



ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**«Επιχειρείν»,
Νεανική επιχειρηματικότητα στον
Ελλαδικό χώρο**

Επιμέλεια:

ΝΟΥΣΚΑ ΜΑΡΙΑ (012/10) - ΝΤΕΡΒΙΣΗ ΕΡΑ (157/10)

Καθηγήτρια:

Μαρίνα Σύρπη

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 2014

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η παρούσα πτυχιακή εργασία εκπονήθηκε στο Αλεξάνδρειο Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Θεσσαλονίκης, στο τμήμα «Χρηματοοικονομικής και Λογιστικής», κατά το ακαδημαϊκό έτος 2013 – 2014, με θέμα **«Επιχειρείν», Νεανική επιχειρηματικότητα στον Ελλαδικό χώρο.**

Πρόκειται για στατιστική έρευνα με τη χρήση ερωτηματολογίων. Σκοπός της έρευνας είναι η ανάλυση του φαινομένου της νεανικής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, και πιο συγκεκριμένα στους νέους της Θεσσαλονίκης όπου και πραγματοποιήθηκε η εν λόγω έρευνα. Για την ανάλυση, την μελέτη και την παρουσίαση των δεδομένων των ερωτηματολογίων, χρησιμοποιήθηκαν το Excel και το λογισμικό MAD.

Η επιλογή του θέματος έγινε με την βοήθεια της επιβλέπουσας, Επίκουρου Καθηγήτριας του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων, κ. Μαρίνας Σύρπη.

Θα θέλαμε να την ευχαριστήσουμε θερμά για την καθοδήγηση και την βοήθεια που μας προσέφερε σε όλη τη διάρκεια διεκπεραίωσης της εργασίας.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ	5
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ»	8
1.1 Ιστορική αναδρομή στην επιχειρηματικότητα	9
1.2 Ο ρόλος της παιδείας	10
1.3 Στοιχεία της προσωπικότητας του επιχειρηματία	13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΣΗΜΕΡΑ	15
2.1 Επιχειρηματικές προδιαθέσεις και κίνητρα	17
2.2 Ποιοτικά χαρακτηριστικά των νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων	18
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. ΝΕΑΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ	20
3.1 Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας	20
3.2 Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας	22
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4. ΕΜΠΟΔΙΑ ΤΗΣ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	25
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΗΣ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	28
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6. ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	30
6.1 Ιδιωτικοί τρόποι χρηματοδότησης	31
6.1.1 Τραπεζικός Δανεισμός	31
6.1.2 Κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών ή επιχειρηματικά κεφάλαια – Venture Capital	32
6.1.3 Ιδιώτες επενδυτές – Business Angels	33
6.1.4 Χρηματοδοτική Μίσθωση Leasing	33
6.1.5 Πρακτόρευση Απαιτήσεων -Factoring	35
6.2 Δημόσιοι τρόποι χρηματοδότησης	36
6.2.1 Επιδοτήσεις ΕΣΠΑ	36

6.2.2	Επιδοτήσεις ΟΑΕΔ.....	38
6.2.3	Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.).....	40
6.2.4	Προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου.....	42
6.2.5	Ανταγωνιστικότητα ΕΠΑΝ ΙΙ	43
6.2.6	Αναπτυξιακός Νόμος.....	43
	ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ.....	45
	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ: «ΝΕΟΙ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ»	46
7.1	Σκοπός της Έρευνας	46
7.2	Μεθοδολογία της Έρευνας	46
7.3	Αποτελέσματα της Έρευνας (Περιγραφική Στατιστική)	49
7.4	Ανάλυση Δεδομένων και η Παραγοντική Ανάλυση των Αντιστοιχιών	64
7.5	Αποτελέσματα της Έρευνας (Παραγοντική Ανάλυση των Αντιστοιχιών).....	65
	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	78
	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	80
	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	82

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Χωρίς τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, η οικονομία θα ήταν στάσιμη. Η μελέτη και η έρευνα της νεανικής επιχειρηματικότητας είναι πάντα σημαντική για το οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον. Η εργασία αυτή καταγράφει τις σχέσεις των νέων με την επιχειρηματικότητα σήμερα στον Ελλαδικό χώρο. Διακρίνεται σε δύο μέρη, το θεωρητικό και το ερευνητικό.

Αρχικά, γίνεται μια παρουσίαση όσον αφορά την έννοια της επιχειρηματικότητας και την ιστορική αναδρομή της. Αξιοσημείωτος είναι ο ρόλος της στην παιδεία, όπου μέσα από τους κρατικούς φορείς και με διάφορες ημερίδες γίνεται σημαντική προσπάθεια για την δημιουργία μιας σωστής επιχειρηματικής παιδείας. Ακόμη, αναφέρονται και τα στοιχεία της προσωπικότητας ενός επιχειρηματία.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έκθεσης του Ινστιτούτου Οικονομικής και Βιομηχανικής Έρευνας (IOBE), αναφέρονται οι επιχειρηματικές προδιαθέσεις και τα κίνητρα στην Ελλάδα καθώς και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζεται η επιχειρηματικότητα των νέων και η ενίσχυση της μέσω προγραμμάτων όπως το Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας και τις Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας που αποσκοπούν στην ανάπτυξη και προώθηση της.

Επίσης, ιδιαίτερα απασχολούν τους νέους τα εμπόδια τα οποία αντιμετωπίζουν στο εγχείρημα τους να δραστηριοποιηθούν επιχειρηματικά. Με αφορμή το γεγονός αυτό καταγράφηκαν διάφορες προτάσεις για την βελτίωση της νεανικής επιχειρηματικότητας.

Το βασικό μέρος της μελέτης αποτελεί η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης, ιδιαίτερα νέας, η οποία είναι η σημαντικότερη παράμετρος για την επιτυχημένη λειτουργία της. Λόγω του ότι τα ίδια κεφάλαια ή ακόμη και τα κεφάλαια από το οικογενειακό περιβάλλον συνήθως δεν επαρκούν για την κάλυψη των χρηματοδοτικών τους αναγκών, οι επιχειρήσεις αναγκάζονται να στραφούν σε εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης είτε δημόσιες είτε ιδιωτικές.

Όσον αφορά το ερευνητικό μέρος έγινε στατιστική έρευνα με τη χρήση ερωτηματολογίου για τις σχέσεις των νέων με την επιχειρηματικότητα σήμερα. Χρησιμοποιήθηκε η Περιγραφική Στατιστική και η Πολυδιάστατη Στατιστική Ανάλυση. Για την διεξαγωγή των διαγραμμάτων χρησιμοποιήθηκαν τα λογισμικά MAD και Excel. Στη συνέχεια γίνεται συγκριτική μελέτη μεταξύ των δεδομένων.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον, σκοπός κάθε οργανωμένου κοινωνικού συνόλου είναι η αποτελεσματική κατανομή των παραγωγικών του πόρων, με στόχο τη δημιουργία αγαθών και υπηρεσιών που να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις και στις προδιαγραφές των πολιτών. Κατ' αυτόν τον τρόπο, η οικονομική ανάπτυξη, που απεικονίζεται κυρίως από την αύξηση των συνολικά παραγόμενων αγαθών και υπηρεσιών, συνδέεται στενά με την ενθάρρυνση νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Επιπλέον, η υιοθέτηση καινοτομιών, όχι μόνον με την στενή έννοια του όρου της ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών, αλλά με την ευρύτερη έννοια της ανάληψης νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, συντελεί αποτελεσματικά στη διεύρυνση του επενδυτικού ενδιαφέροντος και της οικονομικής ανάπτυξης.

Οι οικονομολόγοι, όρισαν τρεις παραγωγικούς συντελεστές (εργασία, έδαφος, κεφάλαιο) ως απαραίτητους για την παραγωγή αγαθών. Σε αυτούς, η οικονομική θεωρία αλλά και η πρακτική, προσθέτει και έναν τέταρτο, εξίσου καθοριστικό, την επιχειρηματικότητα. Η επιχειρηματικότητα συνδυάζει με τέτοιο τρόπο τους τρεις βασικούς παραγωγικούς συντελεστές, έτσι ώστε το αποτέλεσμα της επιχείρησης να είναι θετικό. Η έννοια του επιχειρηματία συνδέεται συχνά με την καινοτομία, την αποτελεσματικότητα και την ιδιοκτησία. Το περιβάλλον (οικονομικό, θεσμικό, κοινωνικό, πολιτικό) στο οποίο πρόκειται να δραστηριοποιηθεί η επιχείρηση θα πρέπει να ευνοεί την ανάπτυξη τους.

Σημαντική χαρακτηρίζεται η διάκριση μεταξύ επιχειρηματικότητας ανάγκης και επιχειρηματικότητας ευκαιρίας. Στην πρώτη, οι νέες επιχειρηματικές προσπάθειες αφορούν κατά κανόνα σε μορφές αυτοαπασχόλησης με χαμηλό δυναμικό ανάπτυξης και με αρνητική προοπτική επιβίωσης, αλλά και περιορισμένης θετικής επίδρασης στην εθνική ανταγωνιστικότητα. Αντίθετα, οι επιχειρηματικές προσπάθειες οι οποίες βασίζονται στην αναγνώριση και εκμετάλλευση μιας ευκαιρίας σε συγκεκριμένη αγορά, έχουν πολύ μεγαλύτερες πιθανότητες επιβίωσης και ουσιαστικότερης επίδραση στην εθνική ανταγωνιστικότητα και αποτελούν ευκαιρίες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ»

Λέγοντας «επιχειρηματικό πνεύμα» εννοούμε τη διάθεση και τις ικανότητες να αξιοποιήσει κανείς τις γνώσεις και τις δεξιότητες που διαθέτει, σύμφωνα με τις ανάγκες της αγοράς, ώστε να αποφέρουν οικονομικό όφελος. Ως επιχειρηματικότητα θα μπορούσαμε να ορίσουμε *‘το σύνολο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που σχετίζονται με τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, την εισαγωγή νέων προϊόντων και τεχνολογιών και την αναζήτηση επιχειρηματικών ευκαιριών. Με τον όρο «επιχειρηματικότητα» εννοούμε ακόμα τη δεξιότητα της οργάνωσης, του σχεδιασμού και της υλοποίησης μιας ιδέας, προκειμένου να προσφερθεί στην αγορά ένα προϊόν ή μια υπηρεσία με τρόπο έξυπνο, πρωτότυπο, ανταγωνιστικό και αποτελεσματικό’.*

Η έννοια της επιχειρηματικότητας έχει τις ρίζες της στις επιστήμες της οικονομικής θεωρίας και της κοινωνιολογίας. Ο σχεδιασμός, η οργάνωση, η ανάπτυξη και η θεμελίωση μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας αποτελεί αντικείμενο ενδιαφέροντος και μελέτης επιστημόνων, κυρίως από το χώρο του μάνατζμεντ. Στη σύγχρονη εκδοχή της συνδυάζει στοιχεία από την ψυχολογία, τη διοίκηση και τη βιομηχανική γεωγραφία. Για την ανάληψη μιας επιχειρηματικής δράσης χρειάζεται να μελετηθεί ο εντοπισμός, η αξιοποίηση και η δημιουργία ευκαιριών, το προφίλ των ανθρώπων που αναλαμβάνουν μια επιχειρηματική δραστηριότητα, όπως και η σημασία του οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος μέσα στο οποίο λειτουργούν οι επιχειρήσεις.

Ωστόσο, παρατηρείται ότι οι νέοι, μελλοντικοί ελεύθεροι επαγγελματίες που έχουν μια καλή επιχειρηματική ιδέα, συχνά είναι απροετοίμαστοι και είτε παραιτούνται από την ιδέα είτε ξεκινούν χωρίς σωστή προετοιμασία και καθοδήγηση, με αποτέλεσμα να θέτουν σε κίνδυνο την οικονομική τους δραστηριότητα.¹

¹ Κεδράκα, Κ., *Η επιχειρηματικότητα «ανοίγει» επαγγελματικές προοπτικές στους νέους*. Διαθέσιμο σε: www.anher.gr, Μάρτιος 2013.

1.1 Ιστορική αναδρομή στην επιχειρηματικότητα

Ο άνθρωπος οδηγήθηκε στις σημερινές μορφές επιχειρηματικότητας από την περίοδο της βιομηχανικής επανάστασης. Η γνωστή σε όλους βιομηχανική επανάσταση άρχισε από την Βρετανία και εξελίχθηκε σε δύο φάσεις την Α' Βιομηχανική Επανάσταση (1780-1800) και την Β' Βιομηχανική Επανάσταση (1850-1870) φέρνοντας αλλαγές και ριζικές ανακατατάξεις στην οικονομία και κοινωνία της Ευρωπαϊκής Ηπείρου μέσω της εκμηχάνισης της παραγωγής. Διαμόρφωσε μία κοινωνία κεφαλαίου, εδραιώνοντας την πλουτοκρατία και οδηγώντας τις ευρωπαϊκές κοινωνίες από την αγροτική στη βιομηχανική μορφή τους. Σύμφωνα με τον Church η εκβιομηχάνιση είναι αποτέλεσμα αποφάσεων που έλαβαν άτομα συνδυάζοντας πόρους, τρόπους, μορφές χρήσης σε τομείς που αφορούσαν την παραγωγή, το εμπόριο, την αστική ανάπτυξη. Αυτό το επιχειρηματικό πνεύμα συνοψίζει τον ρόλο του επιχειρηματία.

Σε κοινωνικό επίπεδο, η βιομηχανική επανάσταση προκάλεσε τη διαμόρφωση της αριστοκρατίας του πλούτου. Σε πολιτικό επίπεδο, επικράτησε ο φιλελευθερισμός, η διαμόρφωση του εργατικού συνδικαλισμού ενώ παράλληλα έγινε δυνατή η επίτευξη κοινωνικών διεκδικήσεων όπως η δημόσια και δωρεάν παιδεία και τα συστήματα κοινωνικής πρόνοιας.

Σε επιχειρηματικό επίπεδο κατά την περίοδο από την έναρξη της Β' Βιομηχανικής Επανάστασης και μέχρι την έναρξη του Α' Παγκοσμίου πολέμου διαμορφώνονται οι κατάλληλες οικονομικές συνθήκες για να εμφανιστεί η έννοια της επιχειρηματικότητας ως οικονομική δραστηριότητα. «Η περίοδος 1850-1914 γνώρισε την πρωτοφανή εισροή με την συγκρότηση μετοχικών εταιρειών και συνασπισμών, όπως τα καρτέλ και τα τραστ, υπό την πίεση του χρηματοπιστωτικού συστήματος».²

Όμως, η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα από την μεταπολίτευση μέχρι τις αρχές του 21^{ου} αιώνα δεν είχε θετική αποδοχή από τους Έλληνες και οι περισσότεροι θεωρούσαν την επιχειρηματικότητα ως μια δράση που αναπτύσσουν οι ήδη υφιστάμενες και κυρίως οι μεγάλες επιχειρήσεις.

² Για τη Βιομηχανική επανάσταση βλ. και Ιωάννης Κολιόπουλος κ.λπ., *Ιστορία του νεότερου και σύγχρονου κόσμου*, Γ' Λυκείου - Γενικής Παιδείας, Αθήνα 2012.

1.2 Ο ρόλος της παιδείας.

Στην Ελλάδα θεωρείται αναγκαίο να γίνει μια προσπάθεια ένταξης από επιχειρηματικούς και οικονομικούς κύκλους στην εκπαίδευση, με το σκεπτικό πως βοηθάει στην ανάπτυξη της παιδείας, της οικονομίας και της κοινωνίας. Υπάρχουν Οργανισμοί που προάγουν την επιχειρηματικότητα σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο, όπως το JCI (Junior Chamber International), η JADE, η EUROPEN και άλλοι.³

Το τελευταίο διάστημα έχει ξεκινήσει η πραγματοποίηση διάφορων δράσεων που φέρνουν την επιχειρηματικότητα ακόμη και μέχρι στα σχολεία της πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης. Ο ρόλος που μπορεί να διαδραματίσει η εκπαίδευση σε όλες τις βαθμίδες της για τη δημιουργία μίας επιχειρηματικής κουλτούρας στην Ελλάδα είναι *καταλυτικός*.

Αρχικά, υπάρχουν ορισμένες ενέργειες που ευνοούν την επιχειρηματικότητα στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση. Έχουν προστεθεί δύο μαθήματα στην υποχρεωτική εκπαίδευση των ενιαίων λυκείων που αφορούν οικονομικές και εμπορικές θεωρίες: Αρχές Οικονομικής Θεωρίας και Αρχές Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων. Τα δύο αυτά μαθήματα αποτελούν μια αρχική εισαγωγή σε έννοιες, όπως η επιχείρηση, η προσφορά των αγαθών, ο προσδιορισμός των τιμών, το τραπεζικό σύστημα και οι μορφές της σύγχρονης αγοράς. Άλλες πρωτοβουλίες που πιθανόν ενισχύουν το πνεύμα της επιχειρηματικότητας είναι τα σχολικά προγράμματα λαχνών και σχολικών πανηγύρεων. Επίσης, οι μαθητές αρκετά συχνά πουλάνε ημερολόγια και μπλούζες, προκειμένου να συλλέξουν χρήματα για την διεξαγωγή τριήμερων και πενθήμερων εκδρομών. Στην Αμερική, για παράδειγμα, είναι παράδοση για παιδιά ηλικίας Δημοτικού να ενθαρρύνονται από τους γονείς τους να φτιάξουν λεμονάδα και να βγουν στο δρόμο, να στήσουν τον πάγκο τους και να την πουλήσουν στους περαστικούς.⁴

Ένας σημαντικός φορέας προώθησης της επιχειρηματικότητας μέσω της παιδείας είναι τα Πανεπιστημιακά Ιδρύματα. Στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών έχει εισαχθεί ως αυτοτελές μάθημα η Επιχειρηματικότητα (2003-2004). Πρωτοπόρο υπήρξε το νέο Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας, στο οποίο το μάθημα

³ Wikipedia. Διαθέσιμο σε: <http://el.wikipedia.org>

⁴ Βάρβογλης, Φ., *Καταλυτικός ο ρόλος της εκπαίδευσης στη δημιουργία startup κουλτούρας*. EMEA . Διαθέσιμο σε: www.emea.gr (Ανακτήθηκε 3 Απριλίου 2013).

επιχειρηματικότητας είναι υποχρεωτικό στο τελευταίο εξάμηνο σπουδών και οι φοιτητές καλούνται να ετοιμάσουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο για μια ιδέα που έχουν.

Μερικοί φοιτητές έχουν πάρει βραβεία για τα επιχειρηματικά τους σχέδια από venture funds και άλλους εξωπανεπιστημιακούς φορείς. Παράλληλα, οι φοιτητές τοποθετούνται σε επιχειρήσεις για πρακτική άσκηση. Η ώθηση από την Ευρωπαϊκή Κοινότητα είναι σημαντική, καθώς προωθεί προγράμματα και διοχετεύει πόρους, ειδικά για ανάπτυξη ολοκληρωμένων μαθημάτων επιχειρηματικότητας. Σε όλα τα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα υπάρχουν Γραφεία Διασύνδεσης και Διαμεσολάβησης. Σκοπός τους είναι η σύνδεση του φοιτητή με τον εργασιακό χώρο, μέσω ανακοινώσεων θέσεων εργασίας σε επιχειρήσεις και οργανισμούς. Ταυτόχρονα, διοργανώνουν ημερίδες επιχειρηματικότητας, προκειμένου να μεταδώσουν στον νέο άνθρωπο την αξία της επιχείρησης στην πιθανή ανεργία. Για παράδειγμα, το Γραφείο Διασύνδεσης του Πανεπιστημίου Αθηνών έχει ειδική ιστοσελίδα στο Internet για να προωθεί την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, και μεθοδολογικά προτείνει την διδασκαλία από απόσταση, τεχνικές εκμάθησης βασισμένες σε προβλήματα και τεχνικές κριτικής επισκόπησης, ως σημαντικούς τρόπους εκπαίδευσης νέων.⁵

Η επιχειρηματικότητα είναι κατ' αρχήν τρόπος σκέψης. Μετά είναι γνώση. Είναι τρόπος σκέψης για το πώς αντιμετωπίζονται τα προβλήματα. Είναι ένας τρόπος σκέψης που λέει ότι «*το πρόβλημα το λύνω εγώ!*». Με αυτή τη λογική, η εκπαίδευση είναι καθοριστικός παράγοντας όχι μόνο μέσα από μαθήματα και δράσεις επιχειρηματικότητας αλλά και μέσα από τον τρόπο που μαθαίνει στον μαθητή να σκέπτεται. Αυτό ξεκινάει στην πρωτοβάθμια εκπαίδευση.

Το εκπαιδευτικό σύστημα γενικά και τα Πανεπιστήμια και ΤΕΙ ειδικότερα είναι σημεία δημιουργίας, διανομής και αποθήκευσης γνώσης. Είναι προς μεγάλο όφελος της επιχειρηματικής δραστηριότητας να μπορεί να αξιοποιήσει αυτή την υπάρχουσα γνώση. Είναι σαφώς πιο οικονομική λύση από τις εταιρείες σύμβουλων και σαφώς με μεγαλύτερο εύρος γνώσεων.

⁵ *Εμπόδια της νεανικής επιχειρηματικότητας στην ελληνική κοινωνία και προτάσεις για τη βελτίωσή της.*
Διαθέσιμο σε: www.perceptum.gr (Ανακτήθηκε 16 Νοεμβρίου, 2012).

Το θεσμικό πλαίσιο που θα βοηθήσει σε αυτή την κατεύθυνση αφορά δυο διαστάσεις. Ένα είναι το πλαίσιο πρακτικής άσκησης φοιτητών σε επιχειρήσεις. Η γραφειοκρατία και οι απαιτήσεις του νομικού πλαισίου καθιστούν δύσκολη την άσκηση των φοιτητών σε επιχειρήσεις και η άσκηση είναι ένα κομμάτι της μεταφοράς γνώσης. Το δεύτερο είναι το πλαίσιο συνεργασίας επιχειρήσεων και μη κυβερνητικών επιχειρήσεων με την τριτοβάθμια εκπαίδευση, χρειάζεται να γίνει απλούστερο και αμεσότερο.

Όπως είπε και ο Henry Ford *«Η ανταγωνιστικότητα μιας χώρας δεν ξεκινά στα πατώματα ενός εργοστασίου ή στο μηχανολογικό εργαστήριο ξεκινά στην αίθουσα διδασκαλίας.»*⁶

⁶ Βάρβογλης, Φ., *Καταλυτικός ο ρόλος της εκπαίδευσης στη δημιουργία startup κουλτούρας*. EMEA . Διαθέσιμο σε: www.emea.gr (Ανακτήθηκε 3 Απριλίου 2013).

1.3 Στοιχεία της προσωπικότητας του επιχειρηματία.

Για την επιτυχία ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος, εξυπακούεται ότι σημαντικό ρόλο καλείται να διαδραματίσει και ο χαρακτήρας και η προσωπικότητα του επιχειρηματία. Σε γενικές γραμμές τα στοιχεία της προσωπικότητας ενός καλού επιχειρηματία συνοψίζονται στα ακόλουθα:

- Κοινή λογική
- Ηγετική ικανότητα
- Αυτοπεποίθηση
- Δημιουργικότητα
- Ανεξαρτησία
- Εντιμότητα και ακεραιότητα
- Γνώση του επιχειρηματικού αντικειμένου
- Υπομονή και προσήλωση στο στόχο
- Επιμονή στη λύση προβλημάτων
- Ικανότητα στη διεκπεραίωση
- Πρωτοβουλίες και ανάληψη ευθύνης
- Διάθεση επιτέλεσης 'κατορθωμάτων'
- Προσανατολισμός στην ευκαιρία

Θα πρέπει ακόμη να σημειωθεί ότι οι εν δυνάμει επιχειρηματίες, συνήθως:

- Επικεντρώνουν την προσοχή τους σε κλάδους που γνωρίζουν από προηγούμενες απασχολήσεις τους, ακόμη και ως υπάλληλοι.
- Δημιουργούν την επιχείρησή τους παρακινούμενοι από το φόβο της απώλειας της εργασίας τους ή της ανεργίας.
- Εργάζονται σε μικρές επιχειρήσεις και στη συνέχεια ιδρύουν τη δική τους επιχείρηση, η οποία βρίσκεται στον ίδιο κλάδο με αυτήν από την οποία ξεκίνησαν.

Από το 1942, ο Schumpeter προσδιόρισε ότι, «[...] η λειτουργία των επιχειρηματιών είναι να αναθεωρούν ή και να προκαλούν επανάσταση στη διαδικασία παραγωγής με την εκμετάλλευση μιας επινόησης ή γενικότερα, μιας τεχνολογικής δυνατότητας για την παραγωγή ενός νέου αγαθού ή για την παραγωγή ενός παλαιότερου αλλά με νέα μέθοδο, με το άνοιγμα μίας νέας πηγής παροχής αγαθών ή μίας νέας αγοράς προϊόντων, με την αναδιοργάνωση μίας βιομηχανίας κ.λπ. [...] [Τούτο] απαιτεί ικανότητες οι οποίες συναντώνται σε ένα εξαιρετικά μικρό ποσοστό του πληθυσμού και αυτό προσδιορίζει τον επιχειρηματικό τύπο καθώς και την επιχειρηματική λειτουργία»⁷

⁷ Μιχαηλίδης, Α. (2011). *Καινοτομία & Επιχειρηματικότητα*. Αθήνα

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΣΗΜΕΡΑ

Ενώ η επιχειρηματικότητα έχει γίνει το αγαπημένο σύνθημα της παγκόσμιας οικονομίας τις τελευταίες δύο δεκαετίες, εντούτοις στη χώρα μας ακόμα προσπαθούμε να την απενεχοποιήσουμε και να την απομυθοποιήσουμε. Η στρέβλωση της επιχειρηματικότητας και του επιχειρηματικού πνεύματος των Ελλήνων, δυστυχώς, επιτείνει ακόμη περισσότερο την κατάσταση.⁸

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έκθεσης του Ινστιτούτου Οικονομικής και Βιομηχανικής Έρευνας (IOBE), στην Ελλάδα, πάνω από 450.000 άτομα, που αντιστοιχούν στο 6,5% του ενεργού πληθυσμού (ηλικίες 18-64 ετών) βρισκόταν σε φάση εκκίνησης επιχειρηματικής δραστηριότητας από το 2012. Το ποσοστό αυτό είναι σημαντικά χαμηλότερο από το 8% που είχε καταγραφεί το 2011. Η πτώση βεβαίως συνδέεται με την οικονομική κατάσταση στην οποία βρίσκεται η χώρα, καθώς η ύφεση συρρικνώνει τις επιχειρηματικές πρωτοβουλίες που θεωρούνται βιώσιμες. Έτσι, ενώ το 2011 η Ελλάδα κατατασσόταν στην 4η υψηλότερη θέση ανάμεσα στις χώρες καινοτομίας, το 2012 βρίσκεται στην 12η θέση. Μάλιστα, τα πρώτα στοιχεία από την έρευνα του 2013 καταγράφουν μια περαιτέρω πτώση του δείκτη στο 5,5%. Αυτό σημαίνει ότι ο αριθμός των ατόμων που βρισκόταν σε φάση εκκίνησης επιχειρηματικής δραστηριότητας το 2013 ήταν περίπου 380.000 άτομα ή 70.000 λιγότεροι σε σχέση με το 2012.

Πάνω από το ένα τρίτο (36,32%) των επιχειρηματιών είναι ηλικίας 25 – 34 ετών. Πρόκειται για θετικό γεγονός, καθώς μπορεί να υποτεθεί ότι οι νεότερες ηλικίες φέρνουν μαζί τους στον επιχειρηματικό στίβο νέες ιδέες και διάθεση πειραματισμού. Ωστόσο, ακόμα και αν αξιολογήσει κανείς θετικά αυτό το στοιχείο, είναι βέβαιο ότι αυτό που εξηγεί την τάση είναι η μεγάλη ανεργία των νέων στη χώρα μας, που απωθεί όλο και μικρότερες ηλικίες από την ελπίδα της εύρεσης μισθωτής εργασίας και, άρα, τις στρέφει προς κάποιου είδους αυτόνομη επιχειρηματική δραστηριοποίηση.

⁸ Πετρίδου Ν, Ε. (2011). *Επαναπροσδιορίζοντας το «επιχειρείν»*, Α.Π.Θ.: Σχολή Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών.

Η επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων είναι ελαφρώς υψηλότερη στην περίπτωση των μεταναστών σε σύγκριση με το ποσοστό που καταγράφεται για τον γηγενή πληθυσμό (6,9% έναντι 6,3%). Πρόκειται για αναμενόμενο εύρημα, καθώς οι μετανάστες αντιμετωπίζουν μεγαλύτερες δυσκολίες στην πρόσβαση σε θέσεις μισθωτής απασχόλησης (σε σύγκριση με τον γηγενή πληθυσμό), με αποτέλεσμα η επιχειρηματική διέξοδος να είναι για αυτούς πιο εύκολα επιλέξιμη.

Αναφορικά με τον δείκτη καθιερωμένης επιχειρηματικότητας η Ελλάδα παρουσιάζει την υψηλότερη επίδοση μεταξύ των χωρών καινοτομίας (12,3%). Ωστόσο, είναι σαφώς χαμηλότερο το ποσοστό σε σχέση με το 2011 (15,8%). Είναι αξιοσημείωτο ότι ενώ το 2012 ήταν το χειρότερο έτος της ύφεσης στην οποία βρίσκεται η Ελλάδα τα τελευταία χρόνια, με ότι αυτό συνεπάγεται για τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων και την ανεργία, η δομή της ελληνικής οικονομίας ως βασιζόμενη στη μικρή επιχείρηση δεν μεταβάλλεται. Η κυριαρχία των μικρών επιχειρήσεων στην ελληνική οικονομία φαίνεται ότι υποχωρεί μόλις οριακά. Η χώρα μας ήταν λοιπόν και παραμένει οικονομία μικροεπιχειρηματιών.

Προς την ίδια κατεύθυνση η Ελλάδα καταγράφει την δεύτερη υψηλότερη επίδοση ανάμεσα στις χώρες καινοτομίας στην συνολική επιχειρηματικότητα. Ωστόσο θα πρέπει να επισημανθεί πως για τις χώρες καινοτομίας που καταγράφουν υψηλή συνολική επιχειρηματικότητα, η επίδοσή τους οφείλεται κυρίως στην υψηλή επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων. Αντιθέτως, η Ελλάδα αποτελεί εξαίρεση μεταξύ αυτών καθώς η υψηλή επίδοση στο συνολικό δείκτη διαμορφώνεται πρωτίστως από την υψηλή τιμή της καθιερωμένης επιχειρηματικότητας. Το γεγονός αυτό υποδηλώνει πως η υψηλή συνολική επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα δεν αντανακλά τη δυναμική της οικονομίας.

Σύμφωνα με το Ινστιτούτο Οικονομικής και Βιομηχανικής Έρευνας (IOBE) επισημαίνεται ότι στην Ελλάδα ακόμη και πριν την οικονομική κρίση, ο δείκτης εκτίμησης επιχειρηματικών ευκαιριών και ο δείκτης φόβου της αποτυχίας των εν δυνάμει επιχειρηματιών δεν βρίσκονται σε ικανοποιητικά επίπεδα. Αν και τα νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα παρουσιάζουν τα τελευταία χρόνια της οικονομικής κρίσης, υψηλό βαθμό καινοτομίας, έχουν χαμηλή ανταγωνιστικότητα, εξωστρέφεια και εξαγωγικό προσανατολισμό. Ακόμη, καταγράφεται μια πτώση στο επίπεδο της τεχνολογίας που χρησιμοποιούν οι νέες επιχειρήσεις, ωστόσο μεταξύ των υπόλοιπων χωρών του ΟΟΣΑ η θέση της Ελλάδος είναι αρκετά ικανοποιητική.

Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα συγκυρίας για τις μικρομεσαίες Ελληνικές επιχειρήσεις της Εθνικής Τράπεζας (2013), ο εκτοπισμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων από τις μεγάλες θα συνεχιστεί και το 2014, μεγαλώνοντας ακόμη περισσότερο το χάσμα μεταξύ τους, αφού η αρνητική οικονομική συγκυρία των τελευταίων χρόνων έχει οδηγήσει στην πτώση του κύκλου εργασιών της μέσης μικρομεσαίας κατά περίπου 50%.⁹

2.1 Επιχειρηματικές προδιαθέσεις και κίνητρα.

Στους πολιτισμικούς παράγοντες, δηλαδή στη γενικότερη στάση μιας κοινωνίας απέναντι στην επιχειρηματική δραστηριότητα, η χώρα μας καταγράφει μια από τις υψηλότερες επιδόσεις στην κοινωνική καταξίωση και σεβασμό προς τους επιτυχημένους επιχειρηματίες. Αντιθέτως, καταγράφει σταθερά τη χαμηλότερη επίδοση μεταξύ των χωρών καινοτομίας στην προβολή επιτυχημένων περιπτώσεων επιχειρηματικότητας από τα μέσα ενημέρωσης.

Οι αντιλήψεις στην Ελλάδα σχετικά με την ύπαρξη επιχειρηματικών ευκαιριών εντός του επόμενου εξαμήνου καταγράφουν με ποσοστό 12,9% μια από τις χαμηλότερες επιδόσεις παγκοσμίως για το 2012. Η επίπτωση της μακροχρόνιας ύφεσης της ελληνικής οικονομίας στο σχετικό δείκτη είναι βέβαια αναμενόμενη. Ωστόσο, σε σχέση με την περίοδο 2008-2011 παρατηρείται μια σαφής αντιστροφή της πτωτικής τάσης (π.χ. το 2011 ήταν 10,9%). Φαίνεται λοιπόν ότι καταγράφεται μια τάση ανάκαμψης της οικονομίας, καθώς περισσότερα άτομα από ότι στο παρελθόν διαπιστώνουν ότι υπάρχουν επιχειρηματικές ευκαιρίες γύρω τους. Επίσης, το 64,4% του δείγματος απαντά ότι η επιχειρηματικότητα είναι καλή επιλογή σταδιοδρομίας, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό το 2011 ήταν μόνο 61%. Η αύξηση αυτή υποδηλώνει μια θετικότερη εκτίμηση για τις προοπτικές βιωσιμότητας νέων εγχειρημάτων σε σύγκριση με το παρελθόν, άρα ενδεχομένως υποδηλώνει και την προσδοκία ότι οι προοπτικές της οικονομίας αναμένεται να βελτιωθούν.

Όσον αφορά τους προσωπικούς παράγοντες, οι Έλληνες εξακολουθούν να καταγράφουν – όπως και όλα τα προηγούμενα έτη - υψηλή επίδοση στον δείκτη που αφορά τις ικανότητες, τις γνώσεις και την εμπειρία για την άσκηση επιχειρηματικής

⁹ Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών, Επιχειρηματικότητα 2012-2013, IOBE. Διαθέσιμοσε: www.iobe.gr (Ανακτήθηκε 8 Μαΐου, 2014).

δραστηριότητας. Μεγαλύτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει ο άλλος προσωπικός παράγοντας που αφορά τον φόβο της αποτυχίας καθώς το 2012, περισσότεροι από επτά στους δέκα Έλληνες δήλωναν ότι ο φόβος της αποτυχίας θα τους απέτρεπε να ξεκινήσουν μια επιχειρηματική δραστηριότητα.

Τα ευρήματα αναφορικά με τα κίνητρα επιχειρηματικής δραστηριοποίησης αναδεικνύουν πως μετά την έναρξη της κρίσης στην Ελλάδα η επιχειρηματικότητα ανάγκης σημείωσε σημαντική αύξηση καθώς 3 στους 10 επιχειρηματίες δηλώνουν πως στράφηκαν στον επιχειρηματικό στίβο από ανάγκη. Με άλλα λόγια, η συνεχιζόμενη ύφεση οδηγεί περισσότερους Έλληνες στον επιχειρηματικό στίβο από ανάγκη, παρά για λόγους εκμετάλλευσης πραγματικών επιχειρηματικών ευκαιριών.¹⁰

2.2 Ποιοτικά χαρακτηριστικά των νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων.

Η νέα επιχειρηματικότητα συμβάλλει στην οικονομική ανάπτυξη όχι τόσο μέσω του πλήθους των νέων εγχειρημάτων που θέτει σε λειτουργία, όσο κυρίως μέσω των ποιοτικών τους χαρακτηριστικών. Σε αυτό το πλαίσιο, μεγαλύτερη σημασία έχει η καινοτομία, η εξωστρέφεια και οι προοπτικές δημιουργίας απασχόλησης των νέων εγχειρημάτων, παρά ο αριθμός τους.

Σχετικά με τις προοπτικές δημιουργίας απασχόλησης, από το σύνολο του δείγματος κατά την έρευνα πληθυσμού το 2012, το υψηλότερο ποσοστό των ατόμων ηλικίας 18 έως 64 ετών δήλωναν ότι δεν προσδοκούν να δημιουργήσουν πάνω από τέσσερις νέες θέσεις απασχόλησης σε βάθος πενταετίας, ενώ μόλις το 0,67% προσδοκούσαν να δημιουργήσουν μεταξύ 5 και 19 νέες θέσεις. Αυτό σημαίνει ότι η νέα επιχειρηματικότητα στη χώρα μας εξακολουθεί να αναπαράγει τη βασική δομή της ελληνικής οικονομίας: μια οικονομία που βασίζεται στην ύπαρξη και λειτουργία πολύ μικρών επιχειρήσεων οι περισσότερες εκ των οποίων δεν αναπτύσσονται και ως εκ τούτου δεν δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας.

Αναλύοντας τον βαθμό εξωστρέφειας των νέων επιχειρήσεων προκύπτει πως το 2012 το 20,6% των νέων επιχειρηματιών δήλωναν ότι πάνω από το 25% των πελατών τους θα προέρχονται από το εξωτερικό. Το αντίστοιχο ποσοστό το 2011

¹⁰ Ιδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών, Επιχειρηματικότητα 2012-2013, IOBE. Διαθέσιμο σε: www.iobe.gr (Ανακτήθηκε 8 Μαΐου, 2014).

ήταν μόνο 16,1%. Από την άλλη πλευρά, 51,3% των νέων επιχειρηματιών δήλωναν ότι θα απευθυνθούν αποκλειστικά στην εγχώρια αγορά, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό το 2011 ήταν 44,8%. Φαίνεται λοιπόν ότι η κρίση έχει ενεργοποιήσει δύο αντιθετικές τάσεις, οι οποίες ενδεχομένως αντανακλούν αφενός τον συντηρητικό προσανατολισμό των εγχειρημάτων που ξεκινούν κυρίως για λόγους ανάγκης, αλλά αφετέρου, και τον περισσότερο αισιόδοξο προσανατολισμό των εγχειρημάτων που έχουν ως κίνητρο την εκμετάλλευση των ευκαιριών που έχει αναδείξει η κρίση.¹¹

¹¹ Ιδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών, Επιχειρηματικότητα 2012-2013, IOBE. Διαθέσιμο σε: www.iobe.gr (Ανακτήθηκε 8 Μαΐου, 2014).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. ΝΕΑΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Για να ενισχυθεί η επιχειρηματικότητα και συγκεκριμένα για να τεθούν φρέσκιες νεανικές ιδέες, ενισχύεται η επιχειρηματικότητα των νέων, μέσω προγραμμάτων που αποσκοπούν στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της επιχειρηματικότητας. Τα προγράμματα αυτά διεξάγονται μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων επιχειρήσεων. Στην Ελλάδα, διάφορες υπηρεσίες απευθύνονται σε νέους επιχειρηματίες, δύο από αυτές είναι:

- *Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας*
- *Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας*

3.1 Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας.

Το Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας συλλέγει, καταγράφει, επεξεργάζεται στοιχεία και αναδεικνύει τις τάσεις της νεανικής επιχειρηματικότητας. Είναι έργο του Υπουργείου Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων και της Γενικής Γραμματείας Νέας Γενιάς ενταγμένο στο ΕΠΕΑΕΚ (Επιχειρησιακό πρόγραμμα Εκπαίδευσης και Αρχικής Επαγγελματικής Κατάρτισης) & συγχρηματοδοτούμενο από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο.

Σκοπός του Παρατηρητηρίου Νεανικής Επιχειρηματικότητας είναι η ενίσχυση της νεανικής επιχειρηματικότητας και η καλλιέργεια της επιχειρηματικής συνείδησης στους νέους μέσω της συγκέντρωσης, καταγραφής και επεξεργασίας στοιχείων που αφορούν την επιχειρηματικότητα και την παροχή τους ως επεξεργασμένη πληροφορία σε κάθε ενδιαφερόμενο.

Στις αρμοδιότητες του περιλαμβάνονται ιδίως:

- Η συνεργασία με τα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα της χώρας και την εκπόνηση περιοδικών ερευνών-μελετών με στόχο την ανάδειξη και παρουσίαση των ειδικών συνθηκών του επιχειρηματικού περιβάλλοντος που επικρατεί σε κάθε περιφέρεια.

- Η παρακολούθηση των τάσεων και των μεταβολών στο επιχειρηματικό τοπίο μέσω της συγκέντρωσης μακροοικονομικών και μικροοικονομικών μεγεθών και στοιχείων.
- Η επεξεργασία των συλλεγόμενων στοιχείων ώστε να παράγεται δομημένη πληροφορία και η διάχυση της πληροφορίας αυτής μέσω του διαδικτύου.
- Η συμβολή στην επίλυση προβλημάτων τεκμηρίωσης οικονομικών και παραγωγικών στοιχείων και δεδομένων και στην συναγωγή αξιόπιστων συμπερασμάτων για τις δραστηριότητες, την πορεία και τις ιδιαιτερότητες των νέων επιχειρήσεων.
- Η συνεργασία με φορείς που δραστηριοποιούνται στον τομέα της απασχόλησης και της επιχειρηματικότητας, για την ανταλλαγή πληροφοριών και τεχνογνωσίας καθώς και το συντονισμό των δράσεων τους.

Τα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα εμπλουτίζουν με πληροφορίες, το Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας και λειτουργούν ως Κόμβοι σε περιφερειακά σημεία, το έργο των οποίων περιλαμβάνει:

Την εκπόνηση μια έρευνας και την δημοσίευση των αποτελεσμάτων της περιοδικά, σε τοπικό επίπεδο προκειμένου μέσα από συλλογή πρωτογενών και την επεξεργασία δευτερογενών στοιχείων να αναλύονται οι τάσεις νεανικής επιχειρηματικότητας ανά περιοχή και να γίνεται τόσο παρουσίαση των ευκαιριών και απειλών για ανάληψη επιχειρηματικής δράσης από νέους επιχειρηματίες ανάλογα με τον κλάδο παραγωγής και την γεωγραφική εγκατάσταση όσο η ανάπτυξη στρατηγικών που θα ενισχύσουν τη νεανική επιχειρηματικότητα ανάλογα με τις ειδικές συνθήκες του επιχειρηματικού περιβάλλοντος που επικρατεί σε κάθε περιφέρεια .

Οι γενικοί στόχοι αποσκοπούν στην ανάπτυξη στρατηγικών και στην ανάδειξη καινοτόμων δράσεων σε τοπικό επίπεδο με σκοπό την περαιτέρω ενίσχυση της νεανικής επιχειρηματικότητας. Τέλος, από τις έρευνες του Παρατηρητήριου μπορούν να αναδεχθούν οι καινοτόμες επιχειρήσεις και να καταγράφονται ελλείψεις στον τομέα της «νέας οικονομίας».¹²

¹² ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ, ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΗΡΙΟ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ., www.paratiritirio.gr

3.2 Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας.

Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας ορίζονται οι δομές που σχεδιάστηκαν για να στηρίζουν τους νέους να ξεκινήσουν και να αναπτύξουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα.

Το έργο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και τη Γενική Γραμματεία Νέας Γενιάς, στα πλαίσια του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ε.Π.Ε.Α.Ε.Κ.

Οι Θυρίδες δημιουργήθηκαν για να στηρίξουν τη νεανική επιχειρηματικότητα και να αποτελέσουν φορέα άντλησης πληροφόρησης, ενημέρωσης και δικτύωσης των νέων επιχειρηματιών. Η ευελιξία είναι απαραίτητη διότι οι Θυρίδες απευθύνονται σε όλες τις οικονομικές δραστηριότητες και στο σύνολο των νέων ανθρώπων, που έχουν διαφορετική ιδιοσυγκρασία, διαφορετικά κίνητρα και σχέδια για το μέλλον. Έτσι το πλαίσιο της παρεχόμενης πληροφόρησης / ενημέρωσης έχει μια δυναμική μορφή και εξελίσσεται ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες των ενδιαφερομένων. Σήμερα λειτουργούν 14 Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας, ανά περιφέρεια.

Πρέπει να σημειωθεί ότι οι νέες επιχειρήσεις και ειδικά εκείνες που αναπτύσσονται από νέους ανθρώπους οι οποίοι δεν διαθέτουν τις απαιτούμενες γνώσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, είναι ιδιαίτερα ευάλωτες στα πρώτα βήματα της ανάπτυξής τους. Στα πρώτα αυτά βήματα χρειάζεται να τους διατεθεί η μέγιστη δυνατή τεχνική βοήθεια, ενημέρωση και πληροφόρηση, έτσι ώστε να ανταπεξέλθουν στις δυσκολίες που δημιουργούνται από την αβεβαιότητα της εξέλιξης της επιχειρηματικής τους ιδέας και την έλλειψη της επιχειρηματικής εμπειρίας.

Οι βασικοί στόχοι δημιουργίας των Θυρίδων είναι:

1. Η *αύξηση* της επιχειρηματικότητας, ώστε να αξιοποιηθούν με πιο ορθολογικό τρόπο οι παραγωγικοί πόροι της εθνικής οικονομίας, με την δημιουργία νέων μικρών επιχειρήσεων.
2. Η *μείωση* της ανεργίας, μέσω της δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας

Πιο αναλυτικά στους επιμέρους στόχους του έργου συμπεριλαμβάνονται:

- Η ενίσχυση της γυναικείας επιχειρηματικότητας και του ρόλου των γυναικών στην δημιουργία μικρών επιχειρήσεων..
- Η ενίσχυση των νέων και κυρίως των ανέργων για την ανάληψη επιχειρηματικής δραστηριότητας .
- Η δημιουργία ενός περιβάλλοντος υποδοχής και ενίσχυσης των επιχειρηματικών ιδεών ατόμων που προέρχονται από ειδικές πληθυσμιακές ή κοινωνικές ομάδες (παλιννοστούντων και μεταναστών) που θα τους επιτρέψει την γρηγορότερη και αποδοτικότερη προσαρμογή τους στον κοινωνικό ιστό της χώρας μας μέσα από την εμπλοκή τους στο «επιχειρείν»
- Η υποστήριξη της λειτουργία ευέλικτων δομών συνεχούς ενημέρωσης και παροχής ολοκληρωμένης τεχνικής βοήθειας.
- Η δικτύωση σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο των Θυρίδων.
- Η καταγραφή των αναγκών των νέων, ο ρόλος τους στην οικονομική ανάπτυξη των περιφερειών και η δυνατότητα προσαρμογής τους στις συνεχείς μεταβολές του οικονομικού και τεχνολογικού περιβάλλοντος,
- Η ανάπτυξη νέων εργαλείων κατάρτισης.
- Η ευαισθητοποίηση και ενεργοποίηση του κοινού και των αρμόδιων φορέων προς την κατεύθυνση της στήριξης των μικρών επιχειρήσεων.
- Νέα «εργαλεία» υποστήριξης των πολύ μικρών επιχειρήσεων επινοούνται προκειμένου να τις βοηθήσουν στην ανάπτυξη.
- Επιπρόσθετα η δομή αποτελεί και ένα γραφείο επιχειρηματικών συνοικεσίων παρέχοντας την δυνατότητα επαφής μεταξύ των συμβεβλημένων επιχειρήσεων με στόχο τη συνεχή αναζήτηση νέων ευκαιριών, την ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, την ανταλλαγή ιδεών και ιδιαίτερα, τη συνεργασία που θα βοηθήσει στην καλή λειτουργία, άνοδο των πωλήσεων και κατ' επέκταση τη βιωσιμότητα τους.

Οι υπηρεσίες που παρέχονται από τη Θυρίδα προς τους μελλοντικούς επιχειρηματίες είναι οι εξής:

- Πληροφορίες για πηγές χρηματοδότησης και προγράμματα επιχορήγησης τόσο από τον ιδιωτικό τομέα όσο και από δημοσίους Φορείς, για την αγορά εργασίας χρήσιμες για την ανίχνευση του περιβάλλοντος πριν την έναρξη μίας νέας επιχείρησης *ακόμα* για υπηρεσίες άλλων Φορέων στις οποίες ο «εν δυνάμει» επιχειρηματίας δεν έχει πρόσβαση ή αγνοεί. Επίσης για προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης προκειμένου να βελτιώσουν τις γνώσεις τους για πιο επιτυχή άσκηση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας. Τέλος, πληροφορίες δικτύωσης μέσω των βάσεων δεδομένων με τις οποίες η Θυρίδα είναι συνδεδεμένη, χρήσιμες στην λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων.
- *Υποστήριξη* στην ανάπτυξη Επιχειρηματικού Σχεδίου ως βασικού εργαλείου στην επιτυχή επιχειρηματική δραστηριότητα, στην ανάπτυξη πλάνου Marketing, προκειμένου να επιτευχθεί η αποτελεσματική προώθηση προβολή της επιχείρησης
- *Συμβουλευτική – Τεχνική Βοήθεια* αναφορικά με τις ενέργειες και τα «βήματα» που απαιτούνται για την τυπική-νομική (γραφειοκρατική) διαδικασία έναρξης μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας (αρμόδια ΔΟΥ, κωδικός δραστηριότητας (ΚΑΔ), έντυπα Μ1,Μ2) στην προσπάθεια έναρξης της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας. (Διαδικασίες που συχνά λειτουργούν αποτρεπτικά στους νέους «εν δυνάμει» επιχειρηματίες).
- *Εμπύχωση* για την αντιμετώπιση προβλημάτων που συχνά συναντούν οι νέοι κατά την έναρξη της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας.
- *Ενημερωτικό υλικό* άλλων συνεργαζόμενων Φορέων, δίνοντας ενιαία πληροφόρηση από ένα μόνο «σημείο».
- *Δικτύωση* στις επαφές τόσο με άλλους επιχειρηματίες όσο και με άτομα Φορέων, καθοδηγητών κοινής γνώμης κ.α.¹³

¹³ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ, ΘΥΡΙΔΕΣ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ: www.neagenia.gr.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4. ΕΜΠΟΔΙΑ ΤΗΣ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Η αποδοχή της επιχειρηματικότητας από τους Έλληνες νέους είναι ακόμη στα θεμέλια, λόγω των έξι σταθερών χαρακτηριστικών εμποδίων. Τα εμπόδια είναι τα εξής:

α. Ο κεντρικός ρόλος της οικογένειας στη χρηματοδότηση νέων εγχειρημάτων

Το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαίων που απαιτούνται για την έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας προέρχεται από την αποταμίευση του ίδιου του επιχειρηματία. Το υπόλοιπο προέρχεται κυρίως από την οικογένειά του, ενώ ένα μικρότερο μέρος από τραπεζικό δανεισμό και κρατικές ενισχύσεις. Ωστόσο, ο ρόλος της οικογένειας είναι ακόμα ισχυρότερος στην Ελλάδα στην περίπτωση της λεγόμενης «άτυπης επένδυσης». Ως άτυπος επενδυτής ορίζεται ένα άτομο το οποίο χρηματοδοτεί ένα νέο εγχείρημα που ξεκινάει κάποιος άλλος, χωρίς ο ίδιος να αποκτά την ιδιοκτησία οποιουδήποτε μεριδίου του νέου εγχειρήματος. Εδώ αποκαλύπτεται ότι ο αποδέκτης της άτυπης επένδυσης είναι κυρίως συγγενής του επενδυτή.

β. Ο προσανατολισμός των νέων εγχειρημάτων προς την τελική κατανάλωση

Η Ελλάδα καταγράφει το μεγαλύτερο ποσοστό στην Ευρώπη νέων εγχειρημάτων που έχουν ως αντικείμενο την παροχή προϊόντων και υπηρεσιών προς τον τελικό καταναλωτή. Το ανησυχητικό στοιχείο είναι ότι οι επιχειρηματικές δραστηριότητες που σήμερα ξεκινούν φαίνεται ότι απλώς αναπαράγουν, αντί να μεταβάλλουν, την τομεακή κατανομή της επιχειρηματικότητας στην ελληνική οικονομία.

γ. Η εκτίμηση ότι σπανίζουν οι επιχειρηματικές ευκαιρίες

Η πλειοψηφία των Ελλήνων επιχειρηματιών κινητοποιούνται για την εκμετάλλευση μιας ευκαιρίας, όμως δε «βλέπουν» σημαντικές ευκαιρίες γύρω τους. Συνεχώς αυξάνονται διαχρονικά εκείνοι που σκέφτονται να ξεκινήσουν ένα νέο εγχείρημα, ενώ μειώνονται εκείνοι που πραγματικά ξεκίνησαν. Σύμφωνα με έρευνα που έχει πραγματοποιηθεί γύρω από την επιχειρηματικότητα, ένα άτομο αντιλαμβάνεται περισσότερες ευκαιρίες όσο ευκολότερη θεωρεί ότι είναι η εκμετάλλευσή τους. Άρα, η μείωση των εμποδίων που αντιμετωπίζει η έναρξη

επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα και η απλούστευση των σχετικών διαδικασιών θα οδηγήσει στην αντίληψη και εκμετάλλευση περισσότερων ευκαιριών.

δ. Ο μεγάλος φόβος της αποτυχίας

Επιχειρηματική δράση σημαίνει πάνω απ' όλα πρωτοβουλία, πειραματισμό και ανάληψη κινδύνων. Η Ελλάδα κατέχει την «πρωτιά» στο φόβο της αποτυχίας. Όταν ικανά άτομα διακατέχονται από τον φόβο της αποτυχίας, μειώνεται η εμφάνιση τολμηρών και καινοτόμων εγχειρημάτων. Είναι ακριβώς για αυτό το λόγο που η εθνική πρωτιά στον φόβο της αποτυχίας αποκαλύπτει ένα μεγάλο κίνδυνο για την ελληνική οικονομία: τα νέα εγχειρήματα που αναδύονται να είναι λιγότερο ικανά στο να ανανεώνουν και να αναβαθμίζουν το παραγωγικό δυναμικό σε σύγκριση με άλλες χώρες.

ε. Η αδυναμία του εκπαιδευτικού συστήματος

Η σχέση του εκπαιδευτικού συστήματος με την επιχειρηματικότητα συνιστά ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα στην περίπτωση της Ελλάδας. Στην Ελλάδα, το επίπεδο εκπαίδευσης δεν επηρεάζει το αν κάποιος άτομο θα ακολουθήσει επιχειρηματική δραστηριότητα ή ποιου τύπου θα είναι αυτή. Μολονότι το πρόβλημα διαχέεται σε όλες τις βαθμίδες του εκπαιδευτικού συστήματος, εκδηλώνεται ιδιαίτερα στο επίπεδο της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, η οποία δεν προσφέρει στους φοιτητές ούτε τις γνώσεις, αλλά ούτε και τους εξοικειώνει με την προοπτική να ακολουθήσουν επιχειρηματική σταδιοδρομία. Τα τελευταία χρόνια έχουν εισαχθεί μαθήματα σχετικά με την επιχειρηματικότητα στην τριτοβάθμια εκπαίδευση. Το Σχέδιο για την Αναπτυξιακή Στρατηγική του Υπουργείου Ανάπτυξης (2006) προβλέπει την περαιτέρω εμβάθυνση τέτοιων δράσεων και την προέκτασή τους σε δύο νέες κατευθύνσεις: στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση και στη στενότερη σύνδεση της έρευνας με τις επιχειρήσεις. Ωστόσο, τέτοιου τύπου δράσεις αναπόφευκτα αφορούν μικρό μέρος των νέων που φοιτούν στα Πανεπιστήμια και τα ΤΕΙ. Έτσι, το γενικότερο πρόβλημα της σύνδεσης της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης με την παραγωγή παραμένει οξύ. Στη δημόσια συζήτηση, το πρόβλημα τίθεται συνήθως από μία μόνο σκοπιά, τις δυνατότητες δηλαδή των πτυχιούχων να εξασφαλίσουν ικανοποιητική απασχόληση, σχετική μάλιστα με το αντικείμενο των σπουδών τους. Ωστόσο, το πρόβλημα είναι πολύ ευρύτερο. Αφορά ουσιαστικά την εμπέδωση του ρόλου του ελληνικού πανεπιστημίου ως μέρους του παραγωγικού συστήματος της χώρας, με ό,τι κάτι

τέτοιο συνεπάγεται για τον προσανατολισμό των σπουδών, τις προσφερόμενες εξειδικεύσεις, τις μεθόδους διδασκαλίας και βεβαίως τις κατευθύνσεις της έρευνας.

στ. Η αμφίθυμη στάση της ελληνικής κοινωνίας απέναντι στην επιχειρηματικότητα.

Η αμφίθυμη στάση της ελληνικής κοινωνίας προς την επιχειρηματική δραστηριότητα είναι το τελευταίο σταθερό χαρακτηριστικό της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Οι Έλληνες θεωρούν την επιχειρηματική σταδιοδρομία ως κοινωνικά αποδεκτή επαγγελματική επιλογή, ταυτόχρονα, όμως, θεωρούν ότι η ελληνική κοινωνία απεχθάνεται μεγάλες διαφορές στα επίπεδα εισοδήματος, ενώ τα μέσα μαζικής ενημέρωσης ελάχιστα προβάλλουν επιτυχημένες επιχειρηματικές ιστορίες. Επιθυμούν και σχεδιάζουν να ακολουθήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα, αλλά δεν βλέπουν γύρω τους σημαντικές επιχειρηματικές ευκαιρίες. Έχουν μεγάλη εμπιστοσύνη στις ικανότητές τους, αλλά ταυτόχρονα εμφανίζονται ως παγκόσμιοι πρωταθλητές στον φόβο της αποτυχίας. Αυτά τα αμφίσημα χαρακτηριστικά πιθανώς να περιορίζουν την υγιή εκδήλωση επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα και να αμβλύνουν τα ποιοτικά χαρακτηριστικά και τη δυναμική της. Η στάση της ελληνικής κοινωνίας απέναντι στην επιχειρηματικότητα δύσκολα, βέβαια, μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο πολιτικής, δεδομένου ότι βασίζεται σε βαθιά ριζωμένες νοοτροπίες, οι οποίες δεν μπορούν να γίνουν στόχοι συγκεκριμένων μέτρων και ρυθμίσεων μέσω κυβερνητικών προγραμμάτων. Ίσως ο σημαντικότερος άξονας πάνω στον οποίο θα μπορούσαν να κινηθούν προσπάθειες σε μια τέτοια κατεύθυνση αφορά τη γενική προβολή της επιχειρηματικότητας. Η ελληνική κοινωνία πρέπει να αρχίσει να εξοικειώνεται με ιστορίες επιτυχίας, με έμφαση όμως όχι στα θετικά που προέκυψαν για το βιοτικό επίπεδο του ίδιου του επιχειρηματία, αλλά στο γεγονός ότι αυτός δημιούργησε κάτι καινούριο (επιχείρηση, προϊόν, κλπ), το οποίο δεν θα υπήρχε χωρίς τη δική του δράση. Είναι φανερό ότι είναι ακριβώς αυτή η «δημιουργική» πλευρά της επιχειρηματικότητας που είναι εξαιρετικά υποβαθμισμένη στην οπτική της ελληνικής κοινωνίας.¹⁴

¹⁴ *Εμπόδια της νεανικής επιχειρηματικότητας στην ελληνική κοινωνία και προτάσεις για τη βελτίωσή της.* Διαθέσιμο σε: www.perceptum.gr (Ανακτήθηκε 16 Νοεμβρίου, 2012).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΗΣ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Η Ελλάδα φαίνεται να μην έχει αναπτύξει την έννοια της νεανικής επιχειρηματικότητας. Αναφέρονται ορισμένες προτάσεις, προκειμένου να βελτιωθούν τα εμπόδια στην προώθηση της νεανικής επιχειρηματικότητας. Συνοπτικά, πέντε κύριοι παράγοντες πρέπει να ληφθούν υπόψη για να προωθηθεί αποτελεσματικά η νεανική επιχειρηματικότητα:

- α. Η κοινωνική και πολιτισμική συμπεριφορά απέναντι στη νεανική επιχειρηματικότητα.*
- β. Η εκπαίδευση επιχειρηματικότητας.*
- γ. Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση.*
- δ. Το διοικητικό και ρυθμιστικό πλαίσιο (γραφειοκρατικό σύστημα).*
- ε. Η βοήθεια και υποστήριξη στην εγκαθίδρυση επιχειρήσεων.*

Τα παραπάνω συνδυάζονται με ποικίλους τρόπους για να προωθήσουν τελικά την νεανική επιχειρηματικότητα.

1. Προώθηση επιχειρηματικής κουλτούρας μεταξύ των νέων μέσω:

- α) Έρευνα: κατανόηση των πολιτισμικών επιρροών στην επιχειρηματικότητα και αξιολόγηση της διάθεσης, της γνώσης και των προσδοκιών των νέων απέναντι σ' αυτή.*
- β) Προώθηση προτύπων επιχειρηματικότητας μέσω των ΜΜΕ.*
- γ) Καμπάνιες δημοσίων σχέσεων, διαγωνισμοί και βραβεία, κάλυψη από ΜΜΕ και ημερίδες νεανικής επιχειρηματικότητας.*
- δ) Εισαγωγή και προώθηση επιχειρηματικής κουλτούρας μέσω της εκπαίδευσης.*

2. Προώθηση επιχειρηματικής εκπαίδευσης.

- α) Μέσω προγραμμάτων σπουδών ιδρυμάτων ανώτατης εκπαίδευσης.*
- β) Διαγωνισμοί μικρο-επιχειρήσεων (σε μαθητές και φοιτητές).*
- γ) Πληροφοριακές πηγές και υλικό*
- δ) Σχολικές επιχειρηματικές δραστηριότητες και ημερίδες*
- ε) Ηλεκτρονικά παιχνίδια προσομοίωσης (όπως το παιχνίδι MONOPOLY).*

3. Βελτίωση στην πρόσβαση χορηγιών και χρημάτων.

α) Έρευνα για τους λόγους έναρξης και οικονομικής ενίσχυσης των επιχειρήσεων νέων ανθρώπων.

β) Παροχή οικονομικής βοήθειας και επιχορήγησης.

β1) Παροχή αφορολόγητων χρημάτων μέσω βραβείων και επιχορηγήσεων.

β2) Διευκόλυνση οικονομικών χρεών (π.χ. δάνεια με κυβερνητικές εγγυήσεις).

β3) Δημιουργία ίσων οικονομικών συνθηκών για τους νέους (π.χ. Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις (ΜΚΟ) για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας).

γ) Βελτίωση των γραφειοκρατικών διαδικασιών οικονομικής ενίσχυσης στην έναρξη επιχειρήσεων (π.χ. φορολογικές ελαφρύνσεις, απλούστευση των απαραίτητων εντύπων κλπ).

δ) Πληροφόρηση στην πρόσβαση οικονομικής ενίσχυσης.

4. Μείωση των διοικητικών και ρυθμιστικών εμποδίων.

α) Υποστηρικτικές φορολογικές ρυθμίσεις και μείωση ΦΠΑ (π.χ. e-taxis).

β) Διευκόλυνση και επιτάχυνση των διαδικασιών εγγραφής επιχειρήσεων και μείωση των εξόδων.

γ) Αναθεώρηση των νόμων περί χρεοκοπίας.

δ) Να λαμβάνονται υπόψη ειδικώς οι νεανικοί επιχειρηματίες όταν αλλάζουν οι κανονισμοί για τις επιχειρήσεις.

ε) Πληροφόρηση, συμβουλευτική και βοήθεια στις ρυθμιστικές διαδικασίες.

