4 |
| Επιστήμονες-Πολυεπιστημονες | Υπάλληλοι Με Γενικές Γνώσεις Από Όλες Τις Επιστήμες - Πολυεπιστήμονες | 1 |
| Επιστήμονες-Πολυεπιστημονες | Σύνολο | 1 |
| Επιστήμονες-Τεχνολογοστροφίμων | Τεχνολόγος Τροφίμων | 1 |
| Επιστήμονες-Τεχνολογοστροφίμων | Σύνολο | 1 |
| Επιστήμονες-Χημικοί | Χημικοί | 1 |
| Επιστήμονες-Χημικοί | Σύνολο | 1 |
| Λοιπά στελέχη | Call Agents | 1 |
| | Consultant | 1 |
| | Designer | 1 |
| | Industry Expert | 1 |
| | Άμεση Επέμβαση Από Το Προσωπικό | 1 |
| | Βελτιστοποίηση Του Κόστους | 1 |
| | Διαπραγμάτευση Τιμών | 1 |
| | Διαχειριστές Και Προγραμματιστές Συστημάτων Και Εφαρμογών | 1 |
| | Ειδίκευση Στην Digital Επικοινωνία | 1 |
| | Ειδικοί Σε Θέματα Τοπικής Αυτοδιοίκησης | 1 |
| | Εκτιμητές Κόστους, Τιμολόγιο, Επιβλέποντες Μηχανικοί Παραγωγής | 1 |
| | Εξειδικευμένα Εργαλεία Πληροφορικής | 1 |
| | Εργασιακά Θέματα Για Εργασιακή Νομοθεσία Και Το Εργασιακό Περιβάλλον | 1 |
| | Συμβουλευτικές Υπηρεσίες Ασφάλειας | 1 |
| | Σύμβουλοι Με Εξειδικευμένη Γνώση Πληροφορικής Development Κώδικες ,Infrastructure | 1 |
| | Τμήμα διαχείρισης Προγραμμάτων | 1 |
| | Φορολογική Υποστήριξη Πελατών - Για Οτιδήποτε Χρειάζεται Ο Πελάτης Στην Καθημερινότητα - Άμεση Εξυπηρέτηση | 1 |
| Λοιπά στελέχη | Φορολογικοί Σύμβουλοι | 1 |
| Λοιπά στελέχη | Σύνολο | 18 |
| Στελέχη-Logistics | Μεταφορές | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελματιών | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|--------------------|
| Στελέχη-Logistics Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη | Υπάλληλοι Διεύθυνσης Έργων | 1 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Marketing | Marketing | 4 |
| | Μάρκετινγκ Πελατών | 1 |
| Στελέχη-Marketing Σύνολο | | 5 |
| | Media Buyer | 1 |
| | Media Buying | 1 |
| | Media Planer | 1 |
| | Media Planner | 1 |
| | Media Planning | 1 |
| | Αγορά Χωροχρόνου Από Μ.Μ.Ε. | 1 |
| Στελέχη-Mediaplanning | Υπάλληλοι Τμήματος Media | 1 |
| Στελέχη-Mediaplanning Σύνολο | | 7 |
| | Research Analysis | 2 |
| Στελέχη-Researchanalysis | Κατανόηση Των Αγορών | 1 |
| Στελέχη-Researchanalysis Σύνολο | | 3 |
| | Trainers (Εκπαιδευτές) | 1 |
| Στελέχη-Ανθρωπινουδυναμικου | Ανθρώπινο Δυναμικό | 1 |
| Στελέχη-Ανθρωπινουδυναμικου Σύνολο | | 2 |
| | Γραφίστας | 1 |
| | Δημιουργικές Υπηρεσίες | 1 |
| | Δημιουργικό | 1 |
| | Ειδίκευση Σε Δημιουργικό Μέρος Της Διαφήμισης | 1 |
| Στελέχη-Δημιουργικεσυπηρεσιες | Το Άτομο Για Το Δημιουργικό Δηλαδή Γραφίστας | 1 |
| Στελέχη-Δημιουργικεσυπηρεσιες Σύνολο | | 5 |
| | Διαφημιστική / Επικοινωνιακή Στρατηγική | 1 |
| Στελέχη-Διαφήμιση | Προγραμματισμοί Επενδύσεων Διαφήμισης Στα Μ.Μ.Ε. | 1 |
| Στελέχη-Διαφήμιση Σύνολο | | 2 |
| | Client Service | 1 |
| | Εξυπηρέτηση Πελατών | 1 |
| | Εξυπηρέτησης Πελατών : Επαφή Με Του Πελάτες, Συντονισμός | 1 |
| | Σύμβουλοι Στην Παροχή Υπηρεσιών Προς Τους Πελάτες | 1 |
| Στελέχη-Εξυπηρετησηπελατών | Υπάλληλοι Τμήματος Client Service | 1 |
| Στελέχη-Εξυπηρετησηπελατών Σύνολο | | 5 |
| Στελέχη-Ερευνακαιαναπτυξη | Έρευνα | 1 |
| Στελέχη-Ερευνακαιαναπτυξη Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Εσωτερικοσελεγχος | Επιθεωρητής Λειτουργίας | 1 |
| Στελέχη-Εσωτερικοσελεγχος Σύνολο | | 1 |
| | Οικονομικές Υπηρεσίες | 1 |
| | Οικονομική Διαχείριση | 1 |