5. Βοήθεια και υποστήριξη στην εγκαθίδρυση επιχειρήσεων και υπηρεσίες ανάπτυξης επιχειρήσεων.

α) Έρευνα στην υποστήριξη επιχειρήσεων.

β) Παροχή καθοδήγησης, εκπαίδευσης και συμβουλευτικής στις επιχειρηματικές δεξιότητες (π.χ. ΜΚΟ, online portals).

γ) Παροχή εξοπλισμού.

δ) Προώθηση επιχειρηματικών συνδέσμων (π.χ. εκθέσεις).¹⁵

¹⁵ Α. Θεοχαρίδης, «Νεανική Επιχειρηματικότητα και Ελληνική Πραγματικότητα», Intellectum, 2007

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6. ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα που αντιμετωπίζουν οι νέοι επιχειρηματίες είναι η εξεύρεση χρηματοδότησης. Γενικά με τον οικονομικό όρο Εταιρική χρηματοδότηση, ή Χρηματοδότηση επιχείρησης, χαρακτηρίζεται το σύνολο των ενεργειών εκείνων για τη διάθεση κεφαλαίων σε μία νόμιμη επιχείρηση, ανεξάρτητα του είδους της, με στόχο την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της. Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης, ιδιαίτερα νέας, αποτελεί ίσως τη σημαντικότερη παράμετρο για την επιτυχημένη λειτουργία της. Η γνώση των εργαλείων από τον επιχειρηματία αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα για τον ίδιο και την βιωσιμότητα του εγχειρήματος ειδικότερα στα πρώτα στάδια ανάπτυξης. Λόγω του ότι τα ίδια κεφάλαια ή ακόμη και τα κεφάλαια από το οικογενειακό περιβάλλον συνήθως δεν επαρκούν για την κάλυψη των χρηματοδοτικών τους αναγκών, οι επιχειρήσεις αναγκάζονται να στραφούν σε εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης είτε δημόσιες είτε ιδιωτικές.¹⁶

Ένα αγγλικό ρητό αναφέρει ότι "ματαιοδοξία είναι ο τζίρος, λογική είναι τα κέρδη, και πραγματικότητα η ρευστότητα". Στη σημερινή οικονομική κρίση, μόνο οι εξελίξεις τρέχουν. Οι συναλλαγές κυλάνε αργά, οι πελάτες πληρώνουν αργότερα, ο τζίρος είναι πεσμένος και τα μετρητά λιγοστά. Επομένως, το πιο σημαντικό θέμα στις νέες επιχειρήσεις είναι η διαχείριση της ρευστότητας τους. Στατιστικώς, νέες επιχειρήσεις κλείνουν όχι λόγω έλλειψης κερδοφορίας, αλλά κυρίως λόγω έλλειψης ρευστότητας.¹⁷

¹⁶ Δράση 2: «Οδηγός χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων στους τομείς της αγροτικής οικονομίας, της μεταποίησης, του εμπορίου, των υπηρεσιών, του τουρισμού και της κοινωνικής οικονομίας». Διαθέσιμο σε: www.espa.gr (2013)

¹⁷ Κουζώφ, Σ. (2012). *Που θα βρω χρηματοδότηση για την επιχείρησή μου.*, ERGOQ Διαθέσιμο σε: www.ergoq.gr (Ανακτήθηκε 5 Δεκεμβρίου 2012).

6.1 Ιδιωτικοί τρόποι χρηματοδότησης.

Τα κεφάλαια ιδιωτικών φορέων εξακολουθούν να αποτελούν τη βασική πηγή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και η επιλογή των κατάλληλων χρηματοδοτικών μέσων και εργαλείων είναι απαραίτητη και σημαντική για να καταστεί βιώσιμη μια μικρή ή μεσαία επιχείρηση.¹⁸

6.1.1 Τραπεζικός Δανεισμός

Ο Τραπεζικός Δανεισμός αποτελεί στις μέρες μας ίσως τον πιο συνηθισμένο τρόπο στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες έχουν δημιουργήσει προϊόντα χορήγησης αρχικού κεφαλαίου με όρους που συμφωνούνται μαζί με τις επιχειρήσεις όπως το επιτόκιο, η διάρκεια, το ποσό κλπ. Έτσι, από τη στιγμή που καλείται η επιχείρηση να καταθέσει το επιχειρηματικό της σχέδιο και τα διάφορα δικαιολογητικά που ζητά η τράπεζα, ξεκινά η διαδικασία αξιολόγησης της έγκρισης δανείου για την επιχείρηση. Αξίζει να σημειωθεί ότι αρκετές νέες επιχειρήσεις επιλέγουν να ζητήσουν δάνεια από τράπεζες του εξωτερικού, εφόσον οι διαδικασίες έγκρισης είναι αρκετά πιο απλές.

Οι τράπεζες προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις:

α. Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης, τα οποία είναι μικρής διάρκειας και έχουν σκοπό τη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης. Ονομάζονται ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και αλληλόχρεοι λογαριασμοί.

β. Τα Μακροπρόθεσμα δάνεια που περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού. Έχουν χαμηλότερο επιτόκιο λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής τους. Ονομάζονται δάνεια για επαγγελματική στέγη δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού.

¹⁸ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ, Μ., *Τρόποι Χρηματοδότησης*. Διαθέσιμο σε: www.dasta.uom.gr (Ανακτήθηκε 16 Σεπτεμβρίου 2013).

6.1.2 Κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών ή επιχειρηματικά κεφάλαια – Venture Capital

Το Κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών ή επιχειρηματικά κεφάλαια ή Venture Capital είναι μεσο-μακροπρόθεσμες επενδύσεις υψηλής απόδοσης και υψηλού κινδύνου με συμμετοχή στα ίδια κεφάλαια νέων ή ταχέως αναπτυσσόμενων μη εισηγμένων επιχειρήσεων.

Ένα Venture Capital είναι ένα κεφάλαιο ανοιχτό ή κλειστό στην συμμετοχή τρίτων που ως νομική μορφή αποτελεί συνήθως θυγατρική εταιρεία Τραπεζικού Ιδρύματος. Σκοπός του κεφαλαίου αυτού είναι η επένδυση σε αναπτυσσόμενες εταιρείες δυναμικών κλάδων.

Οι εταιρίες Venture Capital (συνήθως είναι υποκαταστήματα τραπεζών) οι οποίες εντοπίζουν δυναμικές εταιρίες με δραστηριότητα σε κλάδους με αναμενόμενη ανάπτυξη, υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης (πωλήσεων και λειτουργικών κερδών) με δυναμικό αξιόπιστο management (εμπειρία στο αντικείμενο) και υγιή κεφαλαιακή διάρθρωση.

Για να πραγματοποιηθεί η χρηματοδότηση γίνεται η προσφορά εξαγοράς μειοψηφικού πακέτου μετοχών (συνήθως 10-30% των συνολικών). Μέσω της απευθείας συμμετοχής του Venture Capital στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών με αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, είτε με εξαγορά τμήματος του μετοχικού κεφαλαίου, είτε με διάφορα άλλα ευέλικτα σχήματα (π.χ. έκδοση προνομιούχων μετοχών ή μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου).

Οι εταιρίες venture capital ρευστοποιούν τη συμμετοχή τους συνήθως μετά την είσοδο των εταιριών στις οποίες επένδυσαν στο Χρηματιστήριο ή εναλλακτικά κατά την πώληση της πλειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου των εταιριών αυτών σε τρίτους.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα στην Ελλάδα αποτελούν οι εταιρείες Goody's, Γερμανός και Chipita, ενώ στο εξωτερικό είναι οι Microsoft, Amazon και Yahoo.

6.1.3 Ιδιώτες επενδυτές – Bussines Angels

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι εξαιρετικά εύποροι ιδιώτες που επιθυμούν να επενδύσουν μέρος των πλεοναζόντων κεφαλαίων τους σε νέες επιχειρήσεις. Συχνά, οι εν λόγω ιδιώτες είναι εξαιρετικά δραστήριοι επιχειρηματίες με σημαντική εμπειρία από τη διαχείριση των δικών τους εταιρειών. Ο επενδυτής και η ΜΜΕ διαπραγματεύονται μία συμφωνία βάσει της οποίας ο επιχειρηματικός άγγελος παρέχει κεφάλαια και σε πολλές περιπτώσεις συμβουλευτική υποστήριξη έναντι μετοχικών μεριδίων στην επιχείρηση.

Πολλά κράτη ενθαρρύνουν τους επιχειρηματικούς αγγέλους να αποκτήσουν μετοχές σε ΜΜΕ με την παροχή φορολογικών κινήτρων (Η.Β. και ΗΠΑ). Στην Ελλάδα η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτόν δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη. Ωστόσο τα επόμενα χρόνια αναμένεται να επεκταθεί και στην Ελλάδα η χρηματοδότηση από ιδιώτες επενδυτές.

6.1.4 Χρηματοδοτική Μίσθωση Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) είναι μια σύγχρονη μέθοδος μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων για την απόκτηση παγίων στοιχείων, δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση. Ο επιχειρηματίας μισθώνει από μια εταιρεία leasing περιουσιακό στοιχείο κινητό ή ακίνητο για συγκεκριμένη χρονική περίοδο και στο τέλος της περιόδου αυτής μπορεί με μονομερή του δήλωση να το αγοράσει σε προσυμφωνημένο τίμημα (δικαίωμα προαίρεσης). Το μίσθωμα είναι έτσι υπολογισμένο, ώστε στο διάστημα της μίσθωσης να καλυφθούν τα έξοδα αγοράς και το κέρδος της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Η επιχείρηση επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρεία leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτόν από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει το μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον τριών χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για δέκα χρόνια. Στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, ο μισθωτής μπορεί είτε να εξαγοράσει το πάγιο

(εξοπλισμός - ακίνητο) συνήθως έναντι συμβολικού τιμήματος είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για ορισμένο χρόνο.

Οι διαδικασίες συνεργασίες μεταξύ του επενδυτή και της εταιρίας leasing είναι απλές και το κόστος αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Η έγκριση μιας σύμβασης leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης, αξιολογείται δε με τραπεζικά κριτήρια.

Η σύμβαση leasing για εξοπλισμό δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Η αντίστοιχη σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη. Το κύριο πλεονέκτημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε σχέση με το απλό τραπεζικό δάνειο είναι ο μειωμένος κίνδυνος κακής χρήσης της πίστωσης: αντί ο πιστωτής να καταβάλει χρήματα, τα οποία μπορεί να σπαταληθούν από τον δανειολήπτη σε σκοπούς άσχετους με την επιχείρηση, διακινδυνεύοντας έτσι την επιβίωση και τη φερεγγυότητα της επιχείρησης, με τη χρηματοδοτική μίσθωση ο πιστωτής αγοράζει ο ίδιος τον εξοπλισμό και είναι εξασφαλισμένος ότι το δάνειο επενδύεται στην επιχείρηση με τρόπο παραγωγικό.

Είδη Χρηματοδοτικής Μίσθωσης :

α) Απλή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Direct Leasing)

Είναι μια σύγχρονη υπηρεσία που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν κινητό εξοπλισμό καινούριο ή μεταχειρισμένο και επαγγελματική στέγη.

β) Πώληση και Επαναμίσθωση Παγίων Στοιχείων (Sale & Lease Back)

Η επιχείρηση που επιθυμεί να βελτιώσει τη ρευστότητά της με τη μετατροπή σε κεφάλαιο κίνησης των κεφαλαίων της που έχουν επενδυθεί σε εξοπλισμό και επιχειρηματικά ακίνητα, μπορεί να πωλήσει τα πάγια αυτά στοιχεία στην εταιρία leasing και στη συνέχεια να τα μισθώσει, κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing. Με τη λύση αυτή δίνεται ακόμη η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην εταιρία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν. Επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους

γ) Συνεργασία Εταιρίας Leasing, Προμηθευτή και Μισθωτή (Vendor Leasing)

Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών. Ο προμηθευτής πωλεί στην εταιρία leasing, τοις μετρητοίς, τον εξοπλισμό που επιθυμεί ο επενδυτής, ο οποίος στη συνέχεια τον αποκτά κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing.¹⁹

6.1.5 Πρακτόρευση Απαιτήσεων -Factoring

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Το Factoring αποτελεί πακέτο χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση στους οφειλέτες τους. Πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των οφειλετών του και ενός εξειδικευμένου χρηματοοικονομικού ενδιάμεσου (Factor), ο οποίος αναλαμβάνει τη λογιστική παρακολούθηση, διαχείριση και είσπραξη των επί πιστώσει απαιτήσεων.

Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα χορήγησης προκαταβολών επί της αξίας τους και, υπό προϋποθέσεις, ο Factor αναλαμβάνει και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

Ο Factor χορηγεί προκαταβολή επί της ονομαστικής αξίας των εισπρακτέων απαιτήσεων, η οποία ανέρχεται κατά μέσο όρο στο 80%-90% της αξίας αυτής. Με τον τρόπο αυτό η επιχείρηση επιτυγχάνει:

- Άμεση ρευστότητα
- Βελτίωση ταμειακού προγραμματισμού και
- Συνάρτηση των εισροών της με το ύψος των πωλήσεων

¹⁹ Καθαράκης Μ., *Χρηματοδότηση Νέων Επιχειρήσεων*. Πρακτικά συνεδρίου από Unistep plus που διεξήχθη σε Κρήτη. Φορέας διεξαγωγής Περιφερειακός Πόλος Κρήτης.

Η συμφωνία με τον Factor και η παροχή του κατάλληλου κατά περίπτωση μίγματος υπηρεσιών, διαμορφώνει και το κόστος συνεργασίας. Το συνολικό κόστος συνεργασίας συνήθως αφορά:

- Στην προμήθεια, το ύψος της οποίας εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα των αγοραστών-πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων, καθώς και τη διάρκεια της μέσης πιστωτικής περιόδου. Για την κάλυψη και του πιστωτικού κινδύνου η προμήθεια προσαυξάνεται.

- Στο επιτόκιο που χρεώνεται επί των χορηγούμενων προκαταβολών.

Γενικότερα, το Factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να φτιάξει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώνει τη δράση της στην ανάπτυξή της.²⁰

6.2 Δημόσιοι τρόποι χρηματοδότησης

Στα πλαίσια της ανάπτυξης της Επιχειρηματικότητας, το Ελληνικό Δημόσιο συμμετέχει στην ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, συγχρηματοδοτώντας προτάσεις για την δημιουργία τους μέσω προγραμμάτων που προκηρύσσονται από διάφορους οργανισμούς και φορείς.

6.2.1 Επιδοτήσεις ΕΣΠΑ

Το ΕΣΠΑ είναι το ελληνικό πρόγραμμα που διοχετεύει στην Ελλάδα τα κονδύλια της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στα πλαίσια του ΕΣΠΑ, η εκάστοτε κυβέρνηση διαμοιράζει χρηματοδοτήσεις που στοχεύουν στην Εμπορία, Μεταποίηση ή Πρωτογενή παραγωγή (αλιεία, γεωργία κλπ). Οι υποβολές διεξάγονται σε χρονικά περιορισμένες περιόδους υποβολών, που προαναγγέλλονται από τα εκάστοτε αρμόδια Υπουργεία. Η αξιολόγηση των προτάσεων γίνεται μαζικά, δημοσιεύονται τα αποτελέσματα και στη συνέχεια δίνεται διορία ενός έως τριών ετών για την υλοποίησή τους. Η χρηματοδότηση είναι ένα ποσοστό της επένδυσης ή φοροαπαλλαγές(συνήθως κατά

²⁰ Καζανίδης, Ι. *Πρακτόρευση Απαιτήσεων-Factoring*. teikav. Διαθέσιμο σε: www.teikav.edu.gr (Ανακτήθηκε 14 Απριλίου 2013).

40-60%), με προαπαιτούμενο τα εξοφλημένα παραστατικά των δαπανών, τα οποία εξετάζονται με επιτόπιους ελέγχους.

Το μεγάλο πλεονέκτημα του ΕΣΠΑ είναι η διαθεσιμότητα του, αλλά καθώς η χρηματοδότηση έπεται των δαπανών, δεν είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για νέες επιχειρήσεις. Ωστόσο, είναι μια ιδιαίτερα ελκυστική επιλογή για να συνδυαστεί με έναν ή περισσότερους από τους λοιπούς τρόπους χρηματοδότησης (τράπεζα, venture capital κ.α). Η επιδότηση νέων επιχειρηματιών έχει ως σκοπό τη στήριξη ανέργων και νέων, καθώς και τη δημιουργία σχεδίου παρέμβασης για τη στήριξη των επιχειρήσεων και εργαζομένων τους.²¹

α) Στήριξη ανέργων και νέων επιχειρηματιών

Ο συνολικός προϋπολογισμός είναι 36€ εκατ. με στόχο την ίδρυση άνω των 1.000 νέων επιχειρήσεων και τη δημιουργία περισσότερων από 1.000 νέων θέσεων εργασίας. Οι δικαιούχοι θα πρέπει:

1. Να έχουν κάνει έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας μετά την 1/1/2011 ή να έχουν την ιδιότητα του ανέργου (διαθέτοντας δελτίο ανεργίας), να διαθέτουν αριθμό φορολογικού μητρώου και να έχουν συμπληρώσει το 18ο έτος της ηλικίας τους και να είναι μέχρι 64 ετών
2. Τα επιχειρηματικά σχέδια που θα ενισχυθούν θα πρέπει να έχουν επιλέξιμο προϋπολογισμό από 10.000€ έως 20.000€
3. Σε περίπτωση που η πρόταση προβλέπει τη δημιουργία νέας/νέων θέσης/θέσεων εργασίας ο ανώτατος επιλέξιμος προϋπολογισμός δύναται να ανέλθει μέχρι του ποσού των 35.000€
4. Κατηγορίες Επιλέξιμων Δαπανών και μέγιστο επιτρεπτό ποσοστό ανά κατηγορία:
 - Ενοίκια έως 50%
 - Λογαριασμοί ΔΕΚΟ έως 40%
 - Δαπάνες Ίδρυσης της Επιχείρησης 10%
 - Δαπάνες παροχής υπηρεσιών έως 10%

²¹ Κουζώφ, Σ. (2012). *Που θα βρω χρηματοδότηση για την επιχείρησή μου*. ERGOQ Διαθέσιμο σε: www.ergoq.gr (Ανακτήθηκε 5 Δεκεμβρίου 2012).

- Δαπάνες Σύνταξης Επιχειρηματικού Σχεδίου έως 5%
- Δαπάνες Κατάρτισης έως 20%
- Αποσβέσεις Παγίων έως 5%
- Δαπάνες Αγοράς εξοπλισμού/πρώτων υλών και ενδιάμεσων προϊόντων έως 10%
- Νέα Θέση Εργασίας έως 15.000 €

β) Σχέδιο Παρέμβασης για τη στήριξη των επιχειρήσεων και εργαζομένων τους.

- Συνολικός προϋπολογισμός 36 εκατ. € με στόχο την ενίσχυση υφιστάμενων επιχειρήσεων, μέσω δράσεων συμβουλευτικής και κατάρτισης, με στόχο την ανταπόκρισή τους στις νέες συνθήκες που διαμορφώνει η οικονομική κρίση, καθώς και στη δημιουργία άνω των 1.000 νέων θέσεων εργασίας.

- Δικαιούχοι είναι οι επιχειρήσεις που έχουν ιδρυθεί πριν την 1/1/2011, απασχολούν 5 εργαζόμενους και άνω και σχεδιάζουν να προχωρήσουν στην εφαρμογή αλλαγών, με μέτρα αναδιάρθρωσης και προσαρμογής.

- Δικαίωμα συμμετοχής έχουν υφιστάμενες επιχειρήσεις, οποιασδήποτε νομικής μορφής.

- Τα επιχειρηματικά σχέδια που θα ενισχυθούν 1 θα πρέπει να έχουν επιλέξιμο προϋπολογισμό από 10.000€ έως 20.000€.

- Σε περίπτωση που η πρόταση προβλέπει τη δημιουργία νέας/νέων θέσης/θέσεων εργασίας ο ανώτατος επιλέξιμος προϋπολογισμός πρέπει να ανέλθει μέχρι του ποσού των 35.000€.²²

6.2.2 Επιδοτήσεις ΟΑΕΔ

Επιδότηση ύψους 10.000 ευρώ για να κάνουν το πρώτο τους επιχειρηματικό «άνοιγμα» παρέχει σε 2.000 ανέργους έως 35 ετών το πρώτο για το 2014 πρόγραμμα επιχειρηματικότητας νέων ελευθέρων επαγγελματιών του ΟΑΕΔ.

²² Υπουργείο Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, ΕΣΠΑ Διαθέσιμο σε: www.espa.gr

Το πρόγραμμα νέων ελεύθερων επαγγελματιών δίνει επιδότηση 10.000 ευρώ κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της ατομικής επιχείρησης που θα φτιαχτεί από άνεργο ή από άνεργο που θα συμμετάσχει κατά τουλάχιστον 51% σε ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ.

Η επιδότηση θα καταβληθεί σε 3 δόσεις κατά τη διάρκεια του πρώτου 12μήνου ζωής της επιχείρησης, ως εξής:

- Η πρώτη δόση, ύψους 4.000 ευρώ, καταβάλλεται μετά την έκδοση της απόφασης υπαγωγής και τα υπόλοιπα 6.000 ευρώ σε δύο ισόποσες δόσεις των 3.000 ευρώ.

- 4.000 ευρώ με την έκδοση της απόφασης ένταξης στο πρόγραμμα «Επιχειρηματικότητα νέων με έμφαση στην καινοτομία» του ΟΑΕΔ, 3.000 ευρώ ύστερα από 6 μήνες, 3.000 ευρώ ύστερα από 12 μήνες.

Ο προϋπολογισμός του προγράμματος θα ανέλθει σε 20 εκατ. ευρώ και σκοπός του προγράμματος είναι η προώθηση νέων στην απασχόληση μέσω της οικονομικής ενίσχυσης επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, με έμφαση στην καινοτομία. Ο αριθμός των ωφελούμενων νέων ηλικίας έως 35 ετών θα ανέλθει συνολικά στα 2.000 άτομα.

Προτεραιότητα θα δοθεί: στους άνεργους νέους που θα αναπτύξουν δραστηριότητα η οποία απαιτεί την ενεργή απασχόληση και παρουσία τους σε κλάδους και τομείς της οικονομίας που ενσωματώνουν την καινοτομία.

Οι ενδιαφερόμενοι για συμμετοχή στο πρόγραμμα θα πρέπει να έχουν ηλικία έως 35 ετών, κάρτα ανεργίας σε ισχύ μέχρι την προηγούμενη της ημερομηνίας έναρξης της επιχείρησης στη ΔΟΥ, περάσει από τη διαδικασία εξατομικευμένης παρέμβασης στον ΟΑΕΔ, παρακολουθήσει και ολοκληρώσει σεμινάριο επιχειρηματικότητας στον ΟΑΕΔ.

Στο πρόγραμμα μπορούν να υποβάλουν αίτηση και άνεργοι που δεν έχουν προβεί σε έναρξη δραστηριότητας, με την προϋπόθεση ότι θα προβούν στην εν λόγω έναρξη το αργότερο εντός δύο μηνών από τη γνωστοποίηση της θετικής αξιολόγησης του επιχειρηματικού τους σχεδίου (προέγκριση) από την Τριμελή Επιτροπή Αξιολόγησης.

Δικαίωμα συμμετοχής έχουν όσοι έχουν ελληνική υπηκοότητα ή υπηκοότητα άλλου κράτους-μέλους της ΕΕ, καθώς και οι ομογενείς με δικαίωμα διαμονής και απασχόλησης στην Ελλάδα.

Ως επιλέξιμες γεωγραφικές περιοχές ορίζονται οι έντεκα περιφέρειες της χώρας: Κρήτη, Ιόνια Νησιά, Β. Αιγαίο, Ανατολική Μακεδονία & Θράκη, Ήπειρος, Θεσσαλία, Δυτική Ελλάδα και Πελοπόννησος, Αττική, Κεντρική και Δυτική Μακεδονία.²³

6.2.3 Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων

(ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.)

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, σε συντομία ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε., είναι μία ανώνυμη εταιρία του Ελληνικού Δημοσίου η οποία εντάσσεται στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητας (ΕΠΑΝ). Το μετοχικό κεφάλαιο της είναι 100 εκατ. Ευρώ το οποίο χρηματοδοτείται 67% από την Ε.Ε. και 33% από το Ελληνικό Δημόσιο. Το Ταμείο Εγγυοδοσίας κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις έχει τη δυνατότητα να παρέχει συνολικά εγγυήσεις έως 1 δις. Ευρώ και να καλύπτει αντίστοιχα συνολικά δάνεια περίπου 2- 2,5 δις. Ευρώ.

Σκοπός του Ταμείου Εγγυοδοσίας είναι η διευκόλυνση της πρόσβασης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων στην χρηματοπιστωτική αγορά. Συγκεκριμένα το Ταμείο Εγγυοδοσίας εγγυάται μέρος των δανείων που συνάπτουν οι ΜΜΕ με τα πιστωτικά ιδρύματα της χώρας. Με αυτό τον τρόπο φιλοδοξεί να αναπτυχθεί σε εργαλείο ανάπτυξης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων.

Απευθύνεται σε νεοϊδρυόμενες ή ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις που θα απασχολήσουν ή απασχολούν μέχρι 30 άτομα προσωπικό.

Βασικά χαρακτηριστικά του Ταμείου Εγγυοδοσίας:

- Δίνει Εγγυήσεις και Αντεγγυήσεις σε τραπεζικά δάνεια και σε προϊόντα του χρηματοδοτικού συστήματος (π.χ. Leasing, Factoring, Venture Capital).
- Δεν έχει το δικαίωμα να χορηγεί δάνεια.

²³ Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού, Διαθέσιμο σε: www.oaed.gr

- Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο Εγγυοδοσίας κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα Εγγυοδοσίας, από 10.000 Ευρώ έως 320.000 Ευρώ.
- Το ποσοστό κάλυψης του δανείου κυμαίνεται από 45% έως 65%.
- Η αξία των εγγυήσεων που παρέχει το Ταμείο Εγγυοδοσίας δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερη από το δεκαπλάσιο των ιδίων κεφαλαίων του.
- Η ετήσια προμήθεια της επιχείρησης προς το Ταμείο Εγγυοδοσίας, κατά μέσο όρο, είναι της τάξεως του 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.
- Η ανώτατη διάρκεια εγγύησης για τα καλυπτόμενα δάνεια είναι τα 10 χρόνια.
- Απαραίτητη προϋπόθεση για τη συμμετοχή του Ταμείου Εγγυοδοσίας σε ένα δάνειο είναι η έγκριση από την τράπεζα του επιχειρηματικού σχεδίου ως οικονομικά βιώσιμου.

Εάν η ΜΜΕ δεν μπορεί να αντεπεξέλθει στην εκπλήρωση των υποχρεώσεων της απέναντι στην τράπεζα γίνεται καταγγελία της σύμβασης του δανείου. Σε αυτή την περίπτωση, το Ταμείο Εγγυοδοσίας καταβάλλει στην τράπεζα το ποσοστό που έχει εγγυηθεί στο ανεξόφλητο υπόλοιπο του δανείου.

Υπάρχουν πέντε εγγυοδοτικά προγράμματα του Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. που σχετίζονται με το μέγεθος της εταιρείας και τη χρήση των κεφαλαίων χορήγησης:

Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. 1: Εγγυοδοσία για την ίδρυση ή ανάπτυξη μικρών επιχειρήσεων

Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. 2: Εγγυοδοσία για πολύ μικρές επιχειρήσεις

Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. 3: Εγγυοδοσία για μικρές επιχειρήσεις

Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. 4: Εγγυοδοσία μικροδανείων πολύ μικρών επιχειρήσεων

Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. 5: Εγγυοδοσία για εξαγορές, συγχωνεύσεις και μεταβιβάσεις μικρών επιχειρήσεων²⁴

²⁴ Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, ΤΕΜΠΜΕ, Διαθέσιμο σε: www.tempme.gr

6.2.4 Προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου

Σήμερα οι αγροτικές περιοχές της Ευρώπης αντιπροσωπεύουν το 60% του πληθυσμού και το 90% του εδάφους. Χάρη στις πρωτοβουλίες Leader I, Leader II και Leader+, οι αγροτικές κοινότητες είχαν τη δυνατότητα, από το 1991 και μετά να αναπτύξουν τις δικές τους αναπτυξιακές στρατηγικές διατηρώντας το φυσικό τους πλούτο και την πολιτιστική τους κληρονομιά.

Το LEADER+ επιδιώκει, κάτι επιπλέον από αυτό που πρόσφεραν οι προηγούμενες εφαρμογές και εξακολουθούν να δίνουν σήμερα τα υπόλοιπα προγράμματα.

Η LEADER+ είναι μια πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που έχει ως βασικό σκοπό τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των κατοίκων της υπαίθρου και την προσέλκυση των νέων, μέσω της υλοποίησης πλέγματος δράσεων που ικανοποιούν παράλληλα τις εθνικές και κοινοτικές προτεραιότητες. Επιδίωξη της πρωτοβουλίας είναι η ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητας των αγροτικών περιοχών, με την καλύτερη αξιοποίηση των φυσικών, ανθρώπινων και οικονομικών πόρων τους, την ανακάλυψη νέων πηγών εισοδήματος και την παράλληλη προστασία της φυσικής και πολιτισμικής κληρονομιάς.

Στα πλαίσια της LEADER+, οι άνθρωποι της υπαίθρου συμμετέχουν ενεργά και αποφασίζουν οι ίδιοι για την αναπτυξιακή προσπάθεια που γίνεται στην περιοχή τους, προβαίνουν σε μικρές επενδύσεις και δημιουργούν, παράλληλα, έναν ιδιαίτερα παραγωγικό ιστό, ενεργούν συλλογικά και μέσα από δίκτυα, στηρίζουν επιχειρηματικές δραστηριότητες και κάνουν οι ίδιοι πράξη όσα οραματίζονται για τον τόπο τους.

Για τους παραπάνω λόγους, τα κέντρα λήψης αποφάσεων δεν βρίσκονται σε κάποιο απομακρυσμένο από τα προβλήματα της υπαίθρου γραφείο κεντρικής υπηρεσίας αλλά εκεί, στη δική τους περιοχή.²⁵

²⁵ Υπουργείο Γεωργίας. (2012). LEADER+. Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Κοινοτικής Πρωτοβουλίας.

6.2.5 Ανταγωνιστικότητα ΕΠΑΝ II

Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα (ΕΠΑΝ II) «Ανταγωνιστικότητα & Επιχειρηματικότητα» εξειδικεύει τη στρατηγική για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας της ελληνικής οικονομίας στο πλαίσιο της γενικότερης εθνικής αναπτυξιακής στρατηγικής για τη νέα περίοδο 2007-2013. Το ΕΠΑΝ παρεμβαίνει χρηματοδοτικά στις 8 περιφέρειες αμιγούς Στόχου «Σύγκλισης» με τη συνεισφορά του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ).

Ο Συνολικός Συγχρηματοδοτούμενος Προϋπολογισμός από την Ε.Ε. ανέρχεται σε 1.519.000.000 ευρώ, εκ των οποίων 1.291.000.000 ευρώ Κοινοτική Συμμετοχή και 228.000.000 ευρώ Εθνική Συμμετοχή. Επιπλέον του ποσού αυτού εκτιμάται ότι θα διατεθούν Εθνικοί Πόροι ύψους 202.000.000 ευρώ για την κάλυψη δαπανών των έργων που δεν συγχρηματοδοτούνται από την Ε.Ε. όπως απαλλοτριώσεις (μεγαλύτερες από κάποιο ποσοστό του κόστους του έργου), προβλεπόμενα έσοδα, κλπ. Για την υλοποίηση των έργων αναμένεται να διατεθεί και Ιδιωτική Συμμετοχή ύψους 1.410.565.249 ευρώ. Το σύνολο των ανωτέρω ποσών υπολογίζεται να ανέλθει στα 3.131.565.249 ευρώ.

Οι ενδιαφερόμενοι για τις δράσεις και τις ενισχύσεις του ΕΠΑΝ II είναι οι επιχειρήσεις διαφόρων κλάδων και τομέων ανεξαρτήτως αριθμού απασχολούμενων σε αυτές –ιδίως μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ερευνητικοί και τεχνολογικοί φορείς, ΑΕΙ, ΤΕΙ, νέοι, γυναίκες, άτομα με αναπηρίες, νέοι επιστήμονες, νέοι επενδυτές, μεταποιητικές, εμπορικές, τουριστικές επιχειρήσεις, χρήστες του τουριστικού προϊόντος, εργαζόμενοι σε επιχειρήσεις, καταναλωτές.²⁶

6.2.6 Αναπτυξιακός Νόμος

Ο Αναπτυξιακός Νόμος για την νεανική επιχειρηματικότητα αφορά στην ίδρυση για επιχειρήσεις νέων επιχειρηματιών από 20 μέχρι 40 ετών. Προβλέπει την ενίσχυση για το σύνολο σχεδόν όλων των δαπανών (και των λειτουργικών) για 5 χρόνια από

²⁶ Υπουργείο Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας. ΕΠΑΝ II. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.

την έναρξη λειτουργίας. Η συνολική ενίσχυση μπορεί να φτάσει μέχρι 1.000.000 ευρώ. Τα είδη ενισχύσεων είναι:

α) *Φορολογική απαλλαγή.*

Απαλλαγή από 8 έως 10 χρόνια από την καταβολή φόρου εισοδήματος επί των πραγματοποιούμενων προ φόρων κερδών, τα οποία προκύπτουν με βάση τη φορολογική νομοθεσία, από το σύνολο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης. Το ποσό της φορολογικής απαλλαγής συνιστά ισόποσο αφορολόγητο αποθεματικό.

β) *Επιχορήγηση.*

Δωρεάν παροχή χρηματικού ποσού από το Δημόσιο για την κάλυψη τμήματος των ενισχυόμενων δαπανών του επενδυτικού σχεδίου.

γ) *Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing).*

Κάλυψη από το Δημόσιο τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που συνάπτεται για την απόκτηση νέου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού.

δ) *Ευνοϊκά δάνεια μέσω του ΕΤΕΑΝ.*

Χρηματοδότηση του ποσού που προβλέπεται να καλυφθεί με τραπεζικό δανεισμό με δάνεια χαμηλού κόστους, από τις τράπεζες που συνεργάζονται με το ΕΤΕΑΝ.

Όλες οι ενισχύσεις συνυπολογίζονται για τον καθορισμό του συνολικού ποσοστού ενίσχυσης που χορηγείται στο επενδυτικό σχέδιο. Το όφελος από την παραπάνω χρηματοδότηση συνυπολογίζεται στο συνολικό ποσοστό ενίσχυσης, το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει τα όρια του Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων.²⁷

²⁷ Καθαράκης, Μ., *Ενότητα Χρηματοδότηση Νέων Επιχειρήσεων*. Πρακτικά συνεδρίου από 1ο Unistep plus που διεξήχθη σε Κρήτη. Φορέας διεξαγωγής Περιφερειακός Πόλος Κρήτης.

ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ: «ΝΕΟΙ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ»

7.1 Σκοπός της Έρευνας

Η συγκεκριμένη έρευνα πραγματοποιήθηκε με σκοπό την καταγραφή της σχέσης των νέων σήμερα με την επιχειρηματικότητα. Πιο συγκεκριμένα, σκοπός της έρευνας είναι να αναλύσουμε κατά πόσο οι νέοι γνωρίζουν τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης καθώς και τα προβλήματα έναρξης της. Ακόμα, ποιοί είναι οι φόβοι τους και για ποιον λόγο θα αποφάσιζαν να δραστηριοποιηθούν στον επιχειρηματικό χώρο. Επίσης, σημαντικό ρόλο στην απόφαση έναρξης, είναι η εύρεση κεφαλαίου, για το λόγο αυτό οι νέοι, ερωτήθηκαν, αν γνωρίζουν τα επιχειρηματικά προγράμματα στήριξης των νέων και κατά πόσο τα εμπιστεύονται.

7.2 Μεθοδολογία της Έρευνας

Συγκέντρωση πρωτογενών στοιχείων

Μονάδα Πληθυσμού: Άνδρες – Γυναίκες, ηλικίας 18 – 30 ετών

Μονάδα Δειγματοληψίας: 100 άτομα, φοιτητές ΑΕΙ και εργαζόμενοι στην Θεσσαλονίκη.

Χρόνος διεξαγωγής της έρευνας: Απρίλιος – Σεπτέμβριος 2014

Μέθοδος δειγματοληψίας: Δειγματοληψία ευκολίας

Περιγραφή του ερωτηματολογίου

Το δείγμα αποτελείται από $n = 100$ άτομα και περιλαμβάνει 12 ερωτήσεις κλειστού τύπου, από τις οποίες, 6 είναι πολλαπλής επιλογής, 2 είναι πολλαπλής απάντησης, 2 είναι πολλαπλής απάντησης (με χρήση κλίμακας Likert για κάθε απάντηση), 1 πολλαπλής απάντησης (με ναι/όχι για κάθε απάντηση) και 1 είναι κλίμακας Likert.

Οι μεταβλητές της έρευνας

Το ερωτηματολόγιο κωδικοποιήθηκε ως εξής:

Οι τρεις πρώτες ερωτήσεις αναφέρονται σε κοινωνικοδημογραφικά στοιχεία των ερωτηθέντων νέων όπως η ηλικία, το φύλο και η βαθμίδα εκπαίδευσης.

- Η πρώτη ερώτηση (**Φύλο**) αντιστοιχεί σε μία ποιοτική μεταβλητή με δύο διαβαθμίσεις. Της δόθηκε το όνομα **FYL**.
- Η δεύτερη ερώτηση (**Ηλικία**) αντιστοιχεί σε μία συνεχή ποσοτική μεταβλητή. Της δόθηκε το όνομα **AGE**.
- Η τρίτη ερώτηση (**Βαθμίδα Εκπαίδευσης**) αντιστοιχεί σε μία ποσοτική μεταβλητή με 4 διαβαθμίσεις. Της δόθηκε το όνομα **EKP**.

Αρχικά ερωτήθηκαν κατά πόσο γνωρίζουν τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης. Έτσι,

- Η τέταρτη ερώτηση (**Διαδικασίες Ίδρυσης**) αντιστοιχεί σε μία ποιοτική μεταβλητή με 5 διαβαθμίσεις (χρήση κλίμακας Likert). Της δόθηκε το όνομα **DIE**.

Τίθεται το ερώτημα για το ποια είναι τα προβλήματα/εμπόδια έναρξης μιας επιχείρησης. Τότε,

- Η πέμπτη ερώτηση (**Προβλήματα / Εμπόδια**) είναι ποιοτικού χαρακτήρα και πολλαπλής απάντησης. Κάθε απάντηση αντιστοιχεί σε μία νέα μεταβλητή με 2 διαβαθμίσεις (**ναι / όχι**). Της δόθηκαν τα ονόματα **PRO1, PRO2, PRO3, PRO4, PRO5**.

Στην επόμενη ερώτηση, οι ερωτώμενοι, κλήθηκαν να απαντήσουν κατά πόσο τους φοβίζουν κάποιοι από τους συνηθέστερους λόγους που εμποδίζουν τους νέους να δραστηριοποιηθούν επιχειρηματικά.

- Η έκτη ερώτηση (**Φόβοι**) είναι ποιοτικού χαρακτήρα και πολλαπλής απάντησης. Κάθε απάντηση αντιστοιχεί σε μία νέα μεταβλητή με 3 διαβαθμίσεις ισορροπημένης, μονής αναγκαστικής κλίμακας Likert. Της δόθηκαν τα ονόματα **FOV1, FOV2, FOV3, FOV4, FOV5, FOV6**.

Κατόπιν, αξιολόγησαν τα χαρακτηριστικά επιτυχίας ενός επιχειρηματία

- Η έβδομη ερώτηση (**Χαρακτηριστικά Επιτυχίας**) είναι ποιοτικού χαρακτήρα και πολλαπλής απάντησης. Κάθε απάντηση αντιστοιχεί σε μία νέα μεταβλητή με 3 διαβαθμίσεις ισορροπημένης, μονής αναγκαστικής κλίμακας Likert. Της δόθηκαν τα ονόματα **SXE1, SXE2, SXE3, SXE4, SXE5**.

Στη συνέχεια, επέλεξαν τους λόγους για τους οποίους θα προχωρούσαν στη δημιουργία μιας επιχείρησης

- Η όγδοη ερώτηση (**Λόγοι Δημιουργίας**) είναι ποιοτικού χαρακτήρα και πολλαπλής απάντησης. Κάθε απάντηση αντιστοιχεί σε μία νέα μεταβλητή με 2 διαβαθμίσεις (**ναι / όχι**). Της δόθηκαν τα ονόματα **LOD1, LOD2, LOD3, LOD4, LOD5**.

Στην ερώτηση εννέα, δόθηκαν τέσσερις επιλογές εύρεσης κεφαλαίου. Έτσι,

- Η ένατη ερώτηση (**Κεφάλαιο**) είναι μία ποιοτική μεταβλητή με 4 διαβαθμίσεις. Της δόθηκε το όνομα **KEF**.

Όσον αφορά την ερώτηση δέκα, αναφέρθηκαν έντεκα δημόσιοι και ιδιωτικοί, γνωστοί τρόποι χρηματοδότησης από του οποίους επέλεξαν όσους οι ίδιοι γνώριζαν.

- Η δέκατη ερώτηση (Τρόποι Χρηματοδότησης) είναι ποιοτικού χαρακτήρα και πολλαπλής απάντησης. Κάθε απάντηση αντιστοιχεί σε μία νέα μεταβλητή με 2 διαβαθμίσεις (**ναι / όχι**). Της δόθηκαν τα ονόματα **TRX1, TRX2, TRX3, TRX4, TRX5,, TRX11**.

Κατόπιν, ερωτήθηκαν εάν εμπιστεύονται τα επιδοτούμενα δημόσια προγράμματα στήριξης νέων επιχειρηματιών του ΟΑΕΔ και ΕΣΠΑ

- Η ενδέκατη ερώτηση (**Εμπιστοσύνη Επιδοτούμενων Προγραμμάτων**) είναι μία ποιοτική μεταβλητή με δύο διαβαθμίσεις (**ναι/όχι**). Της δόθηκε το όνομα **EOE**.

Τέλος ερωτήθηκαν αν θα εμπιστευόταν κάποιον ιδιωτικό τρόπο χρηματοδότησης.

- Η δωδέκατη ερώτηση (**Εμπιστοσύνη Ιδιωτικής Χρηματοδότησης**) είναι μία ποιοτική μεταβλητή με δύο διαβαθμίσεις (**ναι/όχι**). Της δόθηκε το όνομα **EID**.

Το ερωτηματολόγιο της έρευνας παρατίθεται στο παράρτημα της εργασίας.

Στατιστική Μεθοδολογία

Χρησιμοποιήθηκε η Περιγραφική Στατιστική και η Παραγοντική Ανάλυση των Αντιστοιχιών.

Χρησιμοποιήθηκαν τα λογισμικά MAD²⁸ και Excel.

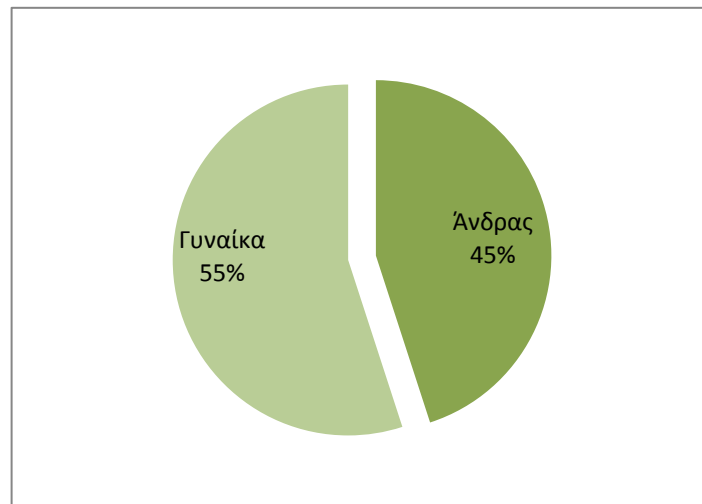
²⁸ Καραπιστόλης Δ., «Το λογισμικό MAD». Τετράδια ανάλυσης δεδομένων. Τεύχος 2 σελ. 133, 2002

7.3 Αποτελέσματα της Έρευνας (Περιγραφική Στατιστική)

1^η Ερώτηση: «Φύλο»

Φύλο	Συχνότητα	% Συχνότητα	% Αθρ. Συχνότητα
Άνδρας	45	45	45
Γυναίκα	55	55	100
	100	100	

Πίνακας 1 Φύλο



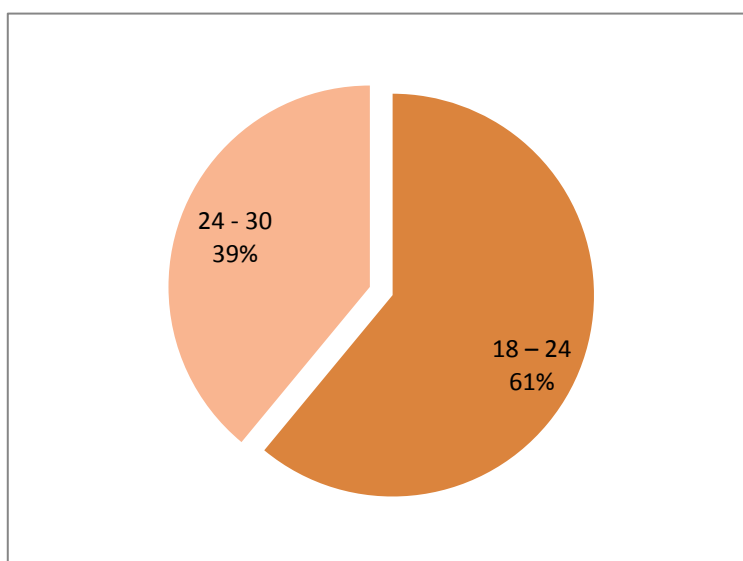
Διάγραμμα 1 Φύλο

Η κατανομή των δύο φύλων στο δείγμα δεν διαφέρει πολύ, με τις γυναίκες να αποτελούν το 55% και τους άνδρες το 45% των ερωτηθέντων.

2^η Ερώτηση: «Ποιά είναι η ηλικία σας;»

Ηλικία	Συχνότητα	% Συχνότητα	% Αθρ. Συχνότητα
18 – 24	61	61	61
24 - 30	39	39	100
	100	100%	

Πίνακας 2 Ηλικία



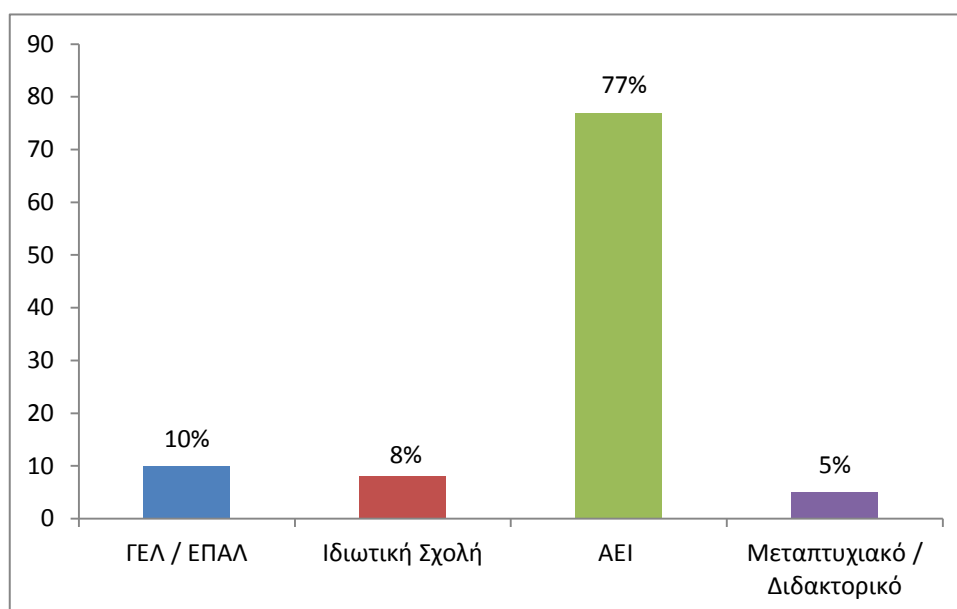
Διάγραμμα 2 Ηλικία

Η ηλικία των ερωτηθέντων κατανεμήθηκε σε δύο ομάδες, με το μεγαλύτερο ποσοστό 61% να είναι ηλικίας 18 – 24 ετών, και το μικρότερο 39% ηλικίας 24 – 30 ετών.

3^η Ερώτηση: «Βαθμίδα Εκπαίδευσης»

Βαθμίδα Εκπαίδευσης	Συχνότητα	% Συχνότητα	% Αθρ. Συχνότητα
ΓΕΛ / ΕΠΑΛ	10	10	10
Ιδιωτική Σχολή	8	8	18
ΑΕΙ	77	77	95
Μεταπτυχιακό / Διδακτορικό	5	5	100
	100	100 %	

Πίνακας 3 Βαθμίδα Εκπαίδευσης



Διάγραμμα 3 Βαθμίδα Εκπαίδευσης

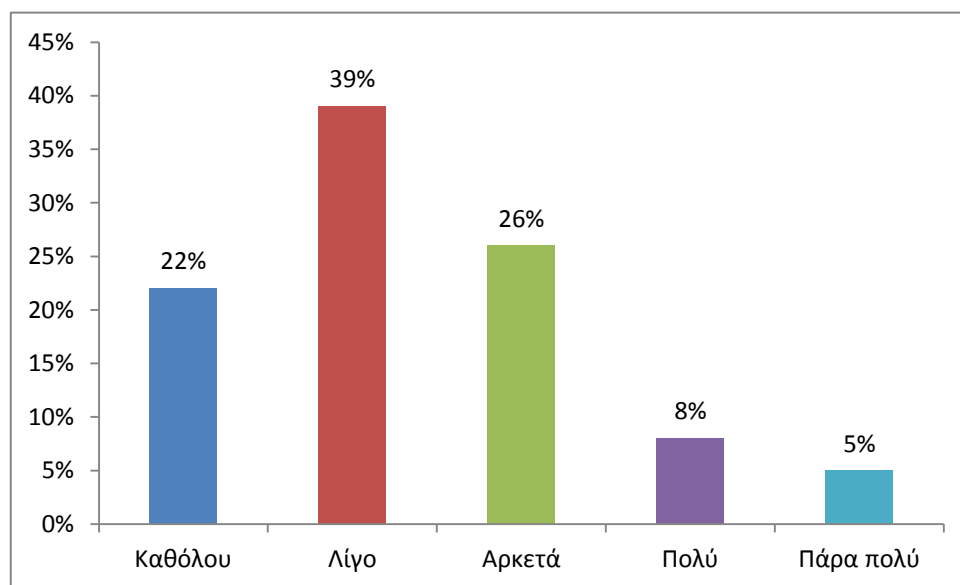
Από τα άτομα που απάντησαν στο ερωτηματολόγιο, 10% είναι απόφοιτοι από ΓΕΛ/ΕΠΑΛ, το 8% είναι από Ιδιωτική Σχολή, το 77% φοιτάει σε ΑΕΙ, και το υπόλοιπο 5% έχει Μεταπτυχιακό/ Διδακτορικό

4^η Ερώτηση: «Γνωρίζετε τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης;»

Γνώση Διαδικασιών	Συχνότητα	% Συχνότητα	% Αθρ. Συχνότητα
Καθόλου	22	22	22
Λίγο	39	39	61
Αρκετά	26	26	87
Πολύ	8	8	95
Πάρα πολύ	5	5	100
	100	100 %	

Πίνακας 4 Γνώση των διαδικασιών ίδρυσης μιας επιχείρησης

Παρατηρούμε ότι μόνον το 5% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι έχουν πλήρη γνώση για τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης, 39% δήλωσαν ότι γνωρίζουν λίγο και 22% καθόλου.

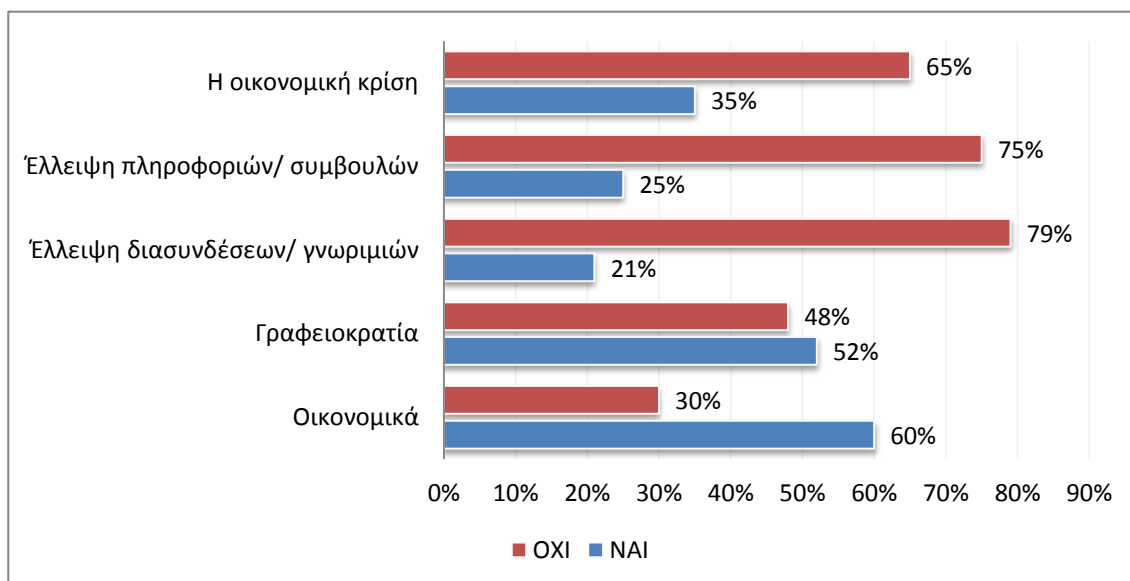


Διάγραμμα 4 Γνώση των διαδικασιών ίδρυσης μιας επιχείρησης

5^η Ερώτηση: «Ποιά είναι για εσάς τα σημαντικότερα προβλήματα / εμπόδια έναρξης μιας επιχείρησης;»

Προβλήματα / Εμπόδια		% Συχνότητες	
Οικονομικά	Ναι	60	100%
	Όχι	40	
Γραφειοκρατία	Ναι	52	100%
	Όχι	48	
Έλλειψη διασυνδέσεων/ γνωριμιών	Ναι	21	100%
	Όχι	79	
Έλλειψη πληροφοριών/ συμβουλών	Ναι	25	100%
	Όχι	75	
Η οικονομική κρίση	Ναι	35	100%
	Όχι	65	

Πίνακας 5 Προβλήματα / Εμπόδια για την ίδρυση επιχείρησης



Διάγραμμα 5 Προβλήματα / Εμπόδια για την ίδρυση επιχείρησης

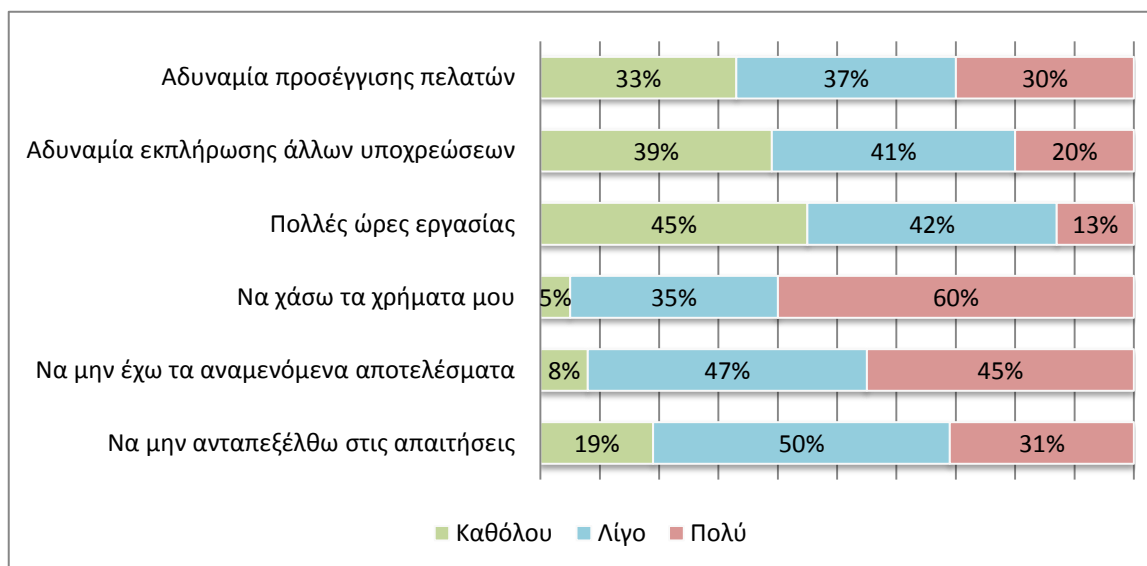
Όπως φαίνεται και στο παραπάνω διάγραμμα, 60% των ερωτηθέντων θεωρεί ότι τα οικονομικά (η εύρεση πόρων) είναι ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα για

την ίδρυση μιας επιχείρησης. Επίσης, 52% θεωρεί και την γραφειοκρατία ως ένα σημαντικό εμπόδιο. Αντίθετα, η έλλειψη διασυνδέσεων / γνωριμιών, δεν αποτελεί μείζων πρόβλημα (79%), όπως και η έλλειψη πληροφοριών (75%). Επίσης δεν φαίνεται να τις παρεμποδίζει η οικονομική κρίση, καθώς μόνον 35% τη θεωρεί ως μεγάλο εμπόδιο.

6η Ερώτηση «Πόσο σας φοβίζονται τα παρακάτω ενδεχόμενα;»

Φόβοι	% Συχνότητες			
	Καθόλου	Λίγο	Πολύ	
Να μην ανταπεξέλθω στις απαιτήσεις	19	50	31	100%
Να μην έχω τα αναμενόμενα αποτελέσματα	8	47	45	100%
Να χάσω τα χρήματά μου	5	35	60	100%
Πολλές ώρες εργασίας	45	42	13	100%
Αδυναμία εκπλήρωσης άλλων υποχρεώσεων	39	41	20	100%
Αδυναμία προσέγγισης πελατών	33	37	30	100%

Πίνακας 6 Φόβοι



Διάγραμμα 6 Φόβοι

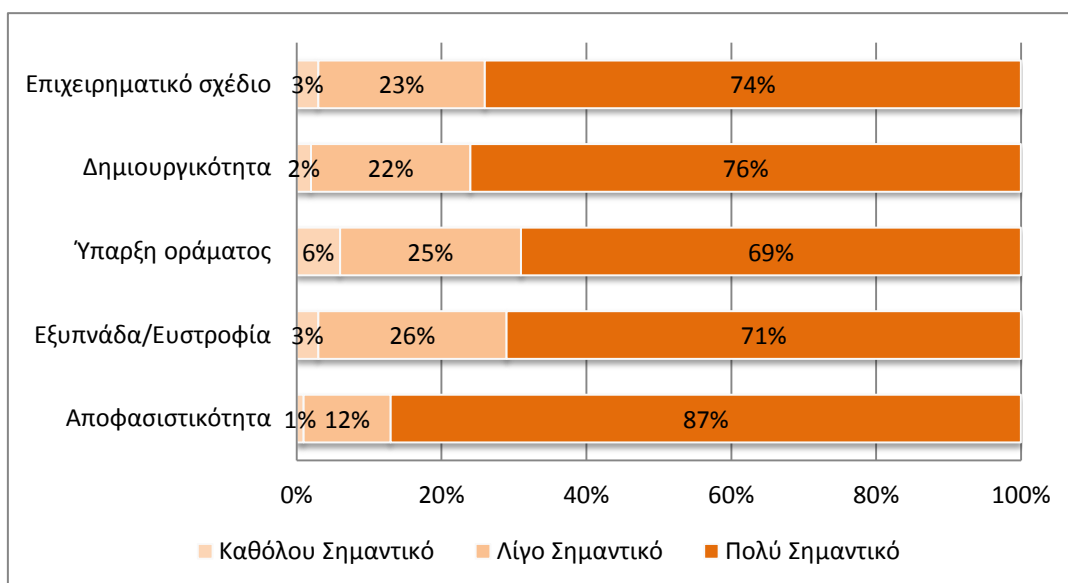
Στον παραπάνω πίνακα και το διάγραμμα αναφέρονται κάποιοι από τους συνηθέστερους φόβους των νέων που τους εμποδίζουν να δραστηριοποιηθούν στον χώρο της επιχειρηματικότητας. Η απώλεια των χρημάτων θεωρείται από το 60% των ερωτηθέντων ως ένα πολύ πιθανό ενδεχόμενο, το 45% φοβούνται πολύ ότι δεν θα έχουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Αντίθετα δε φαίνεται να τους φοβίζουν οι πολλές ώρες εργασίας.

7η Ερώτηση «Κατά την γνώμη σας ποιο από τα ακόλουθα χαρακτηριστικά είναι πιο σημαντικά για την επιτυχία ενός επιχειρηματία;»

Χαρακτηριστικά	% Συχνότητες			
	Καθόλου Σημαντικό	Λίγο Σημαντικό	Πολύ Σημαντικό	
Αποφασιστικότητα	1	12	87	100%
Εξυπνάδα/Ευστροφία	3	26	71	100%
Ύπαρξη οράματος	6	25	69	100%
Δημιουργικότητα	2	22	76	100%
Επιχειρηματικό σχέδιο	3	23	74	100%

Πίνακας 7 Σημαντικά χαρακτηριστικά για την επιτυχία ενός επιχειρηματία

Όλα τα χαρακτηριστικά που ζητήσαμε να σχολιαστούν από τους ερωτηθέντες θεωρούνται ιδιαίτερα σημαντικά. Το 87% θεωρεί την αποφασιστικότητα πολύ σημαντικό χαρακτηριστικό, όπως επίσης και το 76% των ερωτηθέντων δήλωσε ότι η δημιουργικότητα είναι πολύ σημαντική.