| | Οικονομικό Τμήμα Για Όλους Τους Τομείς | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση | Οικονομολόγος | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστηριο | Λογιστήριο | 5 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστηριο Σύνολο | | 5 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση- | Βοηθοί Ορκωτών Ελεγκτών | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελεμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|--------------------|
| Ορκωτοελεγκτες | Ορκωτοί Ελεγκτές | 2 |
| | Τεχνικές Γνώσεις - Ελεγκτής Οικονομικών Καταστάσεων | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Ορκωτοελεγκτες Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικα | Χρηματοοικονομική Διαχείριση | 1 |
| | Χρηματοοικονομική Υποστήριξη Πελατών - Σωστή Συμβουλή Και Καθοδήγηση | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικα Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Οργανωσιακαιδιοίκηση | Οργάνωση Και Διοίκηση - Management | 1 |
| Στελέχη-Οργανωσιακαιδιοίκηση Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Κειμενογραφος | Κειμενογράφος | 1 |
| | Κειμενογράφος : Το Γραπτό / Λεκτικό Κομμάτι Της Δημιουργικής Δουλειάς | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Κειμενογραφος Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Μελετων | Παραγωγή Μελετών Τμημα Μελετών | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Μελετων Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Παροχηυπηρεσιωνασφαλειας | Ασφάλεια | 1 |
| | Ασφάλεια V.I.P. | 1 |
| | Προσωπικό Ασφαλείας | 1 |
| Στελέχη-Παροχηυπηρεσιωνασφαλειας Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Πληροφορικη | Software Engineer | 1 |
| | Προγραμματιστές SAP, CMC Και ERP | 1 |
| | Προγραμματιστής | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορικη Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Προμηθειες | Υπάλληλος Στο Τμήμα Διαγωνισμών | 1 |
| | Υπεύθυνος Προετοιμασίας Φακέλων Για Διαγωνισμούς | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Πωλήσεις | Seniors Που Πηγαίνουν Από Πελάτη Σε Πελάτη Με Μια Ομάδα Εποπτών Για Την Εργασία Τουσ. Πρέπει Να Έχουν Καλές Τεχνικές Γνώσεις | 1 |
| | Εμπορική Διεύθυνση | 1 |
| | Πωλήσεις | 2 |
| | Πωλητές | 1 |
| | Πωλητής | 1 |
| | Πωλητής Διαφήμισης | 1 |
| Στελέχη-Πωλήσεις Σύνολο | | 7 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα | Τεχνική, Γραμματειακή Και Λογιστική Υποστήριξη | 1 |
| | Τεχνικοί Μηχανικοί | 1 |
| | Τεχνικός Για Όλους Τους Τομείς | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Υποδοχη | Τηλεφωνητές | 1 |
| Στελέχη-Υποδοχη Σύνολο | | 1 |
| | | 173 |

Υπηρεσίες (60-71)

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|-----------------|
| Διοίκηση-Manager | Manager | 1 |
| | Θέση Διοίκησης - Κομμάτι Τακτοποίησης Εκκρεμοτήτων | 1 |
| Διοίκηση-Manager Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics | Freight Manager | 1 |
| | Manager Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 3 |
| | Διαχειριστής Στόλου | 1 |
| | Προϊστάμενος Κέντρου Διαλογής | 1 |
| | Υπεύθυνος Logistics | 2 |
| | Υπεύθυνος Εφοδιαστικής Αλυσίδας | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Logistics Σύνολο | | 10 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing | Product Manager | 1 |
| | Υπεύθυνος Marketing | 1 |