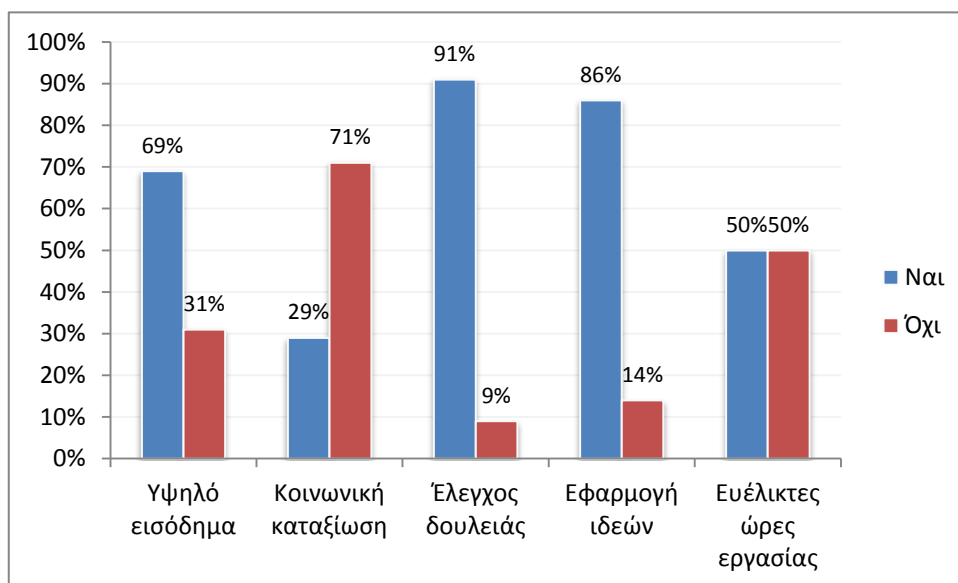


Διάγραμμα 7 Σημαντικά χαρακτηριστικά για την επιτυχία ενός επιχειρηματία

8η Ερώτηση «Για ποιούς λόγους θα προχωρούσατε στη δημιουργία μιας επιχείρησης;»

Λόγοι	% Συχνότητες		
	Ναι	Όχι	
Υψηλό εισόδημα	69	31	100%
Κοινωνική καταξίωση	29	71	100%
Έλεγχος δουλειάς	91	9	100%
Εφαρμογή ιδεών	86	14	100%
Ευέλικτες ώρες εργασίας	50	50	100%

Πίνακας 8 Λόγοι δημιουργίας μιας επιχείρησης



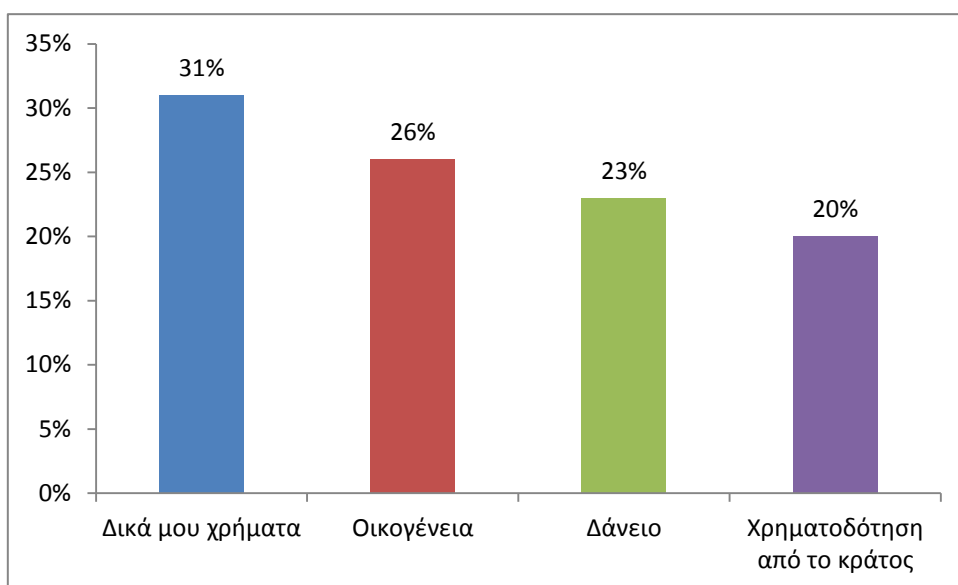
Διάγραμμα 8 Λόγοι δημιουργίας μιας επιχείρησης

Ο έλεγχος της δουλειάς (91%), η εφαρμογή νέων ιδεών (86%) αλλά και η προσδοκία υψηλότερου εισοδήματος θεωρούνται ως σημαντικοί λόγοι για τη δημιουργία μιας επιχείρησης. Αντίθετα, η κοινωνική καταξίωση δεν θεωρείται ως ικανός λόγος για να ωθήσει κάποιον στην επιχειρηματικότητα καθώς 71% έδωσαν αρνητική απάντηση.

9η Ερώτηση «Πού θα βρείτε το κεφάλαιο;»

Κεφάλαιο	Συχνότητα	% Συχνότητα	% Αθρ. Συχνότητα
Δικά μου χρήματα	31	31	31
Οικογένεια	26	26	57
Δάνειο	23	23	80
Χρηματοδότηση από το κράτος	20	20	100
	100	100%	

Πίνακας 9 Κεφάλαιο



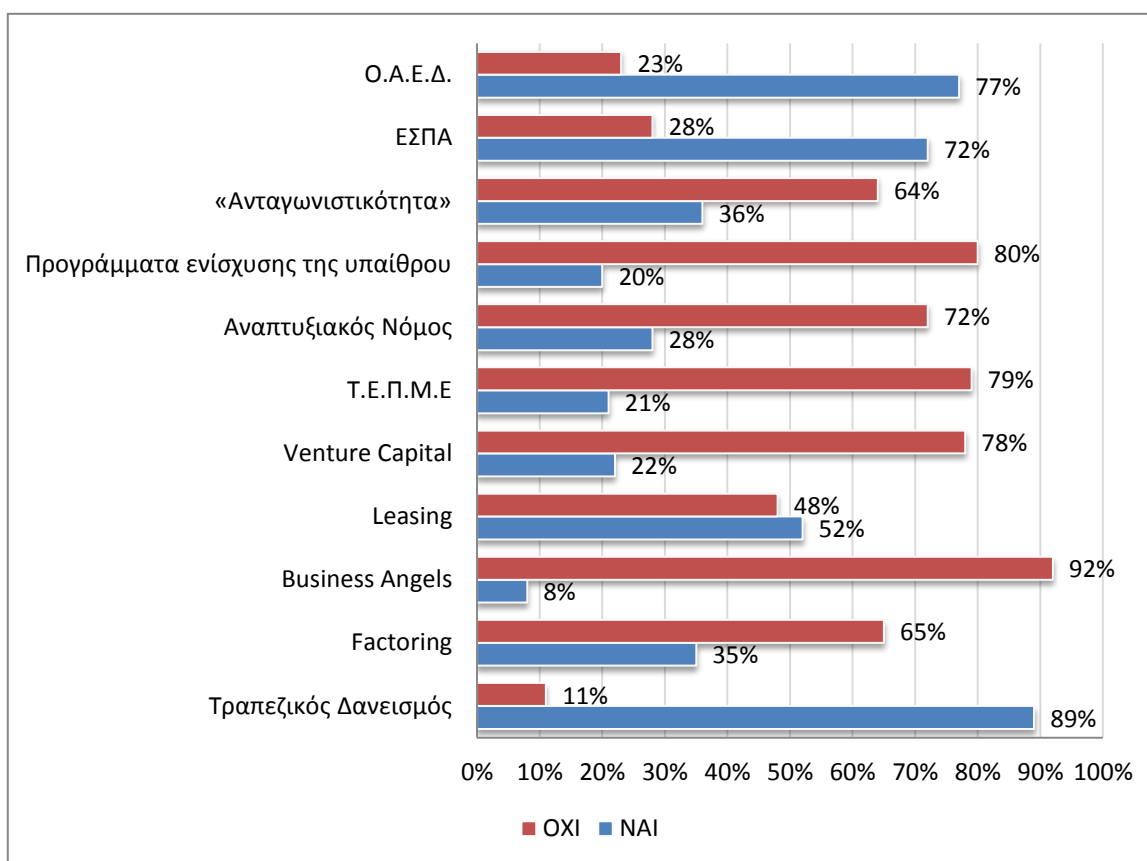
Διάγραμμα 9 Κεφάλαιο

Οι νέοι, σε ποσοστό 31%, δήλωσαν ότι θα στηριζόντουσαν στα δικά τους χρήματα για τη δημιουργία μιας επιχείρησης και 26% σε χρήματα της οικογένειας. Μικρότερο ποσοστό επιλέγει το δανεισμό ή τη χρηματοδότηση από το κράτος.

10η Ερώτηση «Ποιούς από τους παρακάτω τρόπους χρηματοδότησης γνωρίζετε;»

Τρόποι		% Συχνότητες	
Τραπεζικός Δανεισμός	Ναι	89	100%
	Όχι	11	
Factoring	Ναι	35	100 %
	Όχι	65	
Business Angels	Ναι	8	100%
	Όχι	92	
Leasing	Ναι	52	100%
	Όχι	48	
Venture Capital	Ναι	22	100%
	Όχι	78	
Τ.Ε.Π.Μ.Ε	Ναι	21	100%
	Όχι	79	
Αναπτυξιακός Νόμος	Ναι	28	100%
	Όχι	72	
Προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου	Ναι	20	100%
	Όχι	80	
«Ανταγωνιστικότητα»	Ναι	36	100%
	Όχι	64	
ΕΣΠΑ	Ναι	72	100%
	Όχι	28	
Ο.Α.Ε.Δ.	Ναι	77	100%
	Όχι	23	

Πίνακας 10. Τρόποι Χρηματοδότησης



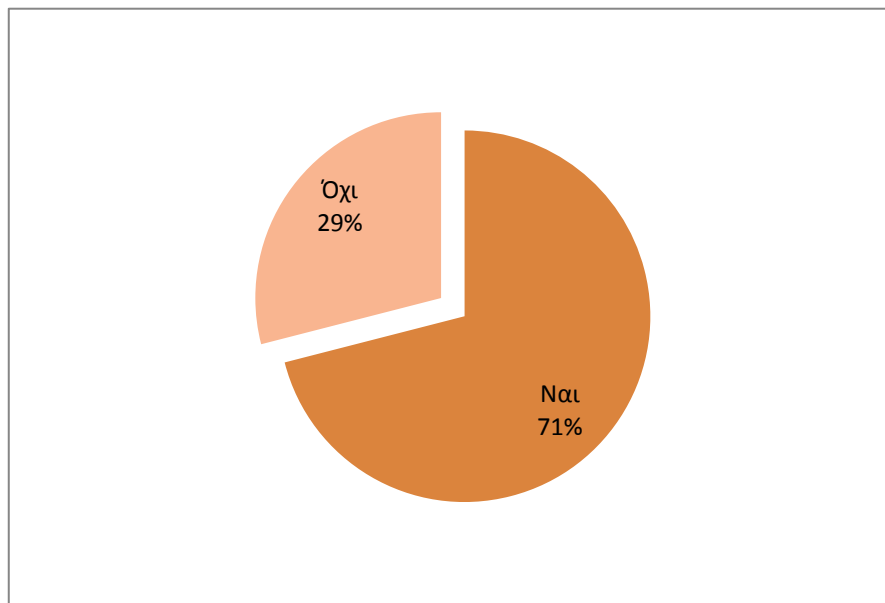
Διάγραμμα 10 Τρόποι Χρηματοδότησης

Το 89% των ερωτηθέντων δήλωσε ότι γνωρίζει τον Τραπεζικό Δανεισμό, το 77% απάντησε ότι γνωρίζει τα προγράμματα του ΟΑΕΔ και το 72% τα προγράμματα του ΕΣΠΑ. Ακόμα το 52% γνωρίζει τη Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing). Μικρότερο ποσοστό των ερωτηθέντων δήλωσε ότι γνωρίζει την Ανταγωνιστικότητα, το Factoring, τον Αναπτυξιακό Νόμο, το Venture Capital, το Τ.Ε.Π.Μ.Ε. και τα Προγράμματα Ενίσχυσης της υπαίθρου. Ενώ μόνο το 8% γνωρίζει τον τρόπο χρηματοδότησης Business Angels.

11η Ερώτηση «Θα εμπιστευόσασταν τα επιδοτούμενα προγράμματα στήριξης νέων επιχειρηματιών του ΟΑΕΔ και του ΕΣΠΑ;»

Εμπιστοσύνη	Συχνότητα	% Συχνότητα	% Αθρ. Συχνότητα
Ναι	71	71	71
Όχι	29	100	100
	100	100%	

Πίνακας 11 Εμπιστοσύνη στα επιδοτούμενα προγράμματα ΟΑΕΔ και ΕΣΠΑ.



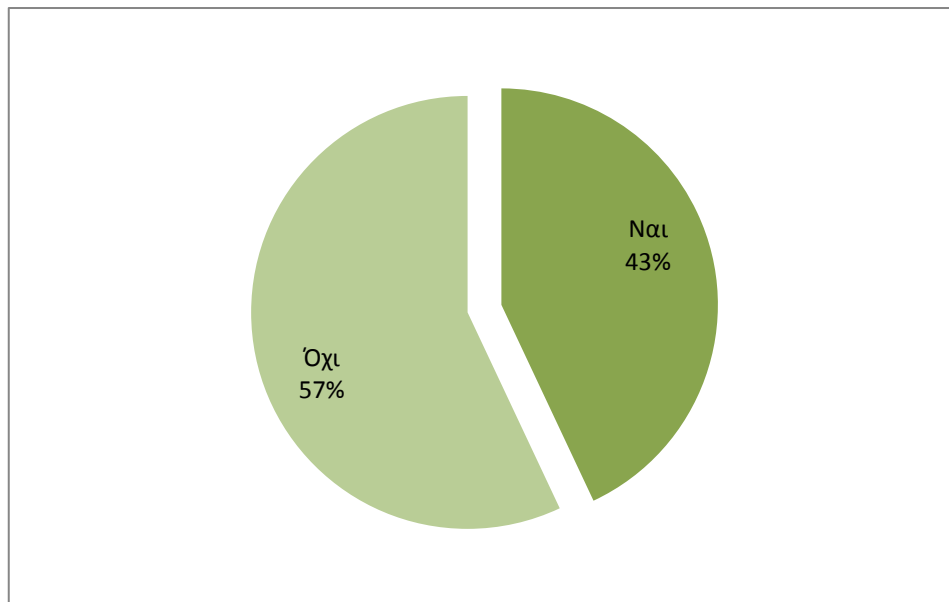
Διάγραμμα 11 Εμπιστοσύνη στα επιδοτούμενα προγράμματα ΟΑΕΔ και ΕΣΠΑ

Από το διάγραμμα προκύπτει ότι το 71% των νέων θα εμπιστεύονταν τα δημόσια στα επιδοτούμενα προγράμματα.

12η Ερώτηση «Θα εμπιστευόσασταν κάποιο ιδιωτικό τρόπο χρηματοδότησης;»

Εμπιστοσύνη	Συχνότητα	% Συχνότητα	% Αθρ. Συχνότητα
Ναι	43	43	43
Όχι	57	57	100
	100	100%	

Πίνακας 12 Εμπιστοσύνη σε ιδιωτικό τρόπο χρηματοδότησης



Διάγραμμα 12 Εμπιστοσύνη σε ιδιωτικό τρόπο χρηματοδότησης

Στο παραπάνω διάγραμμα το 57% των ερωτηθέντων, φαίνεται πως δεν θα εμπιστευόταν τον ιδιωτικό τρόπο χρηματοδότησης.

7.4 Ανάλυση Δεδομένων και η Παραγοντική Ανάλυση των Αντιστοιχιών

Η Ανάλυση των Δεδομένων αποτελεί κλάδο της Πολυδιάστατης Στατιστικής Ανάλυσης και διακρίνεται για την αποτελεσματικότητά της στη μελέτη μεγάλου όγκου σύνθετων πληροφοριών.

Στα πλεονεκτήματα της Ανάλυσης Δεδομένων, συγκαταλέγονται:

- Ο μη παραμετρικός χαρακτήρας των μεθόδων και η απουσία αρχικών υποθέσεων για τα δεδομένα.
- Η δυνατότητά τους να χειρίζονται ποιοτικά και ποσοτικά χαρακτηριστικά.
- Η μελέτη των διασυνδέσεων μεταξύ των μεταβλητών, των παρατηρήσεων καθώς και των σχέσεων μεταξύ μεταβλητών και παρατηρήσεων.
- Η εικονογραφική αποτύπωση η οποία, από τη μια προσδίδει μια φυσική ερμηνεία στο σύνολο των πληροφοριών και, από την άλλη, αναδεικνύει φανερές και μη φανερές σχέσεις των ιδιοτήτων που περιγράφουν το φαινόμενο που μελετάμε.

Μία από τις σημαντικότερες και πλέον διαδεδομένες μεθόδους της Ανάλυσης των Δεδομένων είναι η Παραγοντική Ανάλυση των Αντιστοιχιών, με την οποία προσδιορίζονται οι παραγοντικοί άξονες γύρω από τους οποίους οργανώνονται τα δεδομένα.

Η Παραγοντική Ανάλυση των Αντιστοιχιών αποτελείται από τα παρακάτω βήματα.

1. Συλλογή των δεδομένων
2. Κατασκευή του ομογενοποιημένου πίνακα (μετατροπή των ποσοτικών χαρακτηριστικών σε ποιοτικά) των πρωτογενών δεδομένων.
3. Κατασκευή του Λογικού 0 – 1 πίνακα και του γενικευμένου πίνακα συμπτώσεων (Πίνακας Burt)
4. Επεξεργασία των δεδομένων.
5. Παρουσίαση και ερμηνεία των αποτελεσμάτων.

7.5 Αποτελέσματα της Έρευνας (Παραγοντική Ανάλυση των Αντιστοιχιών)

Πίνακας Δεδομένων:

Ο ομογενοποιημένος πίνακας των πρωτογενών δεδομένων βρίσκεται στο παράρτημα της εργασίας.

Κωδικοποίηση των μεταβλητών: Περιγράφεται αναλυτικά στην παράγραφο 7.2

<u>ΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ ΠΟΥ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΟΝΤΑΙ ΣΕ ΚΑΘΕ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗ</u>		
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ FYL =>	1,2	FYL1,FYL2
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ AGE =>	1,2	AGE1,AGE2
ΟΙ 4 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ EKP =>	1,2,3,4	EKP1,EKP2,EKP3,EKP4
ΟΙ 5 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ DIE =>	1,2,3,4,5	DIE1,DIE2,DIE3,DIE4,DIE5
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ PRO1 =>	0,1	PRO10,PRO11
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ PRO2 =>	0,1	PRO20,PRO21
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ PRO3 =>	0,1	PRO30,PRO31
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ PRO4 =>	0,1	PRO40,PRO41
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ PRO5 =>	0,1	PRO50,PRO51
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ FOV1 =>	1,2,3	FOV11,FOV12,FOV13
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ FOV2 =>	1,2,3	FOV21,FOV22,FOV23
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ FOV3 =>	1,2,3	FOV31,FOV32,FOV33
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ FOV4 =>	1,2,3	FOV41,FOV42,FOV43
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ FOV5 =>	1,2,3	FOV51,FOV52,FOV53
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ FOV6 =>	1,2,3	FOV61,FOV62,FOV63
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ SXE1 =>	1,2,3	SXE11,SXE12,SXE13
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ SXE2 =>	1,2,3	SXE21,SXE22,SXE23
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ SXE3 =>	1,2,3	SXE31,SXE32,SXE33
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ SXE4 =>	1,2,3	SXE41,SXE42,SXE43
ΟΙ 3 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ SXE5 =>	1,2,3	SXE51,SXE52,SXE53
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ LOD1 =>	1,2	LOD11,LOD12
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ LOD2 =>	1,2	LOD21,LOD22
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ LOD3 =>	1,2	LOD31,LOD32
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ LOD4 =>	1,2	LOD41,LOD42
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ LOD5 =>	1,2	LOD51,LOD52
ΟΙ 4 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ KEF =>	1,2,3,4	KEF1,KEF2,KEF3,KEF4
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX1 =>	0,1	TRX10,TRX11
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX2 =>	0,1	TRX20,TRX21
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX3 =>	0,1	TRX30,TRX31
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX4 =>	0,1	TRX40,TRX41
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX5 =>	0,1	TRX50,TRX51
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX6 =>	0,1	TRX60,TRX61
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX7 =>	0,1	TRX70,TRX71
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX8 =>	0,1	TRX80,TRX81
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX9 =>	0,1	TRX90,TRX91
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX10 =>	0,1	TRX100,TRX101
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ TRX11 =>	0,1	TRX110,TRX111
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ EOE =>	1,2	EOE1,EOE2
ΟΙ 2 ΚΩΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΜΕΤΑΒΛΗΤΗΣ EID =>	1,2	EID1,EID2
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΟΝΤΑΙ 96 ΚΩΔΙΚΟΙ		

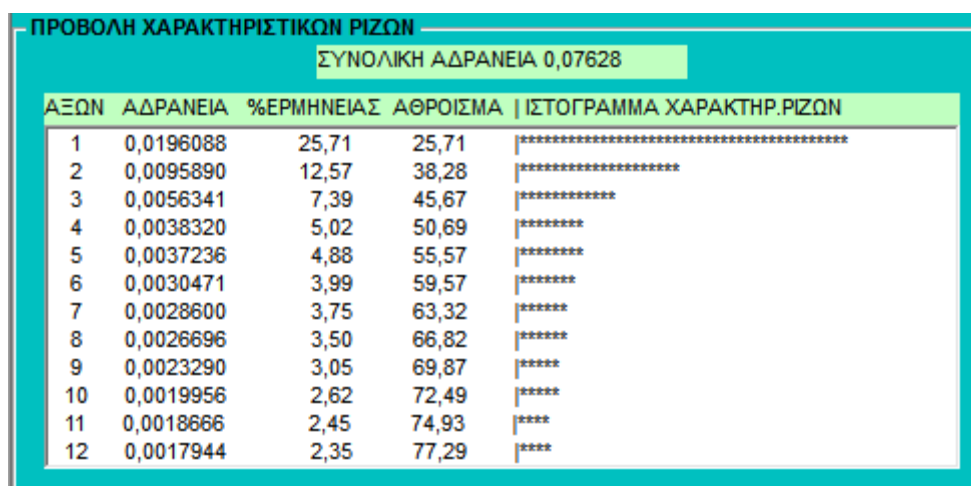
Λογικός 0 – 1 Πίνακας

Ο λογικός 0 – 1 πίνακας βρίσκεται στο παράρτημα της εργασίας.

Πίνακας Burt:

Ο γενικευμένος πίνακας συμπτώσεων (πίνακας Burt) βρίσκεται στο παράρτημα της εργασίας.

Ιστόγραμμα Χαρακτηριστικών Ριζών



Σύμφωνα με το ιστόγραμμα των χαρακτηριστικών ριζών, οι οποίες δίνουν τα ποσοστά ερμηνείας για κάθε άξονα, παρατηρούμε ότι το ποσοστό ερμηνείας του 1^{ου} άξονα είναι 25.71%, του δεύτερου 12.57%, του τρίτου 7.39% και του τέταρτου 5,02%. Το σύνολο της πληροφορίας που συγκεντρώνουν οι τέσσερις πρώτοι άξονες αντιστοιχεί σε ποσοστό 50.69%.

Με βάση την αθροιστική συχνότητα, οι τέσσερις πρώτοι παραγοντικοί άξονες ερμηνεύουν το 50.69% της ολικής πληροφορίας που αντλείται από τη συγκεκριμένη έρευνα. Το ποσοστό αυτό κρίνεται ως μετρίως ικανοποιητικό.

Οι ιδιότητες των χαρακτηριστικών που συμβάλλουν στη δημιουργία των παραγοντικών αξόνων και προσδίδουν τα χαρακτηριστικά με τα οποία ερμηνεύουμε τους άξονες, επιλέγονται βάσει δύο κριτηρίων.

- Κριτήριο COR: Κάθε σημείο (ιδιότητα) πρέπει να έχει ποιότητα αναπαράστασης μεγαλύτερη του 200. Δηλαδή $COR > 200$.
- Κριτήριο CTR: Κάθε σημείο (ιδιότητα) συμβάλλει στη δημιουργία του άξονα με τιμή CTR που υπολογίζεται από τη σχέση $CTR \geq 1000/\text{πλήθος κωδικών}$.

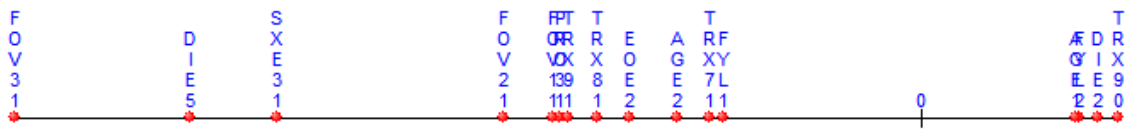
Έτσι το CTR των σημείων που συμβάλλουν στη δημιουργία των αξόνων θα πρέπει να είναι $CTR \geq 1000/\text{πλήθος κωδικών} = 11$.

Πίνακας Συντεταγμένων (FA), Προβολών (COR) και Συνισφορών (COR) των Στατιστικών Μονάδων

	#F1	COR	CTR	#F2	COR	CTR	#F3	COR	CTR	#F4	COR	CTR
FYL1	-168	421	15	87	115	8	7	0	0	4	0	0
FYL2	136	421	13	-72	115	7	-7	0	0	-5	0	0
AGE1	132	479	13	-55	79	4	-19	8	0	6	1	0
AGE2	-208	479	21	84	79	7	28	8	1	-10	1	0
EKP1	110	33	1	-46	5	0	92	23	3	-77	15	3
EKP2	105	22	1	-199	79	8	258	135	23	-209	88	22
EKP3	-26	51	0	4	1	0	-19	26	1	37	116	7
EKP4	-2	0	0	341	150	12	-319	130	18	-96	11	2
DIE1	46	15	0	-29	5	0	-129	118	14	57	23	4
DIE2	151	310	11	-96	121	9	-14	2	0	67	61	11
DIE3	-91	66	2	115	107	8	166	222	29	7	0	0
DIE4	-184	66	3	328	212	22	-69	9	1	-310	188	49
DIE5	-625	384	19	-262	67	7	-87	7	1	-325	104	27
PRO10	38	23	0	30	15	0	-73	85	9	-88	125	20
PRO11	-26	23	0	-21	15	0	48	85	6	58	125	13
PRO20	123	292	9	-62	72	4	11	2	0	-15	4	0
PRO21	-114	292	8	56	72	4	-11	2	0	13	4	0
PRO30	81	411	6	-4	0	0	-43	112	6	-16	14	1
PRO31	-308	411	24	13	0	0	160	112	22	58	14	4
PRO40	61	239	3	16	17	0	-35	74	3	-5	1	0
PRO41	-184	239	10	-50	17	1	102	74	11	13	1	0
PRO50	45	78	1	84	267	11	3	0	0	36	49	5
PRO51	-85	78	2	-157	267	20	-7	0	0	-68	49	9
FOV11	-314	409	20	166	115	11	-123	62	10	18	1	0
FOV12	23	16	0	-17	7	0	4	0	0	15	7	0
FOV13	153	232	8	-77	57	4	68	45	5	-38	13	2
FOV21	-356	255	12	-39	3	0	-146	42	7	-240	116	29
FOV22	-13	3	0	97	209	11	-44	40	3	93	191	27
FOV23	76	112	3	-96	174	10	70	96	9	-56	58	8
FOV31	-774	480	30	-336	90	11	-342	93	20	-149	17	5
FOV32	-21	5	0	105	143	9	0	0	0	87	98	15
FOV33	76	197	4	-34	37	1	28	26	2	-39	50	5
FOV41	-116	202	7	139	294	22	-82	100	12	57	49	9
FOV42	75	88	2	-119	215	14	94	136	15	9	1	0
FOV43	155	80	3	-100	33	3	-24	1	0	-229	173	40
FOV51	-103	133	5	97	120	9	-175	381	53	-33	13	2
FOV52	77	98	3	29	13	0	95	147	16	82	109	17
FOV53	41	8	0	-251	315	32	144	104	18	-105	54	14
FOV61	-84	58	2	268	611	60	-100	84	14	22	4	1
FOV62	0	0	0	-157	332	22	-35	16	1	-4	0	0
FOV63	90	80	2	-103	102	7	152	225	28	-20	3	0
SXE11	-2203	601	0	-1328	218	0	355	15	0	199	4	0
SXE12	-101	34	1	-110	40	3	16	0	0	-60	12	2

SXE13	39	212	1	30	128	2	-7	5	0	5	4	0
SXE21	-1638	747	0	-836	194	0	-224	13	0	102	2	0
SXE22	10	1	0	31	8	0	-65	38	4	80	59	10
SXE23	65	225	3	23	30	1	32	57	3	-34	60	5
SXE31	-550	324	15	-503	270	26	196	41	6	139	20	5
SXE32	72	46	1	14	2	0	19	3	0	182	299	52
SXE33	21	25	0	38	79	2	-25	31	1	-79	331	27
SXE41	-1923	724	0	-1025	205	0	85	1	0	240	11	0
SXE42	132	120	4	-98	64	4	-105	73	9	55	20	3
SXE43	12	10	0	55	222	6	27	57	2	-23	36	2
SXE51	-1638	747	0	-836	194	0	-224	13	0	102	2	0
SXE52	57	22	0	47	15	1	-248	416	54	50	17	3
SXE53	48	133	2	18	20	0	85	423	23	-20	22	1
LOD11	112	517	10	-24	22	0	-18	13	0	-42	71	7
LOD12	-251	517	22	52	22	2	40	13	1	93	71	15
LOD21	31	9	0	25	6	0	-23	5	0	-66	43	7
LOD22	-13	9	0	-11	6	0	9	5	0	26	43	3
LOD31	2	1	0	10	29	0	4	4	0	5	6	0
LOD32	-28	1	0	-109	29	2	-44	4	0	-52	6	1
LOD41	1	0	0	2	0	0	62	548	15	7	7	0
LOD42	-12	0	0	-13	0	0	-382	548	77	-44	7	1
LOD51	64	89	2	-114	271	16	64	88	8	-18	6	0
LOD52	-65	89	2	113	271	16	-65	88	8	17	6	0
KEF1	-125	155	5	69	48	3	14	2	0	127	164	29
KEF2	96	80	2	-38	12	0	95	78	9	-60	30	5
KEF3	175	207	7	-103	70	5	-41	11	1	24	4	0
KEF4	-135	106	4	59	20	1	-100	58	8	-150	131	29
TRX10	65	12	0	-172	84	6	-321	297	36	-89	22	4
TRX11	-9	12	0	21	84	1	39	297	6	10	22	0
TRX20	55	126	2	59	146	5	57	132	9	54	122	12
TRX21	-104	126	4	-112	146	10	-106	132	15	-102	122	21
TRX30	28	196	0	-3	1	0	5	6	0	38	347	8
TRX31	-333	196	11	29	1	0	-62	6	1	-443	347	102
TRX40	118	253	8	-72	92	6	-101	181	21	-9	1	0
TRX41	-110	253	7	65	92	5	92	181	19	8	1	0
TRX50	32	74	1	-79	426	12	-6	2	0	48	158	12
TRX51	-117	74	3	278	426	40	21	2	0	-171	158	37
TRX60	44	164	2	-23	43	1	-50	207	8	-6	2	0
TRX61	-168	164	7	85	43	3	187	207	31	20	2	0
TRX70	69	231	4	-73	251	9	-32	47	3	-26	32	3
TRX71	-180	231	11	186	251	25	80	47	8	66	32	8
TRX80	69	332	4	-59	239	7	-27	47	2	19	27	2
TRX81	-277	332	19	234	239	28	104	47	9	-79	27	8
TRX90	169	610	23	-111	261	20	-7	0	0	1	0	0
TRX91	-301	610	41	196	261	36	12	0	0	-3	0	0
TRX100	130	146	6	-112	105	9	-66	36	5	47	19	4
TRX101	-51	146	2	43	105	3	25	36	2	-19	19	1
TRX110	81	40	1	-95	54	4	-217	285	41	161	160	34
TRX111	-25	40	0	28	54	1	64	285	14	-49	160	11
EOE1	101	479	9	-7	1	0	-20	17	1	24	27	2
EOE2	-249	479	21	16	1	0	47	17	2	-60	27	6
EID1	77	99	3	36	21	1	73	89	10	-96	151	26
EID2	-59	99	2	-28	21	1	-56	89	7	72	151	19

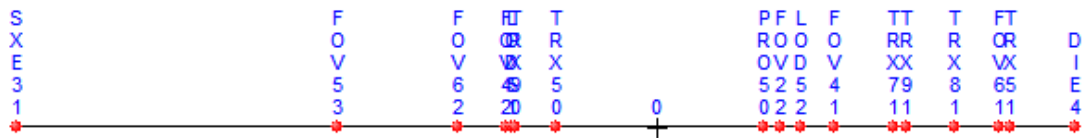
Πρώτος Παραγοντικός Άξονας



Επί του 1^{ου} παραγοντικού άξονα βλέπουμε την αντιπαράθεση μεταξύ των στοιχείων – χαρακτηριστικών της ομάδας αριστερά του μηδενός, οι οποίοι είναι άνδρες (FYL1) ηλικίας 24 – 30 ετών (AGE2), γνωρίζουν πολύ τις διαδικασίες ίδρυσης μια επιχείρησης (DIE5), δεν φοβούνται καθόλου τα ενδεχόμενα να μην ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις της δουλειάς (FOV11), να μην έχουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα (FOV21) ή να χάσουν τα χρήματά τους (FOV31) και θεωρούν ότι η έλλειψη διασυνδέσεων και γνωριμιών αποτελούν πρόβλημα για την ίδρυση μιας επιχείρησης (PRO31). Επίσης, τα άτομα αυτά, θεωρούν ότι η ύπαρξη οράματος δεν αποτελεί καθόλου σημαντικό χαρακτηριστικό για την επιτυχία ενός επιχειρηματία (SXE31) και ότι η προσδοκία υψηλού εισοδήματος δεν είναι λόγος δημιουργίας μιας επιχείρησης (LOD12). Από τους τρόπους χρηματοδότησης, δηλώνουν ότι γνωρίζουν τον Αναπτυξιακό Νόμο (TRX71), τα προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου (TRX81) και την «Ανταγωνιστικότητα» (TRX91). Δηλώνουν επίσης ότι δεν εμπιστεύονται τα επιδοτούμενα προγράμματα στήριξης νέων επιχειρηματιών του ΟΑΕΔ και του ΕΣΠΑ (EOE2).

Δεξιά του μηδενός, βλέπουμε άτομα τα οποία είναι γυναίκες (FYL2), ηλικίας 18 - 24 ετών (AGE1), γνωρίζουν λίγο τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης (DIE2) και από τους τρόπους χρηματοδότησης δεν γνωρίζουν την «Ανταγωνιστικότητα» (TRX90).

Δεύτερος Παραγοντικός Άξονας



Επί του 2^{ου} παραγοντικού άξονα βλέπουμε από την αντιπαράθεση μεταξύ των στοιχείων – χαρακτηριστικών της ομάδας αριστερά του μηδενός, άτομα τα οποία θεωρούν ως σημαντικότερο πρόβλημα/εμπόδιο την οικονομική κρίση για την έναρξη μιας επιχείρησης (PRO51), ότι φοβούνται λίγο το ενδεχόμενο να εργάζονται πολλές ώρες αλλά και την προσέγγιση πελατών (FOV42), ενώ τους φοβίζει πολύ μήπως δεν καταφέρουν να εκπληρώσουν ταυτόχρονα άλλες υποχρεώσεις τους (FOV53). Επίσης, τα άτομα αυτά, δεν θεωρούν καθόλου σημαντικό χαρακτηριστικό την ύπαρξη οράματος για την επιτυχία ενός επιχειρηματία (SXE31). Ακόμη, θα προχωρούσαν στην δημιουργία μιας επιχείρησης για να μπορούν να ρυθμίζουν τις ώρες και τις συνθήκες εργασίας τους (LOD51). Από τους τρόπους χρηματοδότησης δηλώνουν ότι δεν γνωρίζουν τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital) (TRX50) και το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» (TRX90).

Δεξιά του μηδενός, βλέπουμε άτομα τα οποία δηλώνουν ότι γνωρίζουν πολύ καλά τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης (DIE4) και για την έναρξη της, δεν θεωρούν σημαντικά προβλήματα/εμπόδια την οικονομική κρίση (PRO50). Επίσης, τα άτομα αυτά, απάντησαν ότι τους φοβίζει λίγο το ενδεχόμενο μην έχουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα (FOV22) ενώ δεν τους φοβίζουν καθόλου οι πολλές ώρες εργασίας (FOV41) και η αδυναμία προσέγγισης πελατών (FOV61). Ακόμη, δήλωσαν, ότι δεν θα προχωρούσαν στην δημιουργία μιας επιχείρησης για να μπορούν να ρυθμίζουν τις ώρες και τις συνθήκες εργασίας τους (LOD52). Από τους τρόπους χρηματοδότησης γνωρίζουν τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital) (TRX51), τον Αναπτυξιακό Νόμο (TRX71), τα προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου (TRX81) και το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» (TRX91).

Τρίτος Παραγοντικός Άξονας



Επί του 3^{ου} παραγοντικού άξονα βλέπουμε την αντιπαράθεση μεταξύ των στοιχείων – χαρακτηριστικών της ομάδας αριστερά του μηδενός, άτομα τα οποία δήλωσαν ότι δεν τους φοβίζει καθόλου το ενδεχόμενο αδυναμίας εκπλήρωσης άλλων υποχρεώσεων (FOV51). Επίσης, θεωρούν λίγο σημαντικό χαρακτηριστικό, την ύπαρξη οράματος για την επιτυχία ενός επιχειρηματία (SXE52) ενώ απάντησαν ότι δεν θα προχωρούσαν στη δημιουργία της δικής τους επιχείρησης για να εφαρμόσουν τις ιδέες τους (LOD42). Από τους τρόπους χρηματοδότησης δήλωσαν ότι δεν γνωρίζουν τον Τραπεζικό Δανεισμό (TRX10) όπως επίσης και τα Προγράμματα Οργανισμού Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού(Ο.Α.Ε.Δ.) (TRX110).

Δεξιά του μηδενός, βλέπουμε άτομα τα οποία δεν θεωρούν σημαντικό χαρακτηριστικό το επιχειρηματικό σχέδιο για την επιτυχία ενός επιχειρηματία (SXE53). Επίσης, απάντησαν ότι θα προχωρούσαν στην δημιουργία μιας επιχείρησης για να εφαρμόσουν τις ιδέες τους (LOD41). Από τους τρόπους χρηματοδότησης γνωρίζουν το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων(Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε) (TRX61) και Προγράμματα Οργανισμού Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (Ο.Α.Ε.Δ.) (TRX111).

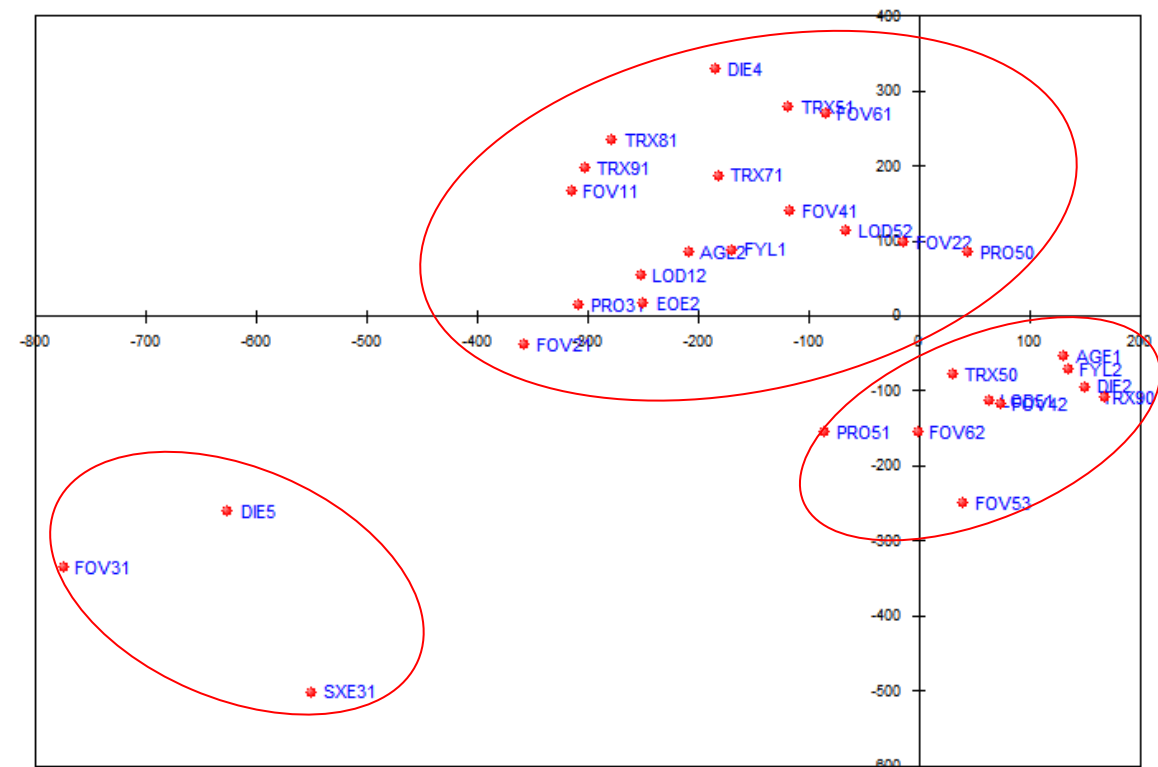
Τέταρτος Παραγοντικός Άξονας



Από τον τέταρτο παραγοντικό άξονα δεν βγαίνει κάποιο αξιόλογο συμπέρασμα και επομένως δεν σχολιάζεται.

Παραγοντικό Επίπεδο 1*2

Στο παραγοντικό επίπεδο προβάλλονται τα σημαντικότερα σημεία του 1^{ου} και του 2^{ου} παραγοντικού άξονα. Το παραγοντικό επίπεδο ερμηνεύει συνολικά το 38.28% της ολικής αδράνειας του φαινομένου που εξετάζουμε.



Στο παραγοντικό επίπεδο 1*2 σχηματίζονται τρεις διαφορετικές ομάδες σημείων.

1^η ομάδα:

Επί του παραγοντικού επιπέδου 1*2 της πρώτης ομάδας βλέπουμε άντρες (FYL1) ηλικίας 24-30 (AGE2) που δεν τους φοβίζουν καθόλου οι πολλές ώρες εργασίας (FOV41), το να μην ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις (FOV11) αλλά ούτε και η αδυναμία προσέγγισης των πελατών. Επίσης, τους φοβίζει λίγο έως καθόλου το ενδεχόμενο να μην έχουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα (FOV21). Το σημαντικότερο πρόβλημα/εμπόδιο έναρξης μιας επιχείρησης για τα άτομα αυτά είναι η έλλειψη κατάλληλων διασυνδέσεων και γνωριμιών για το πώς θα ξεκινήσουν την επιχείρηση (PRO31) ενώ η οικονομική κρίση δε φαίνεται να είναι εμπόδιο (PRO50). Ακόμα, δεν θα εμπιστευόντουσαν τα επιδοτούμενα προγράμματα στήριξης νέων

επιχειρηματιών του ΟΑΕΔ και του ΕΣΠΑ (ΕΟΕ2). Στους λόγους που θα προχωρούσαν στην δημιουργία μιας επιχείρησης δεν συμπεριλαμβάνεται το υψηλό εισόδημα (LOD12) και οι ρυθμίσεις των συνθηκών και των ωρών εργασίας (LOD52). Από τους τρόπους χρηματοδότησης γνωρίζουν τον Αναπτυξιακό Νόμο (TRX71), το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» (TRX91), το Πρόγραμμα ενίσχυσης της υπαίθρου (TRX81) και τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital) (TRX51). Τέλος δήλωσαν πως γνωρίζουν πολύ καλά τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης (DIE4).

2η ομάδα:

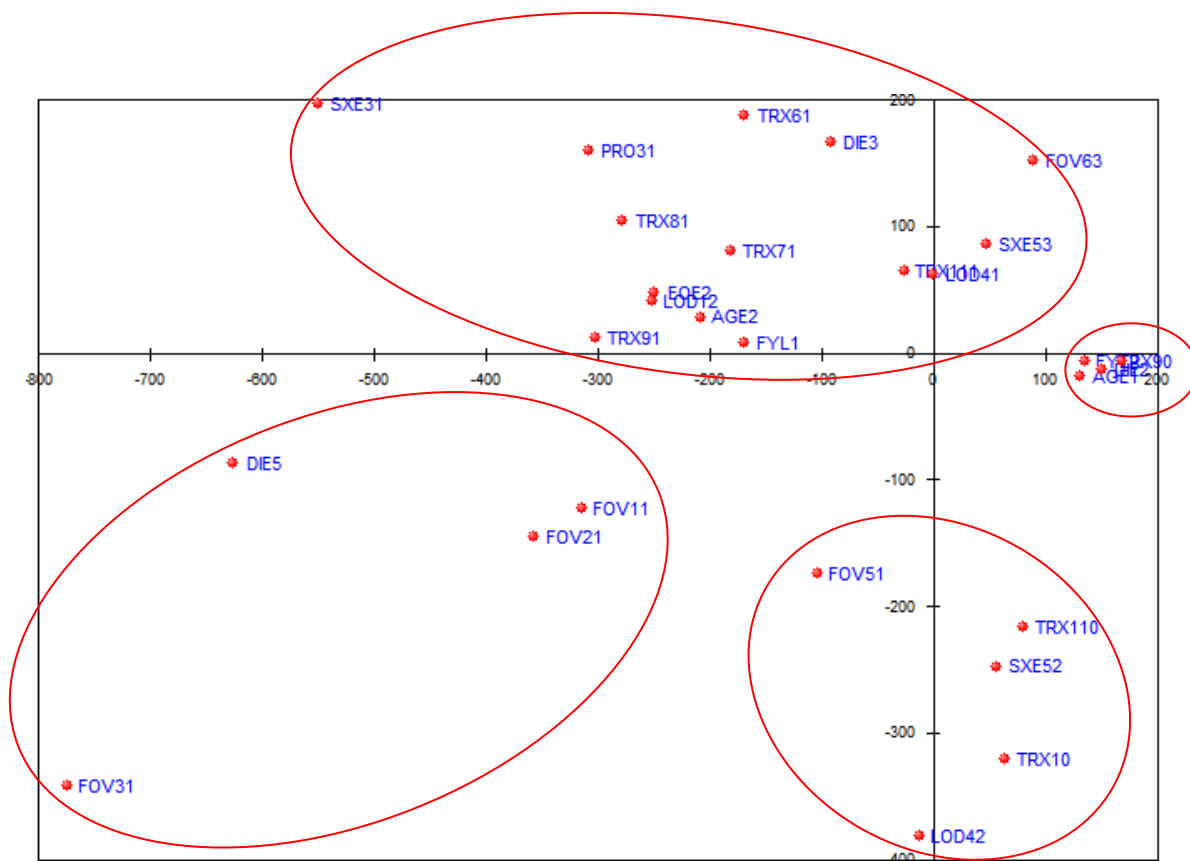
Επί του παραγοντικού επιπέδου 1*2 της δεύτερης ομάδας είναι γυναίκες (FYL2) ηλικίας 18-24 (AGE1) που τους φοβίζει λίγο η αδυναμία προσέγγισης των πελατών (FOV62) και οι πολλές ώρες εργασίας (FOV42) ενώ πολύ το ενδεχόμενο αδυναμίας εκπλήρωσης άλλων υποχρεώσεων (FOV53). Ως σημαντικότερο πρόβλημα για την έναρξη μιας επιχείρησης θεωρούν την οικονομική κρίση (PRO51). Από τους τρόπους χρηματοδότησης δηλώνουν ότι δεν γνωρίζουν το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» (TRX90) και τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital) (TRX50). Απάντησαν ότι γνωρίζουν λίγο τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης (DIE2). Τέλος, θα προχωρούσαν στην δημιουργία της για να ρυθμίζουν τις ώρες και τις συνθήκες εργασίας τους (LOD51).

3^η ομάδα:

Επί του παραγοντικού επιπέδου 1*2 της τρίτης ομάδας βλέπουμε άτομα τα οποία δήλωσαν ότι γνωρίζουν πάρα πολύ καλά τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης. (DIE5). Ακόμη, δεν τους φοβίζει καθόλου να μην χάσουν τα χρήματα τους (FOV31) και θεωρούν καθόλου σημαντικό χαρακτηριστικό για την επιτυχία ενός επιχειρηματία την ύπαρξη οράματος (SXE31).

Παραγοντικό Επίπεδο 1*3

Στο παραγοντικό επίπεδο προβάλλονται τα σημαντικότερα σημεία του 1^{ου} και του 3^{ου} παραγοντικού άξονα. Το παραγοντικό επίπεδο ερμηνεύει συνολικά το 33.10% της ολικής αδράνειας του φαινομένου που εξετάζουμε.



Στο παραγοντικό επίπεδο 1*3 σχηματίζονται τέσσερις διαφορετικές ομάδες σημείων.

1^η ομάδα:

Επί του παραγοντικού επιπέδου 1*3 της πρώτης ομάδας βλέπουμε άτομα τα οποία είναι άνδρες(FYL1), ηλικίας 24-30 (AGE2) που δεν θεωρούν καθόλου σημαντικό χαρακτηριστικό για την επιτυχία ενός επιχειρηματία την ύπαρξη οράματος (SXE31) ενώ θεωρούν πολύ σημαντικό το επιχειρηματικό σχέδιο (SXE53). Η έλλειψη κατάλληλων διασυνδέσεων και γνωριμιών δήλωσαν πως είναι σημαντικό πρόβλημα για την έναρξη μιας επιχείρησης. (PRO31). Από τους τρόπους χρηματοδότησης

δηλώνουν ότι γνωρίζουν το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ) (TRX61), τα Προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου

(TRX81), τον Αναπτυξιακό Νόμο (TRX71), τα προγράμματα του ΟΑΕΔ (TRX111) και το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» (TRX91). Επίσης, γνωρίζουν αρκετά τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης (DIE3), τους φοβίζει πολύ το ενδεχόμενο να προσεγγίσουν πελάτες (FON63). Ακόμη, θα δημιουργούσαν την δική τους επιχείρηση για εφαρμόσουν τις ιδέες τους (LOD41) και όχι επειδή η επιχείρηση θα τους προσφέρει υψηλότερο εισόδημα (LOD12). Τέλος, απάντησαν ότι δεν θα εμπιστευόντουσαν τα επιδοτούμενα προγράμματα στήριξης νέων επιχειρηματιών του ΟΑΕΔ και του ΕΣΠΑ (ΕΟΕ2).

2η ομάδα

Στο παραγοντικό επίπεδο 1*3 της δεύτερης ομάδας, βλέπουμε άτομα τα οποία, είναι γυναίκες (FYL2), ηλικίας 18-24 (AGE1) που γνωρίζουν λίγο τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης (DIE2) και δεν γνωρίζουν το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα ως τρόπο χρηματοδότησης (TRX90).

3^η ομάδα:

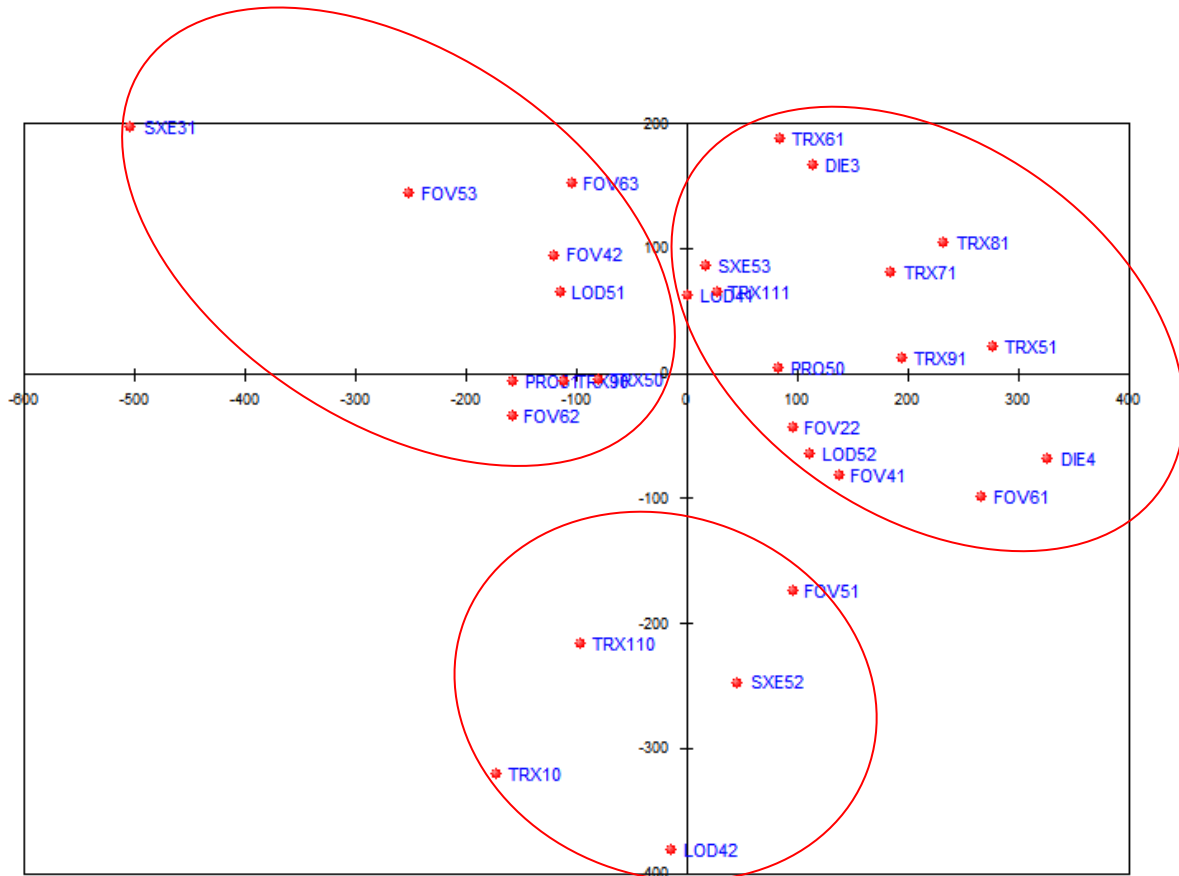
Επί του παραγοντικού επιπέδου 1*3 της τρίτης ομάδας είναι άτομα που δεν γνωρίζουν ως τρόπο χρηματοδότησης τον Τραπεζικό Δανεισμό (TRX10) και τα προγράμματα του ΟΑΕΔ (TRX110). Απάντησαν ότι για αυτούς είναι λίγο σημαντικό το επιχειρηματικό σχέδιο για την επιτυχία ενός επιχειρηματία (SXE52). Δεν θα δημιουργούσαν την δική τους επιχείρηση για εφαρμόσουν τις ιδέες τους (LOD42). Επίσης δήλωσαν πως δεν φοβούνται καθόλου ότι δεν θα εκπληρώσουν άλλες υποχρεώσεις τους (FOV510).

4^η ομάδα:

Το παραγοντικό επίπεδο 1*3 της τέταρτης ομάδας αναφέρεται σε άτομα που γνωρίζουν πάρα πολύ καλά τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης (DIE5). Επίσης, δεν τους φοβίζουν καθόλου τα ενδεχόμενα να μην ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις (FOV11), να μην έχουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα (FOV21) και να μην χάσουν τα χρήματα τους (FOV31).

Παραγοντικό Επίπεδο 2*3

Στο παραγοντικό επίπεδο προβάλλονται τα σημαντικότερα σημεία του 2^{ου} και του 3^{ου} παραγοντικού άξονα. Το παραγοντικό επίπεδο ερμηνεύει συνολικά το 19.96% της ολικής αδράνειας του φαινομένου που εξετάζουμε.



Στο παραγοντικό επίπεδο 2*3 σχηματίζονται τρεις διαφορετικές ομάδες σημείων.

1^η ομάδα:

Στο παραγοντικό επίπεδο 2*3 η πρώτη ομάδα αναφέρεται σε άτομα, τα οποία θεωρούν ότι η ύπαρξη οράματος δεν είναι καθόλου σημαντικό χαρακτηριστικό για την επιτυχία ενός επιχειρηματία (SXE31). Τα άτομα αυτά θα δημιουργούσαν την δική τους επιχείρηση για να ρυθμίσουν τις ώρες και τις συνθήκες εργασίας τους (LOD51). Επίσης, το σημαντικότερο πρόβλημα για αυτούς είναι η εύρεση πόρων (PRO51) και δήλωσαν ότι φοβούνται πολύ πως με την έναρξη μιας επιχείρησης δεν θα μπορέσουν να εκπληρώσουν τις άλλες υποχρεώσεις τους (FOV53) ενώ τους φοβίζονται λιγότερο οι πολλές ώρες εργασίας. (FOV42) Ακόμη, τους φοβίζει λίγο έως

πολύ η αδυναμία προσέγγισης πελατών (FOV62-63). Τέλος, από τους τρόπους χρηματοδότησης δεν τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital) (TRX50) και το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» (TRX90).

2η ομάδα:

Επί του παραγοντικού επιπέδου 2*3 της δεύτερης ομάδας, είναι άτομα τα οποία από τους λόγους χρηματοδότησης γνωρίζουν το Factoring (TRX21), τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital) (TRX51), το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.) (TRX61), τον Αναπτυξιακό Νόμο (TRX71), τα Προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου (TRX81) και τα προγράμματα του ΟΑΕΔ (TRX111). Δηλώνουν επίσης πως γνωρίζουν αρκετά έως πολύ τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης (DIE3-4). Ακόμα δεν τους φοβίζουν οι πολλές ώρες εργασίας (FOV41) και η αδυναμία προσέγγισης πελατών (FOV61), όμως τους φοβίζει λίγο το ενδεχόμενο να μην έχουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα (FOV22). Θεωρούν πολύ σημαντικό χαρακτηριστικό για την επιτυχία ενός επιχειρηματία το επιχειρηματικό σχέδιο (SXE53). Επίσης, θα προχωρούσαν στη δημιουργία μιας επιχείρησης για να έχουν υψηλότερο εισόδημα (LOD41), αλλά όχι για να ρυθμίζουν τις ώρες εργασίας τους (LOD52). Τέλος, πρόβλημα/εμπόδιο έναρξης μιας επιχείρησης δεν αποτελεί για αυτούς η οικονομική κρίση (PRO50).

3^η ομάδα:

Επί του παραγοντικού επιπέδου 2*3 της τρίτης ομάδας, είναι άτομα που δεν θα δημιουργούσαν την δική τους επιχείρηση για να εφαρμόσουν τις ιδέες τους (LOD42) και δεν φοβούνται καθόλου ότι μπορεί να μην ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις μιας νέας επιχείρησης (FOV51). Απάντησαν ότι το επιχειρηματικό σχέδιο είναι λίγο σημαντικό για να επιτύχει ένας επιχειρηματίας (SXE52). Από τους τρόπους χρηματοδότησης δεν γνωρίζουν τον Τραπεζικό Δανεισμό (TRX10) και τα προγράμματα του ΟΑΕΔ (TRX110).

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα από την μεταπολίτευση μέχρι τις αρχές του 21^{ου} αιώνα δεν είχε θετική αποδοχή από τους Έλληνες και οι περισσότεροι θεωρούσαν την επιχειρηματικότητα ως μια δράση που αναπτύσσουν οι ήδη υφιστάμενες και κυρίως οι μεγάλες επιχειρήσεις. Σήμερα, η συνεχιζόμενη ύφεση οδηγεί περισσότερους Έλληνες στον επιχειρηματικό στίβο από ανάγκη, παρά για λόγους εκμετάλλευσης πραγματικών επιχειρηματικών ευκαιριών.

Σύμφωνα με τον IOBE, από το 2012, περίπου 450.000 άτομα ξεκίνησαν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα, επίσης πάνω από 160.000 νέοι ηλικίας 25 – 34 ετών, κάνουν απόπειρα επιχειρηματικής δραστηριότητας. Σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια, περισσότερα άτομα διαπιστώνουν ότι υπάρχουν επιχειρηματικές ευκαιρίες γύρω τους. Επίσης, παραμένει έντονη η κυριαρχία των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων. Οι νέοι επιχειρηματίες, συνήθως επικεντρώνουν την προσοχή τους σε κλάδους που γνωρίζουν από προηγούμενες απασχολήσεις τους, ακόμη και ως υπάλληλοι. Δημιουργούν την επιχείρησή τους παρακινούμενοι από το φόβο της απώλειας της εργασίας τους ή της ανεργίας. Ακόμα, από την έρευνα μας παρατηρήθηκε ότι ο έλεγχος της δουλειάς, η εφαρμογή ιδεών και η προσδοκία υψηλότερου εισοδήματος αποτελούν για τους νέους τους σημαντικούς λόγους για να προχωρήσουν στην δημιουργία μιας επιχείρησης.

Η σχέση του εκπαιδευτικού συστήματος με την επιχειρηματικότητα συνιστά ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα στην περίπτωση της Ελλάδας. Από τα αποτελέσματα που προκύπτουν από την επεξεργασία των δεδομένων το μεγαλύτερο ποσοστό των νέων δεν γνωρίζουν τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης, με μεγαλύτερο μέρος του ποσοστού να είναι γυναίκες. Στην Ελλάδα θεωρείται αναγκαίο να γίνει μια προσπάθεια ένταξης από επιχειρηματικούς και οικονομικούς κύκλους στην εκπαίδευση, με το σκεπτικό πως βοηθάει στην ανάπτυξη της παιδείας, της οικονομίας και της κοινωνίας. Το τελευταίο διάστημα έχει ξεκινήσει η πραγματοποίηση διάφορων δράσεων που φέρνουν την επιχειρηματικότητα ακόμη και μέχρι στα σχολεία της πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης. Ακόμα, ενισχύεται η επιχειρηματικότητα των νέων, μέσω προγραμμάτων που αποσκοπούν στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της επιχειρηματικότητας. Τα προγράμματα αυτά διεξάγονται μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων επιχειρήσεων. Διάφορες υπηρεσίες απευθύνονται σε νέους επιχειρηματίες,

δύο από αυτές είναι το *Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας* και οι *Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας*.

Εκτός από την ενημέρωση, σύμφωνα με τους νέους το σημαντικότερο πρόβλημα είναι το οικονομικό. Η σωστή επιλογή των κατάλληλων χρηματοδοτικών μέσων και εργαλείων είναι απαραίτητη και σημαντική για να καταστεί βιώσιμη μια νέα επιχείρηση. Όσον αφορά την ανάπτυξη, το Ελληνικό Δημόσιο συγχρηματοδοτεί προτάσεις για την δημιουργία τους μέσω προγραμμάτων που προκηρύσσονται από διάφορους οργανισμούς και φορείς. Οι πιο γνωστοί φορείς στους νέους είναι τα Προγράμματα Οργανισμού Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (Ο.Α.Ε.Δ.) και το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ), τα οποία θα εμπιστεύονταν για την χρηματοδότηση της επιχείρησής τους. Αντίθετα, δεν θα έδειχναν εμπιστοσύνη στα κεφάλαια ιδιωτικών φορέων ως πηγή χρηματοδότησης της επιχείρησής τους. Τα πιο γνωστά από αυτά, είναι ο Τραπεζικός Δανεισμός και η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing). Όμως, οι νέοι το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαίων που απαιτούνται για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας θα προτιμούσαν να προέρχεται από την αποταμίευση τους ή από την οικογένεια.

Παρατηρήθηκε, ότι για την επιτυχία ενός επιχειρηματία, τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά είναι η αποφασιστικότητα και η δημιουργικότητα. Επιχειρηματική δράση σημαίνει πάνω απ' όλα πρωτοβουλία, πειραματισμό και ανάληψη κινδύνων. Η Ελλάδα κατέχει την «πρωτιά» στο φόβο της αποτυχίας, για αυτό και ο μεγαλύτερος φόβος των νέων δικαιολογημένα είναι η απώλεια των χρημάτων τους. Γενικότερα, υπάρχει η εκτίμηση ότι σπανίζουν οι επιχειρηματικές ευκαιρίες. Όμως, οι νέοι κινητοποιούνται για την εκμετάλλευση μιας ευκαιρίας, αλλά δε «βλέπουν» σημαντικές ευκαιρίες γύρω τους, παρόλα αυτά όταν τους δοθεί αυτή η ευκαιρία δηλώνουν πως δεν θα τους φοβίσουν καθόλου οι πολλές ώρες εργασίας. Ακόμα, παρατηρήθηκε ότι τους άντρες δεν τους φοβίζουν τα παραπάνω ενδεχόμενα, σε σχέση με τις γυναίκες που δείχνουν να είναι πιο «αδύναμες», φοβούνται την οικονομική κρίση για το λόγο αυτό και ίσως ρισκάρουν λιγότερο.