| | Υπεύθυνος Sales Και Μάρκετινγκ | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Marketing Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Operations | Operation Manager | 2 |
| | Operation Manager Έλεγχος Παροχής Σωστών Υπηρεσιών Προς Πελάτες | 1 |
| | Διευθύνων Υπηρεσίας Λειτουργίας Αερολιμένα | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Operations Σύνολο | |
| Διοίκηση-Manager-Project manager | Project Manager | 2 |
| | Project Manager Έργου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Project manager Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινου δυναμικού | Human Resources Manager | 1 |
| | Υπεύθυνος Προσωπικού | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ανθρωπινου δυναμικού Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Δημοσιεσχεσεις | Υπεύθυνος Σχέσεων Με Την Πελατεία | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Δημοσιεσχεσεις Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εμποτης βάρδιας | Επόπτης Βάρδιας | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εμποτης βάρδιας Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ερευνακαιαναπτυξη | Υπεύθυνος Τμήματος Έρευνας Για Νέα Προϊόντα | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Ερευνα και ανάπτυξη Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εσωτερικοελεγχος | Υπεύθυνος Εσωτερικού Έλεγχου | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Εσωτερικός έλεγχος Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Καταθεσεωνκαιδανειων | Υπεύθυνος Καταθέσεων Και Δανείων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Καταθεσεων και δανείων Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Κρατησεις | Υπεύθυνος Τμήματος Κρατήσεων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Κρατησεις Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μηχανογραφήση | Υπεύθυνος Μηχανογράφησης | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Μηχανογραφήση Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας | Διευθυντής Καταστήματος | 2 |
| | Υπεύθυνος Διοίκησης | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Μοναδας Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση | Financial Manager | 2 |
| | Διευθυντής Οικονομικών | 1 |
| | Διοίκηση-Manager-Υπεύθυνος Τμήματος Οικονομικής διαχείρισης | 4 |
| | Διοικητικές Θέσεις (Διοίκηση-Manager-Υπεύθυνος Τμήματος Οικονομικής διαχείρισης) | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|-----------------|
| | Πιστωτικός Έλεγχος Και Οικονομικό Τμήμα Γενικά | 1 |
| | Υπεύθυνος Οικονομικών | 1 |
| | Υπεύθυνος Πελατειακών Λογαριασμών Δανείων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 11 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο | Προϊστάμενος Λογιστηρίου | 1 |
| | Υπεύθυνος Λογιστηρίου | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 4 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή | Production Manager | 1 |
| | Διευθυντής Παραγωγικού Τμήματος | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Παραγωγή Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορική | Διευθυντής Τεχνολογίας & Υποστήριξης Συστημάτων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Πληροφορική Σύνολο | | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες | Υπεύθυνος Αγορών | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Προμηθειες Σύνολο | | 1 |