Τέλος, τα αποτελέσματα που προκύπτουν είναι προφανές ότι σε καμία περίπτωση δεν αποτυπώνουν πλήρως την πραγματική κατάσταση της Θεσσαλονίκης, αποτελούν όμως μία ένδειξη και καταδεικνύουν συγκεκριμένες τάσεις στο ενδιαφέρον των νέων για ένταξη στην επιχειρηματική δράση. Τα προβλήματα, οι φόβοι και οι λόγοι ταυτίζονται με τη θεωρία περί επιχειρηματικότητας και αποτελεσμάτων της έρευνας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Α. Θεοχαρίδης, «Νεανική Επιχειρηματικότητα και Ελληνική Πραγματικότητα,» Intellectum, 2007
2. Βάρβογλης, Φ., Καταλυτικός ο ρόλος της εκπαίδευσης στη δημιουργία startup κουλτούρας. ΕΜΕΑ . Διαθέσιμο σε: www.emea.gr (Ανακτήθηκε 3 Απριλίου 2013).
3. Για τη Βιομηχανική επανάσταση βλ. και Ιωάννης Κολιόπουλος κλπ., Ιστορία του νεότερου και σύγχρονου κόσμου, Γ' Λυκείου - Γενικής Παιδείας, Αθήνα 2012.
4. Δρόσος, Γ. (2006). Στατιστική & Ανάλυση Δεδομένων. Θεσσαλονίκη: ΑΝΙΚΟΥΛΑ.
5. Καραπιστόλης Δ., «Το λογισμικό MAD». Τετράδια ανάλυσης δεδομένων. Τεύχος 2 σελ. 133, 2002.
6. Καθαράκης, Μ. Ενότητα Χρηματοδότηση Νέων Επιχειρήσεων. Πρακτικά συνεδρίου από 1ο Unister plus που διεξήχθη σε Κρήτη. Φορέας διεξαγωγής Περιφερειακός Πόλος Κρήτης
7. Κεδράκα, Κ. Η επιχειρηματικότητα «ανοίγει» επαγγελματικές προοπτικές στους νέους. Διαθέσιμο σε: www.anher.gr Μάρτιος 2013.
8. Δράση 2: «Οδηγός χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων στους τομείς της αγροτικής οικονομίας, της μεταποίησης, του εμπορίου, των υπηρεσιών, του τουρισμού και της κοινωνικής οικονομίας». Διαθέσιμο σε: www.espa.gr (2013)
9. Εμπόδια της νεανικής επιχειρηματικότητας στην ελληνική κοινωνία και προτάσεις για τη βελτίωσή της. Διαθέσιμο σε: www.perceptum.gr (Ανακτήθηκε 16 Νοεμβρίου, 2012).
10. Εμπόδια της νεανικής επιχειρηματικότητας στην ελληνική κοινωνία και προτάσεις για τη βελτίωσή της. Διαθέσιμο σε: www.perceptum.gr (Ανακτήθηκε 16 Νοεμβρίου, 2012).
11. Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών, Επιχειρηματικότητα 2012-2013, IOBE. Διαθέσιμο σε: www.iobe.gr (Ανακτήθηκε 8 Μαΐου, 2014).

12. Καζανίδης, Ι. Πρακτόρευση Απαιτήσεων-Factoring. teikav. Διαθέσιμο σε: www.teikav.edu.gr (Ανακτήθηκε 14 Απριλίου 2013).
13. Πετρίδου Ν, Ε. (2011). Επαναπροσδιορίζοντας το "επιχειρείν. Α.Π.Θ.: Σχολή Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών.
14. Κουζώφ, Σ. (2012). Που θα βρω χρηματοδότηση για την επιχείρησή μου.. ERGOQ Διαθέσιμο σε: www.ergoq.gr (Ανακτήθηκε 5 Δεκεμβρίου 2012).
15. Μιχαηλίδης, Α. (2011). Καινοτομία & Επιχειρηματικότητα. Αθήνα
16. Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού, Διαθέσιμο σε: www.oaed.gr
17. ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ, Μ. Τρόποι Χρηματοδότησης. Διαθέσιμο σε: www.dasta.uom.gr (Ανακτήθηκε 16 Σεπτεμβρίου 2013).
18. Σ. Λιούκας, «Η επιχειρηματικότητα ως επιλογή καριέρας», 2005. Διαθέσιμο από: www.career-office.uoa.gr
19. Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, ΤΕΜΠΜΕ, Διαθέσιμο σε: www.tempme.gr
20. Υπουργείο Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, ΕΣΠΑ Διαθέσιμο σε: www.espa.gr
21. Υπουργείο Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας. ΕΠΑΝ ΙΙ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.
22. Υπουργείο Γεωργίας. (2012). LEADER+. Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Κοινοτικής Πρωτοβουλίας.
23. ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ. ([χ.χ.]). ΘΥΡΙΔΕΣ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ.: www.neagenia.gr.
24. ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ. ([χ.χ.]). ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΗΡΙΟ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ.: www.paratiritirio.gr
25. Wikipedia. Διαθέσιμο σε: <http://el.wikipedia.org>

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ



ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΜΕ ΘΕΜΑ «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΝΕΟΙ»

Το παρόν ερωτηματολόγιο θα χρησιμοποιηθεί για την διπλωματικής μας εργασία. Τα ερωτηματολόγια είναι ανώνυμα και δεν πρόκειται να χρησιμοποιηθούν για κανένα άλλο σκοπό. Ευχαριστούμε πολύ για το χρόνο σας.

Ντερβίση Έρα - Νούσκα Μαρία

1. Φύλο

Άνδρας
Γυναίκα

2. Ποιά είναι η ηλικία σας;

18 - 24
24 - 30

3. Βαθμίδα εκπαίδευσης.

ΓΕΛ/ΕΠΑΛ
Ιδιωτική σχολή
ΑΕΙ
Μεταπτυχιακό/Διδακτορικό

4. Γνωρίζετε τις διαδικασίες ίδρυσης μιας επιχείρησης;

Καθόλου	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Ποια είναι για εσάς τα σημαντικότερα προβλήματα / εμπόδια έναρξης μιας επιχείρησης;

- Οικονομικά
- Γραφειοκρατία / Καθυστέρηση διαδικασιών
- Έλλειψη κατάλληλων διασυνδέσεων και γνωριμιών
- Έλλειψη πληροφοριών/συμβουλών για το πώς θα ξεκινήσω την επιχείρηση
- Η οικονομική κρίση.

6. Πόσο σας φοβίζουν τα παρακάτω ενδεχόμενα;

	Καθόλου	Λίγο	Πολύ
Να μην ανταπεξέλθω στις απαιτήσεις	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Να μην έχω τα αναμενόμενα αποτελέσματα	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Να χάσω τα χρήματα μου	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Πολλές ώρες εργασίας	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Αδυναμία εκπλήρωσης άλλων υποχρεώσεων	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Αδυναμία προσέγγισης πελατών	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

7. Κατά την γνώμη σας ποιο από τα ακόλουθα χαρακτηριστικά είναι πιο σημαντικά για την επιτυχία ενός επιχειρηματία;

	Καθόλου Σημαντικό	Λίγο Σημαντικό	Πολύ Σημαντικό
Αποφασιστικότητα	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Εξυπνάδα/Ευστροφία	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ύπαρξη οράματος	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Δημιουργικότητα	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Επιχειρηματικό σχέδιο	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

8. Για ποιους λόγους θα προχωρούσατε στη δημιουργία μιας επιχείρησης;

	Ναι	Όχι
Η επιχείρηση θα μου προσφέρει υψηλό εισόδημα	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Η επιχείρηση θα μου προσφέρει κοινωνική καταξίωση	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Είναι σημαντικό να έχω τον έλεγχο της δουλειάς μου	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Με την επιχείρηση θα εφαρμόσω τις ιδέες μου	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Με την επιχείρηση θα είμαι πιο ευέλικτος –θα ρυθμίζω τις ώρες και τις συνθήκες εργασίας μου

9. Πού θα βρείτε το κεφάλαιο;

Δικά μου χρήματα

Οικογένεια

Δάνειο

Χρηματοδότηση από το κράτος

10. Ποιούς από τους παρακάτω τρόπους χρηματοδότησης γνωρίζετε;

Τραπεζικός Δανεισμός	
Factoring	
Business Angels	
Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)	
Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)	
Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (Τ.Ε.Π.Μ.Ε)	
Αναπτυξιακός Νόμος	
Προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου	
Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα»	
Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ)	
Προγράμματα Οργανισμού Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (Ο.Α.Ε.Δ.)	

11. Θα εμπιστευόσασταν τα επιδοτούμενα προγράμματα στήριξης νέων επιχειρηματιών του ΟΑΕΔ και του ΕΣΠΑ;

Ναι Όχι

12. Θα εμπιστευόσασταν κάποιο ιδιωτικό τρόπο χρηματοδότησης;

Ναι Όχι

Ομογενοποιημένος Πίνακας Πρωτογενών Δεδομένων

A/A	FYL	AGE	EKP	DIE	PRO1	PRO2	PRO3	PRO4	PRO5	FOV1	FOV2	FOV3	FOV4	FOV5	FOV6	SXE1	SXE2	SXE3	SXE4	SXE5	LOD1	LOD2	LOD3	LOD4	LOD5	KEF	TRX1	TRX2	TRX3	TRX4	TRX5	TRX6	TRX7	TRX8	TRX9	TRX10	TRX11	EOE	EID			
1	2	1	3	1	1	0	0	0	1	1	3	3	2	1	2	3	3	3	2	2	1	2	1	2	1	4	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2	
2	2	1	4	1	0	1	0	0	0	2	2	2	2	1	2	3	3	3	2	3	1	2	1	2	1	4	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	
3	2	1	3	2	0	1	0	0	0	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	1	2	1	1	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	2	
4	2	1	1	2	1	0	0	0	1	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	1	1	1	1	1	3	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2	1	
5	2	2	3	4	1	1	1	1	1	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	2	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	2		
6	2	2	2	3	0	0	0	0	1	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	
7	1	2	3	5	1	1	1	1	1	2	3	1	2	3	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	2	2	
8	1	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	2	4	1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	2	2		
9	2	1	3	3	1	0	0	1	1	2	2	2	1	2	1	3	3	2	3	2	2	2	1	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	2		
10	1	2	3	4	0	1	0	0	0	2	3	3	1	1	1	2	2	3	3	3	1	2	1	1	2	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	2	1	
11	1	1	3	1	1	1	0	1	0	2	3	3	1	3	2	3	3	2	3	3	1	2	2	1	2	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	
12	1	1	2	2	1	0	0	0	1	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	
13	2	1	1	3	0	0	0	1	0	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	1	1	1	1	1	2	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	1	
14	2	1	3	2	1	0	0	0	0	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	
15	1	1	3	2	1	1	0	1	0	1	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	1	2	2	1	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	
16	2	1	3	1	1	1	0	0	0	2	3	2	1	1	2	2	2	3	3	2	1	1	1	2	1	3	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2
17	2	1	3	1	0	1	0	0	1	2	3	3	2	2	1	3	2	2	3	3	1	1	1	2	2	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
18	2	1	3	1	1	0	0	0	1	2	2	2	1	2	3	3	3	3	2	2	1	2	1	1	1	3	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
19	2	2	3	3	0	0	0	0	1	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	3	1	2	1	1	1	3	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	2	
20	2	2	3	1	0	1	0	0	0	3	3	2	2	3	1	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	4	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	
21	2	2	3	2	1	0	0	0	1	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	1	2	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	
22	2	1	3	2	1	1	0	0	0	2	2	3	2	1	1	3	3	2	3	3	1	1	1	2	1	3	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2	
23	2	1	3	1	1	0	0	0	0	1	2	2	1	2	1	3	3	3	3	2	1	2	1	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
24	2	2	3	5	0	0	0	0	1	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	4	0	1		0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	
25	2	1	3	2	1	1	1	1	1	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	
26	1	1	3	1	1	1	1	1	1	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	1	2	1	1	1	2	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	
27	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	3	2	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2	1	1	1	4	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	2	1
28	1	1	3	2	0	0	0	1	0	2	2	3	3	1	3	3	2	3	3	3	2	2	1	1	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	
29	2	1	3	2	0	0	0	0	1	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	1	2	1	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	
30	2	1	3	2	1	1	1	0	0	3	3	3	2	1	1	3	2	2	3	3	1	2	2	1	1	3	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	2	
31	2	2	3	2	0	1	0	0	0	1	2	2	1	1	1	3	3	2	3	2	2	2	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2
32	1	2	3	4	1	1	1	0	0	1	2	3	1	1	1	3	2	3	3	2	1	1	1	2	2	3	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	2

Ομογενοποιημένος Πίνακας Πρωτογενών Δεδομένων

33	2	1	3	2	0	1	0	0	1	2	1	1	1	1	3	2	3	3	2	2	2	1	2	2	4	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	2					
34	2	1	3	1	0	1	0	0	1	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2			
35	1	2	3	5	1	0	0	0	1	1	2	3	1	1	2	3	3	3	2	2	1	1	1	2	4	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	2	2					
36	2	2	1	3	1	1	0	0	0	1	2	2	1	1	1	3	3	2	3	3	1	2	1	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	2	2				
37	1	2	3	1	0	1	0	0	1	1	2	1	1	1	3	3	1	3	3	1	2	2	2	2	2	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2	2			
38	2	1	1	2	1	0	0	1	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	1	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2			
39	1	1	3	2	1	0	0	0	0	2	3	2	1	1	1	3	3	2	3	3	1	2	1	1	2	2	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2			
40	1	2	3	1	1	0	0	0	0	1	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	1	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2		
41	2	1	3	1	1	1	0	0	1	3	2	2	1	1	1	3	3	3	3	3	2	2	1	1	2	4	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2			
42	2	1	3	2	0	0	0	1	0	3	2	3	2	1	2	3	3	3	2	2	1	2	1	1	1	3	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	2			
43	2	1	3	2	0	1	0	0	0	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1	2	2					
44	2	1	3	2	1	0	0	0	0	2	3	3	1	1	2	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	3	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1		
45	2	1	3	2	1	0	0	0	0	3	2	2	1	2	3	3	2	1	2	3	2	2	1	1	2	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
46	1	1	3	2	1	0	0	0	0	2	2	3	1	1	2	3	2	2	3	2	1	2	1	1	2	3	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	
47	1	1	3	3	0	1	0	0	0	2	3	3	1	2	1	3	3	2	3	3	2	2	1	1	2	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	2	
48	2	1	3	2	0	0	0	1	0	2	3	3	1	3	3	3	2	1	3	3	1	1	1	1	2	4	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	
49	1	1	3	2	0	1	0	0	0	1	2	3	1	2	2	2	3	3	3	3	1	1	1	1	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	2			
50	1	2	4	4	0	1	0	1	0	3	3	2	1	1	1	3	2	3	2	3	1	2	1	1	2	4	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1		
51	1	1	3	2	1	1	1	0	0	3	3	2	3	2	1	3	2	3	2	3	1	2	1	1	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	2			
52	1	1	3	5	1	0	0	0	0	1	1	1	2	1	1	3	2	3	3	3	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1			
53	1	1	3	3	1	0	0	1	0	2	2	2	2	1	1	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	2	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2		
54	2	2	3	2	1	1	1	1	0	2	2	3	1	1	2	3	3	3	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2		
55	2	2	3	3	1	1	0	0	0	3	3	3	1	2	3	3	3	2	3	3	1	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1		
56	2	2	3	3	1	0	0	0	0	2	3	3	1	2	1	2	3	3	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1		
57	1	2	2	2	1	1	1	1	1	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	1	2	1	1	2	4	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	
58	1	2	2	4	1	1	1	1	1	1	1	3	2	1	3	2	3	3	3	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	2	2		
59	2	1	1	3	0	1	0	0	0	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	1	
60	1	1	1	4	0	1	0	0	0	2	1	2	1	2	1	3	3	3	3	3	1	2	1	1	2	4	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	2		
61	2	1	3	3	1	0	0	0	0	2	2	3	1	1	2	3	3	3	3	3	2	1	1	1	2	4	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2		
62	2	1	3	3	0	0	0	0	1	2	2	3	2	1	3	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	1		
63	1	1	3	2	0	0	1	0	0	2	2	2	3	2	1	3	2	2	3	2	1	1	1	2	2	2	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	2	2		
64	1	1	3	2	0	1	0	0	0	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	1	1	2	1	2	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	
65	2	2	3	2	0	0	0	0	1	2	3	3	1	1	2	3	3	3	2	2	2	2	1	1	2	3	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1		
66	1	1	3	2	1	0	0	0	0	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	3	1	2	1	1	2	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1

Ομογενοποιημένος Πίνακας Πρωτογενών Δεδομένων

67	2	1	1	3	0	0	0	0	1	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	1	1	1	1	2	2	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1		
68	2	1	3	2	0	0	0	0	1	2	1	3	3	3	2	3	3	3	2	2	2	1	1	1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2
69	1	1	2	1	1	1	0	0	1	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	1	2	1	1	1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	
70	1	2	3	1	1	1	1	0	0	2	2	3	1	1	2	3	2	2	3	3	2	2	1	1	1	2	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	2	2	
71	1	2	3	5	0	0	0	0	1	2	3	3	1	1	1	3	3	2	2	3	1	2	1	2	1	4	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	
72	1	2	3	3	1	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	1	1	2	3	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	
73	1	2	3	1	0	1	0	0	0	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	1	1	2	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	
74	2	2	3	2	0	1	0	1	0	3	2	3	1	1	1	3	3	3	3	3	1	2	1	1	2	4	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	
75	2	2	3	4	0	0	0	1	0	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	1	1	2	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	
76	2	2	3	3	1	1	0	0	1	1	3	3	1	1	1	3	2	3	3	2	1	2	1	1	1	2	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	2	2	
77	1	2	3	3	1	1	1	0	0	1	2	2	1	2	1	3	3	3	3	3	2	1	1	1	2	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	
78	2	1	2	3	1	0	0	0	0	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	3	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	
79	1	2	3	2	1	1	0	0	0	1	3	3	2	2	1	3	3	3	3	3	2	2	1	1	1	3	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	
80	1	1	3	1	1	1	0	0	0	2	2	3	1	1	1	3	3	3	3	3	1	1	2	1	2	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1	
81	1	1	4	4	1	0	0	0	0	3	3	3	3	1	1	3	3	3	3	2	1	1	1	2	2	2	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	1	
82	2	1	3	2	1	0	0	0	0	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	2	
83	1	1	3	1	0	0	0	0	1	2	1	3	1	2	1	3	3	3	3	3	1	1	1	2	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	2	2	
84	2	1	3	2	1	0	0	0	0	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1	2	
85	2	1	1	2	1	0	0	0	0	2	2	3	2	3	3	2	2	1	3	3	1	1	1	1	1	2	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	2	
86	1	2	3	3	1	0	1	0	0	2	2	3	1	3	2	3	2	2	3	3	1	1	1	1	1	4	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	2	
87	1	2	3	1	1	0	0	0	0	3	2	3	1	1	3	3	2	3	2	2	2	2	1	1	1	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2
88	1	2	4	3	0	1	0	0	0	1	2	2	1	1	1	3	3	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	2
89	2	1	3	2	0	0	0	0	1	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	1	2	1	1	2	3	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	2	2
90	2	1	2	1	1	0	0	0	0	2	1	3	2	1	2	3	3	3	3	3	1	2	2	1	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	1
91	2	1	1	2	0	1	0	0	0	2	2	1	1	1	3	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	3	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	
92	1	1	3	3	1	0	1	1	0	2	3	2	1	3	3	3	3	3	3	3	2	1	2	1	2	4	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	2	1	
93	1	2	3	3	1	1	1	1	0	2	2	2	1	1	1	3	3	3	3	3	2	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1
94	2	2	2	3	1	1	0	0	0	3	3	3	1	2	3	3	3	1	3	3	1	1	1	1	1	3	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
95	1	1	3	3	1	0	1	0	0	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	2	1	1	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1
96	2	2	3	2	1	1	1	1	1	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	1	1	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2
97	1	1	3	3	1	1	1	0	0	1	2	2	1	2	1	3	3	3	3	3	2	1	1	1	2	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
98	2	1	3	1	0	1	0	0	1	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	1	2	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2
99	1	2	4	1	0	1	0	0	0	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	1	1	2	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1
100	2	2	3	2	0	1	0	1	0	3	2	3	1	1	1	3	3	3	3	3	1	2	1	1	2	4	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1

IND	FYL1	FYL2	AGE1	AGE2	EKP1	EKP2	EKP3	EKP4	DIE1	DIE2	DIE3	DIE4	DIE5	PRO10	PRO11	PRO20	PRO21	PRO30	PRO31	PRO40	PRO41	PRO50	PRO51	FOV11	FOV12	FOV13	FOV21	FOV22	FOV23	FOV31	FOV32	FOV33	FOV41	
FYL1	45	0	24	21	2	4	35	4	11	12	12	6	4	14	31	18	27	29	16	32	13	33	12	14	22	9	5	22	18	3	17	25	24	
FYL2	0	55	37	18	8	4	42	1	11	27	14	2	1	26	29	30	25	50	5	43	12	32	23	5	28	22	3	25	27	2	18	35	21	
AGE1	24	37	61	0	9	4	46	2	15	30	13	2	1	24	37	35	26	52	9	48	13	41	20	7	35	19	6	26	29	3	24	34	22	
AGE2	21	18	0	39	1	4	31	3	7	9	13	6	4	16	23	13	26	27	12	27	12	24	15	12	15	12	2	21	16	2	11	26	23	
EKP1	2	8	9	1	10	0	0	0	0	4	5	1	0	5	5	5	5	9	1	7	3	7	3	2	6	2	1	6	3	1	6	3	4	
EKP2	4	4	4	4	0	8	0	0	2	2	3	1	0	1	7	4	4	6	2	6	2	3	5	1	4	4	3	2	1	5	0	0	8	1
EKP3	35	42	46	31	0	0	77	0	18	33	17	4	5	30	47	38	39	59	18	58	19	50	27	15	38	24	5	37	35	4	26	47	38	
EKP4	4	1	2	3	0	0	0	5	2	0	1	2	0	4	1	1	4	5	0	4	1	5	0	1	2	2	0	3	2	0	3	2	2	2
DIE1	11	11	15	7	0	2	18	2	22	0	0	0	0	9	13	7	15	20	2	20	2	12	10	4	13	5	2	11	9	1	6	15	10	
DIE2	12	27	30	9	4	2	33	0	0	39	0	0	0	17	22	21	18	32	7	28	11	28	11	4	17	18	2	19	18	2	13	24	13	
DIE3	12	14	13	13	5	3	17	1	0	0	26	0	0	8	18	14	12	18	8	19	7	18	8	7	15	4	1	13	12	0	13	13	16	
DIE4	6	2	2	6	1	1	4	2	0	0	0	8	0	4	4	2	6	5	3	4	4	6	2	2	3	3	2	3	3	0	3	5	4	
DIE5	4	1	1	4	0	0	5	0	0	0	0	0	5	2	3	4	1	4	1	4	1	1	4	2	2	1	1	1	3	2	0	3	2	
PRO10	14	26	24	16	5	1	30	4	9	17	8	4	2	40	0	17	23	39	1	32	8	24	16	4	25	11	4	19	17	3	12	25	16	
PRO11	31	29	37	23	5	7	47	1	13	22	18	4	3	0	60	31	29	40	20	43	17	41	19	15	25	20	4	28	28	2	23	35	29	
PRO20	18	30	35	13	5	4	38	1	7	21	14	2	4	17	31	48	0	44	4	39	9	30	18	5	28	15	4	22	22	1	16	31	17	
PRO21	27	25	26	26	5	4	39	4	15	18	12	6	1	23	29	0	52	35	17	36	16	35	17	14	22	16	4	25	23	4	19	29	28	
PRO30	29	50	52	27	9	6	59	5	20	32	18	5	4	39	40	44	35	79	0	66	13	53	26	13	42	24	6	37	36	4	25	50	35	
PRO31	16	5	9	12	1	2	18	0	2	7	8	3	1	1	20	4	17	0	21	9	12	12	9	6	8	7	2	10	9	1	10	10	10	
PRO40	32	43	48	27	7	6	58	4	20	28	19	4	4	32	43	39	36	66	9	75	0	50	25	15	38	22	6	33	36	4	25	46	34	
PRO41	13	12	13	12	3	2	19	1	2	11	7	4	1	8	17	9	16	13	12	0	25	15	10	4	12	9	2	2	14	9	1	10	14	11
PRO50	33	32	41	24	7	3	50	5	12	28	18	6	1	24	41	30	35	53	12	50	15	65	0	12	33	20	3	38	24	2	27	36	33	
PRO51	12	23	20	15	3	5	27	0	10	11	8	2	4	16	19	18	17	26	9	25	10	0	35	7	17	11	5	9	21	3	8	24	12	
FOV11	14	5	7	12	2	1	15	1	4	4	7	2	2	4	15	5	14	13	6	15	4	12	7	19	0	0	3	12	4	2	8	9	13	
FOV12	22	28	35	15	6	4	38	2	13	17	15	3	2	25	25	28	22	42	8	38	12	33	17	0	50	0	5	23	22	3	15	32	24	
FOV13	9	22	19	12	2	3	24	2	5	18	4	3	1	11	20	15	16	24	7	22	9	20	11	0	0	31	0	12	19	0	12	19	8	
FOV21	5	3	6	2	1	2	5	0	2	2	1	2	1	4	4	4	4	6	2	6	2	3	5	3	5	0	8	0	0	2	2	4	4	
FOV22	22	25	26	21	6	1	37	3	11	19	13	3	1	19	28	22	25	37	10	33	14	38	9	12	23	12	0	47	0	2	19	26	25	
FOV23	18	27	29	16	3	5	35	2	9	18	12	3	3	17	28	22	23	36	9	36	9	24	21	4	22	19	0	0	45	1	14	30	16	
FOV31	3	2	3	2	1	0	4	0	1	2	0	0	2	3	2	1	4	4	1	4	1	2	3	2	3	0	2	2	1	5	0	0	3	
FOV32	17	18	24	11	6	0	26	3	6	13	13	3	0	12	23	16	19	25	10	25	10	27	8	8	15	12	2	19	14	0	35	0	18	
FOV33	25	35	34	26	3	8	47	2	15	24	13	5	3	25	35	31	29	50	10	46	14	36	24	9	32	19	4	26	30	0	0	60	24	
FOV41	24	21	22	23	4	1	38	2	10	13	16	4	2	16	29	17	28	35	10	34	11	33	12	13	24	8	4	25	16	3	18	24	45	
FOV42	14	28	29	13	4	6	30	2	12	19	7	2	2	16	26	24	18	36	6	31	11	24	18	6	20	16	3	17	22	2	11	29	0	
FOV43	7	6	10	3	2	1	9	1	0	7	3	2	1	8	5	7	6	8	5	10	3	8	5	0	6	7	1	5	7	0	6	7	0	
FOV51	19	20	20	19	2	2	31	4	9	14	8	5	3	15	24	16	23	32	7	29	10	28	11	11	20	8	5	23	11	4	11	24	27	
FOV52	19	22	28	13	5	5	30	1	11	16	12	2	0	18	23	19	22	33	8	33	8	23	18	8	20	13	2	18	21	0	17	24	14	
FOV53	7	13	13	7	3	1	16	0	2	9	6	1	2	7	13	13	7	14	6	13	7	14	6	0	10	10	1	6	13	1	7	12	4	
FOV62	15	22	22	15	3	3	30	1	9	15	8	2	3	14	23	22	15	29	8	25	12	21	16	6	21	10	3	18	16	1	8	28	12	
FOV63	11	19	21	9	5	5	19	1	7	14	8	1	0	12	18	16	14	24	6	23	7	18	12	3	14	13	1	13	16	2	11	17	10	
SXE11	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0
SXE12	6	6	7	5	3	2	7	0	1	5	4	2	0	5	7	5	7	10	2	7	5	9	3	4	7	1	2	5	5	0	4	8	5	
SXE13	38	49	54	33	7	6	69	5	21	34	22	6	4	35	52	43	44	69	18	68	19	56	31	15	42	30	6	42	39	4	31	52	40	
SXE21	3	0	0	3	0	0	3	0	1	0	1	0	1	1	2	0	3	1	2	1	2	0	3	2	2	1	0	1	1	1	2	1	0	2
SXE22	13	13	17	9	3	0	22	1	5	14	3	3	1	9	17	13	13	19	7	20	6	20	6	5	14	7	2	13	11	2	8	16	12	
SXE23	29	42	44	27	7	8	52	4	16	25	22	5	3	30	41	35	36	59	12	54	17	45	26	12	35	24	5	33	33	1	26	44	31	
SXE31	2	4	3	3	1	1	4	0	0	3	2	0	1	1	5	3	3	4	2	3	3	4	2	1	3	2	1	2	3	3	1	2	3	4
SXE32	13	12	16	9	4	1	19	1	4	12	8	0	1	7	18	12	13	18	7	18	7	17	8	3	15	7	0	12	13	0	11	14	12	
SXE33	30	39	42	27	5	6	54	4	18	24	16	8	3	32	37	33	36	57	12	54	15	44	25	15	32	22	7	33	29	4	22	43	29	
SXE41	2	0	0	2	0	0	2	0	0	0	1	0	1	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1
SXE42	9	13	13	9	1	1	17	3	5	12	3	1	1	9	13	13	9	18	4	15	7	12	10	3	12	7	1	9	12	0	8	14	9	
SXE43	34	42	48	28	9	7	58	2	17	27	22	7	3	31	45	35	41	61	15	60	16	53	23	15	37	24	6	38	32	4	26	46	35	
SXE51	3	0	0	3	0	0	3	0	1	0	1	0	1	1																				