| | Account Manager | 2 |
| | Sales Manager | 1 |
| | Διευθυντής Πωλησεων | 5 |
| | Εμπορικός Διευθυντής | 2 |
| | Περιφερειακός Διευθυντής Πωλησεων (Distribution Manager) | 1 |
| | Υπεύθυνος Πωλησεων | 8 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις | Υπεύθυνος Πωλησεων Internet | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Πωλήσεις Σύνολο | | 20 |
| Διοίκηση-Manager-Συnergείο | Διαχειριστής Συντήρησης Φανοποιας | 1 |
| | Προϊστάμενοι Συnergείων | 1 |
| Διοίκηση-Manager-Συnergείο Σύνολο | | 2 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα | Τεχνικός Διευθυντής | 3 |
| Διοίκηση-Manager-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 3 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυντων σύμβουλος | Γενική Διεύθυνση | 2 |
| | Γενικός Διευθυντής | 1 |
| Διοίκηση-Γενικός διευθυντής/Διευθυντων σύμβουλος Σύνολο | | 3 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες | Ηλεκτρολόγος Εγκαταστάτης | 1 |
| | Υδραυλικοί | 1 |
| Ειδικευμένοι Εργάτες Σύνολο | | 2 |
| Επαγγελματίες Οδηγοί | Οδηγοί | 3 |
| | Οδηγοί Φορτηγών | 1 |
| | Οδηγοί Φορτηγών Δημόσιας Χρήσεως | 1 |
| | Οδηγός | 3 |
| Επαγγελματίες Οδηγοί Σύνολο | | 8 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί | Μηχανικοί | 1 |
| | Μηχανικός | 1 |
| | Μηχανικός Συντήρησης Γραμμής | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί Σύνολο | | 3 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Networkengineer | Network Engineer | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Network Engineer Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Projectmanager | Μηχανικός Ομάδας Έργου | 1 |
| | Οικονομικό Και Τεχνικό Project Management | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Project manager Σύνολο | | 2 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί- Δικτυου | Μηχανικός Δικτύου | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|--|--|-----------------|
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Δικτύου Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικοίαεροσκαφών | Μηχανική Υποστήριξη Αεροσκαφών | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικοί αεροσκαφών Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικοίεδαφους | Μηχανικοί Εδάφους | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Μηχανικοί εδάφους Σύνολο | | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Πολιτικομηχανικοί | Μηχανικός Ανάπτυξης Έργων Υποδομών | 1 |
| | Πολιτικός Μηχανικός | 1 |
| Επιστήμονες-Μηχανικοί-Πολιτικομηχανικοί Σύνολο | | 2 |
| | Νομικοί | 1 |
| | Νομικός | 1 |
| Επιστήμονες-Νομικοί | Νομικός Σύμβουλος Ναυτικού Δικαίου, Λιμενικά Θέματα | 1 |
| Επιστήμονες-Νομικοί Σύνολο | | 3 |
| Επιστήμονες-Οικονομολογοί | Απόφοιτοι Οικονομικών Σχολών | 1 |
| Επιστήμονες-Οικονομολογοί Σύνολο | | 1 |
| Εργάτες | Εργάτες | 1 |
| Εργάτες Σύνολο | | 1 |
| | Brokers | 1 |
| | Dealing Room | 1 |
| | Manager Εκτιμήσεων | 1 |
| | Αναλογιστής | 1 |
| | Διακανονιστής Ζημιών | 1 |
| | Διαχειριστής Βιβλίου (Dealing Room) | 1 |
| | Εισπράκτορας Διοδίων | 1 |
| | Ενέργεια | 1 |
| | Ερευνητής Γης & Ακινήτων | 1 |
| | Νυκτοθυρωροί Με Γνώσεις Ξενοδοχειακών Προγραμμάτων & Γλωσσών | 1 |
| | Προσέλκυση Καταθέσεων | 1 |