LOD31	38	53	53	38	10	7	69	5	18	36	24	8	5	38	53	45	46	73	18	69	22	57	34	17	45	29	7	44	40	4	32	55	41	
LOD32	7	2	8	1	0	1	8	0	4	3	2	0	0	2	7	3	6	6	3	6	3	8	1	2	5	2	1	3	5	1	3	5	4	
LOD41	39	47	51	35	9	8	66	3	16	34	26	6	4	33	53	41	45	67	19	62	24	58	28	16	41	29	6	41	39	3	31	52	39	
LOD42	6	8	10	4	1	0	11	2	6	5	0	2	1	7	7	7	12	2	13	1	7	7	3	9	2	2	6	6	2	4	8	6		
LOD51	16	34	32	18	7	5	37	1	12	20	13	2	3	17	33	25	25	38	12	37	13	29	21	6	26	18	3	21	26	2	13	35	16	
LOD52	29	21	29	21	3	3	40	4	10	19	13	6	2	23	27	23	27	41	9	38	12	36	14	13	24	13	5	26	19	3	22	25	29	
KEF1	15	16	14	17	2	1	26	2	10	9	8	3	1	14	17	9	22	24	7	22	9	21	10	9	15	7	2	18	11	2	14	15	16	
KEF2	13	13	20	6	4	3	18	1	4	12	8	2	0	9	17	16	10	20	6	19	7	18	8	3	15	8	1	13	12	0	7	19	7	
KEF3	7	16	17	6	2	3	18	0	4	12	5	1	1	7	16	14	9	20	3	22	1	15	8	3	12	8	2	8	13	2	5	16	8	
KEF4	10	10	10	10	2	1	15	2	4	6	5	2	3	10	10	9	11	15	5	12	8	11	9	4	8	8	3	8	9	1	9	10	14	
TRX10	4	7	6	5	1	0	9	1	2	6	1	1	1	7	4	7	4	11	0	10	1	7	4	3	3	5	0	6	5	2	2	7	4	
TRX11	41	48	55	34	9	8	68	4	20	33	25	7	4	33	56	41	48	68	21	65	24	58	31	16	47	26	8	41	40	3	33	53	41	
TRX20	30	35	39	26	7	5	49	4	13	27	20	3	2	25	40	36	29	53	12	52	13	44	21	13	32	20	3	33	29	1	24	40	29	
TRX21	15	20	22	13	3	3	28	1	9	12	6	5	3	15	20	12	23	26	9	23	12	21	14	6	18	11	5	14	16	4	11	20	16	
TRX30	40	52	58	34	8	6	73	5	21	39	22	7	3	36	56	45	47	73	19	69	23	63	29	14	47	31	6	45	41	3	34	55	41	
TRX31	5	3	3	5	2	2	4	0	1	0	4	1	2	4	4	3	5	6	2	6	2	2	6	5	3	0	2	2	2	4	2	1	5	4
TRX40	19	29	36	12	6	4	35	3	12	22	10	3	1	18	30	26	22	41	7	36	12	30	18	10	21	17	3	22	23	1	22	25	17	
TRX41	26	26	25	27	4	4	42	2	10	17	16	5	4	22	30	22	30	38	14	39	13	35	17	9	29	14	5	25	22	4	13	35	28	
TRX50	34	44	49	29	8	8	59	3	20	35	17	3	3	32	46	37	41	62	16	61	17	50	28	13	41	24	7	36	35	4	24	50	32	
TRX51	11	11	12	10	2	0	18	2	2	4	9	5	2	8	14	11	11	17	5	14	8	15	7	6	9	7	1	11	10	1	11	10	13	
TRX60	33	46	50	29	8	6	60	5	19	34	17	6	3	33	46	37	42	64	15	59	20	53	26	14	39	26	6	36	37	4	28	47	37	
TRX61	12	9	11	10	2	2	17	0	3	5	9	2	2	7	14	11	10	15	6	16	5	12	9	5	11	5	2	11	8	1	7	13	8	
TRX70	31	41	48	24	6	8	54	4	18	30	15	6	3	27	45	36	36	59	13	54	18	45	27	14	33	25	6	32	34	2	24	46	29	
TRX71	14	14	13	15	4	0	23	1	4	9	11	2	2	13	15	12	16	20	8	21	7	20	8	5	17	6	2	15	11	3	11	14	16	
TRX80	32	48	51	29	8	7	61	4	19	33	21	3	4	32	48	44	36	68	12	62	18	50	30	13	41	26	5	36	39	4	27	49	33	
TRX81	13	7	10	10	2	1	16	1	3	6	5	5	1	8	12	4	16	11	9	13	7	15	5	6	9	5	3	11	6	1	8	11	12	
TRX90	22	42	48	16	8	6	49	1	15	32	12	3	2	25	39	33	31	54	10	50	14	41	23	6	33	25	3	27	34	1	19	44	24	
TRX91	23	13	13	23	2	2	28	4	7	7	14	5	3	15	21	15	21	25	11	25	11	24	12	13	17	6	5	20	11	4	16	16	21	
TRX100	10	18	20	8	6	5	16	1	7	13	6	2	0	9	19	16	12	24	4	22	6	17	11	3	16	9	1	14	13	2	9	17	14	
TRX101	35	37	41	31	4	3	61	4	15	26	20	6	5	31	41	32	40	55	17	53	19	48	24	16	34	22	7	33	32	3	26	43	31	
TRX110	9	14	17	6	3	2	16	2	7	10	5	1	0	6	17	11	12	18	5	15	8	14	9	4	13	6	1	15	7	1	10	12	13	
TRX111	36	41	44	33	7	6	61	3	15	29	21	7	5	34	43	37	40	61	16	60	17	51	26	15	37	25	7	32	38	4	25	48	32	
EOE1	29	42	46	25	5	5	57	4	18	31	15	5	2	29	42	35	36	62	9	56	15	51	20	10	37	24	4	32	35	3	25	43	31	
EOE2	16	13	15	14	5	3	20	1	4	8	11	3	3	11	18	13	16	17	12	19	10	14	15	9	13	7	4	15	10	2	10	17	14	
EID1	20	23	25	18	6	6	27	4	9	14	14	4	2	19	24	22	21	38	5	32	11	32	11	4	25	14	2	17	24	2	15	26	18	
EID2	25	32	36	21	4	2	50	1	13	25	12	4	3	21	36	26	31	41	16	43	14	33	24	15	25	17	6	30	21	3	20	34	27	

FOV42	FOV43	FOV51	FOV52	FOV53	FOV61	FOV62	FOV63	SXE11	SXE12	SXE13	SXE21	SXE22	SXE23	SXE31	SXE32	SXE33	SXE41	SXE42	SXE43	SXE51	SXE52	SXE53	LOD11	LOD12	LOD21	LOD22	LOD31	LOD32	LOD41	LOD42	LOD51	
14	7	19	19	7	19	15	11	1	6	38	3	13	29	2	13	30	2	9	34	3	7	35	25	20	13	32	38	7	39	6	16	
28	6	20	22	13	14	22	19	0	6	49	0	13	42	4	12	39	0	13	42	0	16	39	44	11	16	39	53	2	47	8	34	
29	10	20	28	13	18	22	21	0	7	54	0	17	44	3	16	42	0	13	48	0	15	46	48	13	21	40	53	8	51	10	32	
13	3	19	13	7	15	15	9	1	5	33	3	9	27	3	9	27	2	9	28	3	8	28	21	18	8	31	38	1	35	4	18	
4	2	2	5	3	2	3	5	0	3	7	0	3	7	1	4	5	0	1	9	0	1	9	9	1	6	4	10	0	9	1	7	
6	1	2	5	1	0	3	5	0	2	6	0	0	8	1	1	6	0	1	7	0	0	8	6	2	1	7	7	1	8	0	5	
30	9	31	30	16	28	30	19	1	7	69	3	22	52	4	19	54	2	17	58	3	20	54	50	27	21	56	69	8	66	11	37	
2	1	4	1	0	3	1	1	0	0	5	0	1	4	0	1	4	0	3	2	0	2	3	4	1	1	4	5	0	3	2	1	
12	0	9	11	2	6	9	7	0	1	21	1	5	16	0	4	18	0	5	17	1	5	16	15	7	5	17	18	4	16	6	12	
19	7	14	16	9	10	15	14	0	5	34	0	14	25	3	12	24	0	12	27	0	10	29	29	10	10	29	36	3	34	5	20	
7	3	8	12	6	10	8	8	0	4	22	1	3	22	2	8	16	1	3	22	1	5	20	16	10	9	17	24	2	26	0	13	
2	2	5	2	1	5	2	1	0	2	6	0	3	5	0	0	8	0	0	1	7	0	2	6	6	2	3	5	8	0	6	2	2
2	1	3	0	2	2	3	0	1	0	4	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	3	2	2	3	5	0	4	1	3	
16	8	15	18	7	14	14	12	0	5	35	1	9	30	1	7	32	0	9	31	1	11	28	30	10	12	28	38	2	33	7	17	
26	5	24	23	13	19	23	18	1	7	52	2	17	41	5	18	37	2	13	45	2	12	46	39	21	17	43	53	7	53	7	33	
24	7	16	19	13	10	22	16	0	5	43	0	13	35	3	12	33	0	13	35	0	14	34	35	13	14	34	45	3	41	7	25	
18	6	23	22	7	23	15	14	1	7	44	3	13	36	3	13	36	2	9	41	3	9	40	34	18	15	37	46	6	45	7	25	
36	8	32	33	14	26	29	24	0	10	69	1	19	59	4	18	57	0	18	61	1	21	57	59	20	21	58	73	6	67	12	38	
6	5	7	8	6	7	8	6	1	2	18	2	7	12	2	7	12	2	4	15	2	2	17	10	11	8	13	18	3	19	2	12	
31	10	29	33	13	27	25	23	0	7	68	1	20	54	3	18	54	0	15	60	1	21	53	55	20	24	51	69	6	62	13	37	
11	3	10	8	7	6	12	7	1	5	19	2	6	17	3	7	15	2	7	16	2	2	21	14	11	5	20	22	3	24	1	13	
24	8	28	23	14	26	21	18	0	9	56	0	20	45	4	17	44	0	12	53	0	14	51	48	17	21	44	57	8	58	7	29	
18	5	11	18	6	7	16	12	1	3	31	3	6	26	2	8	25	2	10	23	3	9	23	21	14	8	27	34	1	28	7	21	
6	0	11	8	0	10	6	3	0	4	15	2	5	12	1	3	15	1	3	15	2	7	10	9	10	6	13	17	2	16	3	6	
20	6	20	20	10	15	21	14	1	7	42	1	14	35	3	15	32	1	12	37	1	10	39	33	17	16	34	45	5	41	9	26	
16	7	8	13	10	8	10	13	0	1	30	0	7	24	2	7	22	0	7	24	0	6	25	27	4	7	24	29	2	29	2	18	
3	1	5	2	1	4	3	1	0	2	6	1	2	5	1	0	7	1	1	6	1	2	5	4	4	3	5	7	1	6	2	3	
17	5	23	18	6	16	18	13	0	5	42	1	13	33	2	12	33	0	9	38	1	14	32	29	18	15	32	44	3	41	6	21	
22	7	11	21	13	13	16	16	1	5	39	1	11	33	3	13	29	1	12	32	1	7	37	36	9	11	34	40	5	39	6	26	
2	0	4	0	1	2	1	2	1	0	4	2	2	1	1	0	4	1	0	4	2	1	2	2	3	2	3	4	1	3	2	2	2
11	6	11	17	7	16	8	11	0	4	31	1	8	26	2	11	22	1	8	26	1	9	25	22	13	10	25	32	3	31	4	13	
29	7	24	24	12	15	28	17	0	8	52	0	16	44	3	14	43	0	14	46	0	13	47	45	15	17	43	55	5	52	8	35	
0	0	27	14	4	23	12	10	0	5	40	2	12	31	4	12	29	1	9	35	2	14	29	27	18	14	31	41	4	39	6	16	
42	0	10	22	10	7	20	15	1	6	35	1	11	30	2	12	28	1	10	31	1	4	37	31	11	8	34	39	3	36	6	28	
0	13	2	5	6	3	5	5	0	1	12	0	3	10	0	1	12	0	3	10	0	5	8	11	2	7	6	11	2	11	2	6	
10	2	39	0	0	20	13	6	0	4	35	2	12	25	1	9	29	1	9	29	2	13	24	26	13	9	30	35	4	30	9	19	
22	5	0	41	0	12	13	16	0	5	36	0	11	30	2	11	28	0	10	31	0	8	33	27	14	9	32	40	1	37	4	17	
10	6	0	0	20	1	11	8	1	3	16	1	3	16	3	5	12	1	3	16	1	2	17	16	4	11	9	16	4	19	1	14	
7	3	20	12	1	33	0	0	0	2	31	0	10	23	0	11	22	0	5	28	0	10	23	24	9	11	22	31	2	25	8	10	
20	5	13	13	11	0	37	0	1	8	28	2	9	26	2	10	25	2	13	22	2	9	26	26	11	10	27	33	4	32	5	20	
15	5	6	16	8	0	0	30	0	2	28	1	7	22	4	4	22	0	4	26	1	4	25	19	11	8	22	27	3	29	1	20	
1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	1
6	1	4	5	3	2	8	2	0	12	0	1	5	6	2	2	8	1	4	7	1	2	9	10	2	5	7	10	2	10	2	5	
35	12	35	36	16	31	28	28	0	0	87	1	21	65	3	23	61	0	18	69	1	21	65	59	28	24	63	80	7	75	12	44	
1	0	2	0	1	0	2	1	1	1	1	3	0	0	2	0	1	2	0	1	3	0	0	0	3	0	3	2	1	2	1	1	1
11	3	12	11	3	10	9	7	0	5	21	0	26	0	3	9	14	0	8	18	0	8	18	19	7	9	17	24	2	20	6	13	
30	10	25	30	16	23	26	22	0	6	65	0	0	71	1	16	54	0	14	57	0	15	56	50	21	20	51	65	6	64	7	36	
2	0	1	2	3	0	2	4	1	2	3	2	3	1	6	0	0	2	1	3	2	2	0	4	3	3	3	6	0	6	0	3	3
12	1	9	11	5	11	10	4	0	2	23	0	9	16	0	25	0	0	6	19	0	5	20	17	8	7	18	23	2	20	5	13	
28	12	29	28	12	22	25	22	0	8	61	1	14	54	0	0	69	0	15	54	1	18	50	49	20	19	50	62	7	60	9	34	
1	0	1	0	1	0	2	0	1	1	0	2	0	0	2	0	0	2	0	0	2	0	0	0	2	0	2	2	0	2	0	0	1
10	3	9	10	3	5	13	4	0	4	18	0	8	14	1	6	15	0	22	0	0	8	14	16	6	2	20	20	2	17	5	14	
31	10	29	31	16	28	22	26	0	7	69	1	18	57	3	19	54	0	0	76	1	15	60	53	23	27	49	69	7	67	9	35	
1	0	2	0	1	0	2	1	1	1	1	3	0	0	2	0	1	2	0	1	3	0	0	0	3	0	3	2	1	2	1	1	1
4	5	13	8	2	10	9	4	0	2	21	0	8	15	0	5	18	0	8	15	0	23	0	16	7	7	16	23	0	17	6	10	
37	8	24	33	17	23	26	25	0	9	65	0	18	56	4	20	50	0	14	60	0	0	74	53	21	22	52	66	8	67	7	39	
31	11	26	27	16	24	26	19	0	10	59	0	19	50	3																		

39	11	35	40	16	31	33	27	1	10	80	2	24	65	6	23	62	2	20	69	2	23	66	62	29	26	65	91	0	78	13	48
3	2	4	1	4	2	4	3	0	2	7	1	2	6	0	2	7	0	2	7	1	0	8	7	2	3	6	0	9	8	1	2
36	11	30	37	19	25	32	29	1	10	75	2	20	64	6	20	60	2	17	67	2	17	67	57	29	22	64	78	8	86	0	42
6	2	9	4	1	8	5	1	0	2	12	1	6	7	0	5	9	0	5	9	1	6	7	12	2	7	7	13	1	0	14	8
28	6	19	17	14	10	20	20	1	5	44	1	13	36	3	13	34	1	14	35	1	10	39	38	12	13	37	48	2	42	8	50
14	7	20	24	6	23	17	10	0	7	43	2	13	35	3	12	35	1	8	41	2	13	35	31	19	16	34	43	7	44	6	0
14	1	9	17	5	12	8	11	1	3	27	2	4	25	1	9	21	1	4	26	2	6	23	17	14	5	26	28	3	27	4	13
11	8	9	11	6	7	11	8	0	7	19	0	10	16	2	7	17	0	9	17	0	6	20	20	6	9	17	23	3	24	2	14
13	2	10	10	3	6	10	7	0	1	22	0	8	15	1	6	16	0	5	18	0	8	15	19	4	9	14	21	2	19	4	16
4	2	11	3	6	8	8	4	0	1	19	1	4	15	2	3	15	1	4	15	1	3	16	13	7	6	14	19	1	16	4	7
4	3	6	2	3	2	7	2	0	1	10	1	1	9	0	1	10	0	3	8	1	3	7	7	4	4	7	9	2	8	3	5
38	10	33	39	17	31	30	28	1	11	77	2	25	62	6	24	59	2	19	68	2	20	67	62	27	25	64	82	7	78	11	45
30	6	22	32	11	22	22	21	0	5	60	0	16	49	3	18	44	0	15	50	0	13	52	42	23	18	47	60	5	57	8	33
12	7	17	9	9	11	15	9	1	7	27	3	10	22	3	7	25	2	7	26	3	10	22	27	8	11	24	31	4	29	6	17
39	12	34	39	19	30	35	27	1	10	81	2	24	66	6	24	62	2	21	69	2	21	69	64	28	27	65	84	8	80	12	45
3	1	5	2	1	3	2	3	0	2	6	1	2	5	0	1	7	0	1	7	1	2	5	5	3	2	6	7	1	6	2	5
20	11	17	19	12	13	22	13	0	5	43	1	11	36	1	12	35	0	13	35	1	13	34	36	12	15	33	42	6	39	9	24
22	2	22	22	8	20	15	17	1	7	44	2	15	35	5	13	34	2	9	41	2	10	40	33	19	14	38	49	3	47	5	26
36	10	26	34	18	21	31	26	1	11	66	3	21	54	6	23	49	2	19	57	3	19	56	55	23	21	57	70	8	67	11	42
6	3	13	7	2	12	6	4	0	1	21	0	5	17	0	2	20	0	3	19	0	4	18	14	8	8	14	21	1	19	3	8
31	11	33	29	17	25	29	25	0	10	69	2	22	55	5	21	53	1	19	59	2	18	59	57	22	21	58	71	8	66	13	38
11	2	6	12	3	8	8	5	1	2	18	1	4	16	1	4	16	1	3	17	1	5	15	12	9	8	13	20	1	20	1	12
32	11	29	28	15	16	32	24	0	9	63	2	16	54	4	18	50	1	19	52	2	17	53	52	20	18	54	65	7	61	11	39
10	2	10	13	5	17	5	6	1	3	24	1	10	17	2	7	19	1	3	24	1	6	21	17	11	11	17	26	2	25	3	11
36	11	29	33	18	23	30	27	0	9	71	2	22	56	5	22	53	1	21	58	2	21	57	56	24	23	57	72	8	69	11	40
6	2	10	8	2	10	7	3	1	3	16	1	4	15	1	3	16	1	1	18	1	2	17	13	7	6	14	19	1	17	3	10
28	12	21	26	17	15	26	23	0	7	57	0	14	50	3	17	44	0	16	48	0	15	49	51	13	21	43	58	6	56	8	40
14	1	18	15	3	18	11	7	1	5	30	3	12	21	3	8	25	2	6	28	3	8	25	18	18	8	28	33	3	30	6	10
11	3	10	14	4	7	11	10	0	3	25	1	6	21	2	6	20	0	8	20	1	6	21	23	5	9	19	24	4	24	4	13
31	10	29	27	16	26	26	20	1	9	62	2	20	50	4	19	49	2	14	56	2	17	53	46	26	20	52	67	5	62	10	37
7	3	11	10	2	8	11	4	0	4	19	1	7	15	1	9	13	1	7	15	1	9	13	18	5	9	14	21	2	17	6	10
35	10	28	31	18	25	26	26	1	8	68	2	19	56	5	16	56	1	15	61	2	14	61	51	26	20	57	70	7	69	8	40
32	8	25	31	15	24	25	22	0	8	63	0	19	52	4	19	48	0	19	52	0	15	56	52	19	19	52	65	6	61	10	35
10	5	14	10	5	9	12	8	1	4	24	3	7	19	2	6	21	2	3	24	3	8	18	17	12	10	19	26	3	25	4	15
19	6	15	19	9	13	13	17	0	6	37	0	7	36	2	9	32	0	10	33	0	5	38	32	11	13	30	36	7	39	4	19
23	7	24	22	11	20	24	13	1	6	50	3	19	35	4	16	37	2	12	43	3	18	36	37	20	16	41	55	2	47	10	31

LOD52	KEF1	KEF2	KEF3	KEF4	TRX10	TRX11	TRX20	TRX21	TRX30	TRX31	TRX40	TRX41	TRX50	TRX51	TRX60	TRX61	TRX70	TRX71	TRX80	TRX81	TRX90	TRX91	TRX100	TRX101	TRX110	TRX111	EOE1	EOE2	EID1	EID2	
29	15	13	7	10	4	41	30	15	40	5	19	26	34	11	33	12	31	14	32	13	22	23	10	35	9	36	29	16	20	25	
21	16	13	16	10	7	48	35	20	52	3	29	26	44	11	46	9	41	14	48	7	42	13	18	37	14	41	42	13	23	32	
29	14	20	17	10	6	55	39	22	58	3	36	25	49	12	50	11	48	13	51	10	48	13	20	41	17	44	46	15	25	36	
21	17	6	6	10	5	34	26	13	34	5	12	27	29	10	29	10	24	15	29	10	16	23	8	31	6	33	25	14	18	21	
3	2	4	2	2	1	9	7	3	8	2	6	4	8	2	8	2	6	4	8	2	8	2	6	4	3	7	5	5	6	4	
3	1	3	3	1	0	8	5	3	6	2	4	4	8	0	6	2	8	0	7	1	6	2	5	3	2	6	5	3	6	2	
40	26	18	18	15	9	68	49	28	73	4	35	42	59	18	60	17	54	23	61	16	49	28	16	61	16	61	57	20	27	50	
4	2	1	0	2	1	4	4	1	5	0	3	2	3	2	5	0	4	1	4	1	1	4	1	4	2	3	4	1	4	1	
10	10	4	4	4	2	20	13	9	21	1	12	10	20	2	19	3	18	4	19	3	15	7	7	15	7	15	18	4	9	13	
19	9	12	12	6	6	33	27	12	39	0	22	17	35	4	34	5	30	9	33	6	32	7	13	26	10	29	31	8	14	25	
13	8	8	5	5	1	25	20	6	22	4	10	16	17	9	17	9	15	11	21	5	12	14	6	20	5	21	15	11	14	12	
6	3	2	1	2	1	7	3	5	7	1	3	5	3	5	6	2	6	2	3	5	3	5	2	6	1	7	5	3	4	4	
2	1	0	1	3	1	4	2	3	3	2	1	4	3	2	3	2	3	2	4	1	2	3	0	5	0	5	2	3	2	3	
23	14	9	7	10	7	33	25	15	36	4	18	22	32	8	33	7	27	13	32	8	25	15	9	31	6	34	29	11	19	21	
27	17	17	16	10	4	56	40	20	56	4	30	30	46	14	46	14	45	15	48	12	39	21	19	41	17	43	42	18	24	36	
23	9	16	14	9	7	41	36	12	45	3	26	22	37	11	37	11	36	12	44	4	33	15	16	32	11	37	35	13	22	26	
27	22	10	9	11	4	48	29	23	47	5	22	30	41	11	42	10	36	16	36	16	31	21	12	40	12	40	36	16	21	31	
41	24	20	20	15	11	68	53	26	73	6	41	38	62	17	64	15	59	20	68	11	54	25	24	55	18	61	62	17	38	41	
9	7	6	3	5	0	21	12	9	19	2	7	14	16	5	15	6	13	8	12	9	10	11	4	17	5	16	9	12	5	16	
38	22	19	22	12	10	65	52	23	69	6	36	39	61	14	59	16	54	21	62	13	50	25	22	53	15	60	56	19	32	43	
12	9	7	1	8	1	24	13	12	23	2	12	13	17	8	20	5	18	7	18	7	14	11	6	19	8	17	15	10	11	14	
36	21	18	15	11	7	58	44	21	63	2	30	35	50	15	53	12	45	20	50	15	41	24	17	48	14	51	51	14	32	33	
14	10	8	8	9	4	31	21	14	29	6	18	17	28	7	26	9	27	8	30	5	23	12	11	24	9	26	20	15	11	24	
13	9	3	3	4	3	16	13	6	14	5	10	9	13	6	14	5	14	5	13	6	6	13	3	16	4	15	10	9	4	15	
24	15	15	12	8	3	47	32	18	47	3	21	29	41	9	39	11	33	17	41	9	33	17	16	34	13	37	37	13	25	25	
13	7	8	8	8	5	26	20	11	31	0	17	14	24	7	26	5	25	6	26	5	25	6	9	22	6	25	24	7	14	17	
5	2	1	2	3	0	8	3	5	6	2	3	5	7	1	6	2	6	2	5	3	3	5	1	7	1	7	4	4	2	6	
26	18	13	8	8	6	41	33	14	45	2	22	25	36	11	36	11	32	15	36	11	27	20	14	33	15	32	32	15	17	30	
19	11	12	13	9	5	40	29	16	41	4	23	22	35	10	37	8	34	11	39	6	34	11	13	32	7	38	35	10	24	21	
3	2	0	2	1	2	3	1	4	3	2	1	4	4	1	4	1	2	3	4	1	1	4	2	3	1	4	3	2	2	3	
22	14	7	5	9	2	33	24	11	34	1	22	13	24	11	28	7	24	11	27	8	19	16	9	26	10	25	25	10	15	20	
25	15	19	16	10	7	53	40	20	55	5	25	35	50	10	47	13	46	14	49	11	44	16	17	43	12	48	43	17	26	34	
29	16	7	8	14	4	41	29	16	41	4	17	28	32	13	37	8	29	16	33	12	24	21	14	31	13	32	31	14	18	27	
14	14	11	13	4	4	38	30	12	39	3	20	22	36	6	31	11	32	10	36	6	28	14	11	31	7	35	32	10	19	23	
7	1	8	2	2	3	10	6	7	12	1	11	2	10	3	11	2	11	2	11	2	12	1	3	10	3	10	8	5	6	7	
20	9	9	10	11	6	33	22	17	34	5	17	22	26	13	33	6	29	10	29	10	21	18	10	29	11	28	25	14	15	24	
24	17	11	10	3	2	39	32	9	39	2	19	22	34	7	29	12	28	13	33	8	26	15	14	27	10	31	31	10	19	22	
6	5	6	3	6	3	17	11	9	19	1	12	8	18	2	17	3	15	5	18	2	17	3	4	16	2	18	15	5	9	11	
23	12	7	6	8	2	31	22	11	30	3	13	20	21	12	25	8	16	17	23	10	15	18	7	26	8	25	24	9	13	20	
17	8	11	10	8	7	30	22	15	35	2	22	15	31	6	29	8	32	5	30	7	26	11	11	26	11	26	25	12	13	24	
10	11	8	7	4	2	28	21	9	27	3	13	17	26	4	25	5	24	6	27	3	23	7	10	20	4	26	22	8	17	13	
0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
7	3	7	1	1	1	11	5	7	10	2	5	7	11	1	10	2	9	3	9	3	7	5	3	9	4	8	8	4	6	6	
43	27	19	22	19	10	77	60	27	81	6	43	44	66	21	69	18	63	24	71	16	57	30	25	62	19	68	63	24	37	50	
2	2	0	0	1	1	2	0	3	2	1	1	2	3	0	2	1	2	1	2	1	0	3	1	2	1	2	0	0	3	0	3
13	4	10	8	4	1	25	16	10	24	2	11	15	21	5	22	4	16	10	22	4	14	12	6	20	7	19	19	7	7	19	
35	25	16	15	15	9	62	49	22	66	5	36	35	54	17	55	16	54	17	56	15	50	21	21	50	15	56	52	19	36	35	
3	1	2	1	2	0	6	3	3	6	0	1	5	6	0	5	1	4	2	5	1	3	3	2	4	1	5	4	2	2	4	
12	9	7	6	3	1	24	18	7	24	1	12	13	23	2	21	4	18	7	22	3	17	8	6	19	9	16	19	6	9	16	
35	21	17	16	15	10	59	44	25	62	7	35	34	49	20	53	16	50	19	53	16	44	25	20	49	13	56	48	21	32	37	
1	1	0	0	1	0	2	0	2	2	0	0	2	2	0	1	1	1	1	1	1	1	0	2	1	1	1	0	2	0	2	2
8	4	9	5	4	3	19	15	7	21	1	13	9	19	3	19	3	19	3	21	1	16	6	8	14	7	15	19	3	10	12	
41	26	17	18	15	8	68	50	26	69	7	35	41	57	19	59	17	52	24	58	18	48	28	20	56	15	61	52	24	33	43	
2	2	0	0	1	1	2	0	3	2	1	1	2	3	0	2	1	2	1	2	1	0	3	1	2	1	2	0	0	3	0	3
13	6	6	8	3	3	20	13	10	21	2	13	10	19	4	18	5	17	6	21	2	15	8	6	17	9	14	15	8	5	18	
35	23	20	15	16	7	67	52	22	69	5	34	40	56	18	59	15	53	21	57	17	49	25	21	53	13	61	56	18	38	36	
31	17	20	19	13	7	62	42	27	64	5	36	33	55	14	57	12	52	17	56	13	51	18	23	46	18	51	52	17	32	37</	

43	28	23	21	19	9	82	60	31	84	7	42	49	70	21	71	20	65	26	72	19	58	33	24	67	21	70	65	26	36	55
7	3	3	2	1	2	7	5	4	8	1	6	3	8	1	8	1	7	2	8	1	6	3	4	5	2	7	6	3	7	2
44	27	24	19	16	8	78	57	29	80	6	39	47	67	19	66	20	61	25	69	17	56	30	24	62	17	69	61	25	39	47
6	4	2	4	4	3	11	8	6	12	2	9	5	11	3	13	1	11	3	11	3	8	6	4	10	6	8	10	4	4	10
0	13	14	16	7	5	45	33	17	45	5	24	26	42	8	38	12	39	11	40	10	40	10	13	37	10	40	35	15	19	31
50	18	12	7	13	6	44	32	18	47	3	24	26	36	14	41	9	33	17	40	10	24	26	15	35	13	37	36	14	24	26
18	31	0	0	0	5	26	23	8	29	2	12	19	26	5	23	8	20	11	24	7	17	14	8	23	6	25	21	10	8	23
12	0	26	0	0	2	24	17	9	23	3	11	15	21	5	21	5	20	6	22	4	19	7	5	21	3	23	16	10	12	14
7	0	0	23	0	2	21	16	7	22	1	13	10	20	3	16	7	19	4	19	4	18	5	11	12	9	14	20	3	13	10
13	0	0	0	20	2	18	9	11	18	2	12	8	11	9	19	1	13	7	15	5	10	10	4	16	5	15	14	6	10	10
6	5	2	2	2	11	0	7	4	10	1	10	1	9	2	10	1	10	1	11	0	9	2	5	6	4	7	8	3	3	8
44	26	24	21	18	0	89	58	31	82	7	38	51	69	20	69	20	62	27	69	20	55	34	23	66	19	70	63	26	40	49
32	23	17	16	9	7	58	65	0	62	3	30	35	50	15	49	16	42	23	52	13	40	25	20	45	14	51	46	19	32	33
18	8	9	7	11	4	31	0	35	30	5	18	17	28	7	30	5	30	5	28	7	24	11	8	27	9	26	25	10	11	24
47	29	23	22	18	10	82	62	30	92	0	45	47	74	18	72	20	65	27	74	18	62	30	26	66	23	69	68	24	38	54
3	2	3	1	2	1	7	3	5	0	8	3	5	4	4	7	1	7	1	6	2	2	6	2	6	0	8	3	5	5	3
24	12	11	13	12	10	38	30	18	45	3	48	0	39	9	43	5	40	8	40	8	37	11	18	30	16	32	37	11	18	30
26	19	15	10	8	1	51	35	17	47	5	0	52	39	13	36	16	32	20	40	12	27	25	10	42	7	45	34	18	25	27
36	26	21	20	11	9	69	50	28	74	4	39	39	78	0	64	14	59	19	68	10	55	23	24	54	20	58	58	20	30	48
14	5	5	3	9	2	20	15	7	18	4	9	13	0	22	15	7	13	9	12	10	9	13	4	18	3	19	13	9	13	9
41	23	21	16	19	10	69	49	30	72	7	43	36	64	15	79	0	61	18	68	11	54	25	23	56	21	58	61	18	36	43
9	8	5	7	1	1	20	16	5	20	1	5	16	14	7	0	21	11	10	12	9	10	11	5	16	2	19	10	11	7	14
33	20	20	19	13	10	62	42	30	65	7	40	32	59	13	61	11	72	0	61	11	57	15	21	51	18	54	55	17	32	40
17	11	6	4	7	1	27	23	5	27	1	8	20	19	9	18	10	0	28	19	9	7	21	7	21	5	23	16	12	11	17
40	24	22	19	15	11	69	52	28	74	6	40	40	68	12	68	12	61	19	80	0	59	21	26	54	23	57	60	20	36	44
10	7	4	4	5	0	20	13	7	18	2	8	12	10	10	11	9	11	9	0	20	5	15	2	18	0	20	11	9	7	13
24	17	19	18	10	9	55	40	24	62	2	37	27	55	9	54	10	57	7	59	5	64	0	23	41	19	45	51	13	27	37
26	14	7	5	10	2	34	25	11	30	6	11	25	23	13	25	11	15	21	21	15	0	36	5	31	4	32	20	16	16	20
15	8	5	11	4	5	23	20	8	26	2	18	10	24	4	23	5	21	7	26	2	23	5	28	0	14	14	19	9	14	14
35	23	21	12	16	6	66	45	27	66	6	30	42	54	18	56	16	51	21	54	18	41	31	0	72	9	63	52	20	29	43
13	6	3	9	5	4	19	14	9	23	0	16	7	20	3	21	2	18	5	23	0	19	4	14	9	23	0	16	7	9	14
37	25	23	14	15	7	70	51	26	69	8	32	45	58	19	58	19	54	23	57	20	45	32	14	63	0	77	55	22	34	43
36	21	16	20	14	8	63	46	25	68	3	37	34	58	13	61	10	55	16	60	11	51	20	19	52	16	55	71	0	32	39
14	10	10	3	6	3	26	19	10	24	5	11	18	20	9	18	11	17	12	20	9	13	16	9	20	7	22	0	29	11	18
24	8	12	13	10	3	40	32	11	38	5	18	25	30	13	36	7	32	11	36	7	27	16	14	29	9	34	32	11	43	0
26	23	14	10	10	8	49	33	24	54	3	30	27	48	9	43	14	40	17	44	13	37	20	14	43	14	43	39	18	0	57