| | Σύμβουλος Επενδύσεων | 1 |
| | Τμήμα Κλείσιμο Ποσοτήτων Προϊόντων | 1 |
| | Τροφογνώστες - Ελεγκτές Ποιότητας Κόστους | 1 |
| | Υπάλληλοι Υποδομής Με Γνώσεις Ξένων Γλωσσών | 1 |
| | Υπεύθυνος Αλλαγής Συστημάτων Και Διαδικασιών | 1 |
| | Υπεύθυνος Ανάλυσης Κίνδυνου | 1 |
| | Υπεύθυνος Διεκπεραίωσης | 1 |
| Λοιπά στελέχη | Υποστηρικτές Εργασιών | 1 |
| Λοιπά στελέχη Σύνολο | | 19 |
| Στελέχη-Logistics | Προσωπικό Logistics | 1 |
| Στελέχη-Logistics Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Backoffice | Back Office | 1 |
| Στελέχη-Backoffice Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Logistics | Operation Logistics | 1 |
| | Διανομή | 1 |
| | Υπάλληλοι Logistics | 1 |
| | Υπεύθυνος Διακίνησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Διακίνησης Φορτίων | 1 |
| | Υπεύθυνος Διαμεταφοράς | 1 |
| | Υπεύθυνος Διανομών | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|-----------------|
| | Υπεύθυνος Κίνησης | 1 |
| | Υπεύθυνος Μεταφορών | 1 |
| Στελέχη-Logistics Σύνολο | | 9 |
| | Αποθηκάριος | 1 |
| | Αποθήκευση | 1 |
| | Αποθήκη | 1 |
| | Συσκευασία | 1 |
| | Υπεύθυνος Αποθήκης | 3 |
| | Υπεύθυνος Γραφείου Κίνησης | 2 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη | Υπεύθυνος Στο Τμήμα Φορτώσεων | 1 |
| Στελέχη-Logistics-Αποθηκη Σύνολο | | 10 |
| | Marketing | 2 |
| | Πως Παρουσιάζομαστε Εμείς Στους Πελάτες - Η Επαφή Με Τους Πελάτες | 1 |
| Στελέχη-Marketing | Τμήμα Marketing | 1 |
| Στελέχη-Marketing Σύνολο | | 4 |
| | Operations | 1 |
| | Διαχείριση Πτητικής Λειτουργίας | 1 |
| | Οργάνωση Εκδρομών | 1 |
| | Οργανωτικό Διοικητικό Ελεγκτικό Στέλεχος | 1 |
| Στελέχη-Operations | Υποστήριξη Του Τμήματος Λειτουργίας Που Γίνεται Στο Αεροπλάνο Εν Πτήση | 1 |
| Στελέχη-Operations Σύνολο | | 5 |
| Στελέχη-Γραμματεις | Γραμματειακή Υποστήριξη | 1 |
| Στελέχη-Γραμματεις Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Ερευνα αγοράς | Έρευνα Αγοράς | 1 |
| Στελέχη-Ερευνα αγοράς Σύνολο | | 1 |
| | Product Development Που Να Αφουγκράζεται Τι Χρειάζεται Η Αγορά | 1 |
| | Σχεδιαστές Τραπεζικών Προϊόντων | 1 |
| | Τμήμα Ανάπτυξης | 1 |
| Στελέχη-Ερευνα και ανάπτυξη | Τμήμα Έρευνας Και Ανάλυσης | 1 |
| Στελέχη-Ερευνα και ανάπτυξη Σύνολο | | 4 |
| | Επιθεωρητής Δικτύου Καταστημάτων | 1 |
| Στελέχη-Εσωτερικός έλεγχος | Εσωτερικός Έλεγχος | 1 |
| Στελέχη-Εσωτερικός έλεγχος Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Κρατησεις | Υπεύθυνος Κρατήσεων | 1 |
| Στελέχη-Κρατησεις Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Μηχανογραφηση | Μηχανογράφηση | 1 |
| | Τμήμα Μηχανοργάνωσης | 1 |
| | Υπάλληλοι Καταχώρησης Δεδομένων | 1 |
| Στελέχη-Μηχανογραφηση Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση | Credit | 1 |
| | Risk Management - Διεύθυνση Που Πρέπει Να Ελέγχει Τι Ρίσκο Παίρνουν Οι Επενδύσεις Που Κάνει Η Εταιρεία | 1 |
| | Αναλυτής Κινδύνου | 1 |
| | Διαχείριση Κινδύνων | 1 |
| | Οικονομική Διαχείριση | 1 |
| | Οικονομικό Τμήμα | 1 |
| | Οικονομικοί Αναλυτές | 1 |
| | Οικονομικός Αναλυτής | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|---|--|-----------------|
| | Οικονομολόγος | 1 |
| | Ταμίες | 1 |
| | Υπεύθυνος διαχείρισης Κινδύνων | 1 |
| | Υπεύθυνος Πιστοληπτικού Έλεγχου | 1 |
| | Υπεύθυνος Πιστώσεων | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση Σύνολο | | 13 |
| | Βοηθοί Λογιστών | 1 |
| | Λογιστήριο | 2 |
| | Λογιστής | 3 |
| | Οικονομικοί Λογιστές | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο | Τμήμα Λογιστηρίου | 1 |
| | Υπεύθυνος Λογιστηρίου | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Λογιστήριο Σύνολο | | 9 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά | Διαχείριση Καθυστερήσεων Δανείων | 1 |
| Στελέχη-Οικονομική Διαχείριση-Χρηματοοικονομικά Σύνολο | | 1 |
| | Ιπτάμενη Συνοδός | 1 |
| | Ιπτάμενο Προσωπικό | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Ιπταμενοπροσωπικό | Ιπτάμενος Χειριστής Αεροσκάφους | 1 |
| | Χειριστές Αεροσκαφών-Πιλοτοι | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Ιπταμενοπροσωπικό Σύνολο | | 4 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Κουριερ | Κουριερ | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Κουριερ Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Προσωπικοεδαφους | Αρμόδιος Διάθεσης Θέσεων Στάθμευσης Αεροσκαφών, Πυλών Εξόδου | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Προσωπικό εδάφους Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Τηρησηδεδομενωνπτησεων | Αρμόδιος Δεδομένων Πτήσεων | 1 |
| Στελέχη-Παραγωγή-Τηρηση δεδομένων πτήσεων Σύνολο | | 1 |
| | IT Wise Να Μπορούν Να Καλύψουν Τις Παραπάνω Τεχνολογικές Ανάγκες | 1 |
| | Ανάπτυξη Συστημάτων Πληροφορικής | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορική | Προγραμματιστές | 1 |
| Στελέχη-Πληροφορική Σύνολο | | 3 |
| Στελέχη-Ποιοτικοελεγχος | Επιθεωρητές Δοκιμής Συντήρησης | 1 |
| Στελέχη-Ποιοτικός έλεγχος Σύνολο | | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες | Συμβόλαια Με Προμηθευτές Εσωτερικού Και Εξωτερικού | 1 |
| Στελέχη-Προμηθειες Σύνολο | | 1 |
| | Πωλήσεις | 3 |
| | Πωλητές | 1 |
| | Πωλητές Χρηματοοικονομικών Ποιούντων | 1 |
| | Πωλητής Μακροχρόνιων Πωλησεων | 1 |
| | Πωλητής Μεγάλων Λογαριασμών | 1 |
| | Πωλητής Μεταχειρισμένων Αυτοκίνητων | 1 |
| | Πωλητής Στην Εξυπηρέτηση Πελατών | 1 |
| | Σύμβουλος Πωλησεων | 2 |
| | Σύμβουλος Πωλησεων (Ακίνητης Περιουσίας) | 1 |
| | Σύμβουλος Συνεδρίων Και Incentives | 1 |
| | Τμήμα Πωλησεων | 2 |
| Στελέχη-Πωλήσεις | Υπάλληλοι Γραφείου Rent A Car | 1 |
| Στελέχη-Πωλήσεις Σύνολο | | 16 |
| Στελέχη-Συνεργείο | Τεχνικοί Μεταφορικών Μέσων | 1 |

| Νέα Ομαδοποίηση Επαγγελμάτων | Επαγγέλματα | Πλήθος Αναφορών |
|-------------------------------------|---|-----------------|
| | Υπεύθυνος Σέρβις | 1 |
| Στελέχη-Συνεργείο Σύνολο | | 2 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα | Βοηθός Ηλεκτρολόγου | 1 |
| | Ηλεκτροτεχνίτης | 1 |
| | Ηχολήπτες | 1 |
| | Συντηρητές | 1 |
| | Τεχνική Υποστήριξη | 1 |
| | Τεχνικοί | 1 |
| | Τεχνικοί Δικτύου | 1 |
| | Τεχνικοί Εικόνας | 1 |
| | Τεχνικοί Φωτισμού | 1 |
| Στελέχη-Τεχνικό Τμήμα Σύνολο | | 9 |
| Στελέχη-Υποδοχη | Τηλεφωνητής | 1 |
| | Υπεύθυνος Εισερχόμενου Τουρισμού Που Έχει Να Κάνει Με Τη Διαχείριση Του Πελατολογίου Και Την Κατεύθυνση Των Πελατών | 1 |
| Στελέχη-Υποδοχη Σύνολο | | 2 |
| Χειριστές Μηχανημάτων | Χειριστές Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστές Πιεστικών Μηχανημάτων | 1 |
| | Χειριστής Κλαρκ | 1 |
| | Χειριστής Μηχανημάτων | 1 |
| Χειριστές Μηχανημάτων Σύνολο | | 4 |
| Σύνολο | | 237 |