

ZA5907

**Flash Eurobarometer 394
(The Role of Public Support in the Commercialization
of Innovations)**

**Country Questionnaire
Greece**

FL394 Ιννοβαρόμετρο 2014

A Αριθμός Flash

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|

FL342A

B Κωδικός χώρας

| | |
|--|--|
| | |
|--|--|

FL342B

C Αριθμός ερωτηματολογίου

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|

FL342C

NACE Κωδικός NACE (Πληροφορίες δείγματος)

| |
|--|
| |
|--|

Κωδικός NACE - 4 ψηφία

FL342NACE

| |
|--|
| |
|--|

SIZE Μέγεθος εταιρείας (Πληροφορίες δείγματος)

| |
|--|
| |
|--|

Μέγεθος εταιρείας

FL342SIZE

(INTRO1) Χαίρεται, ονομάζομαι (ΟΝΟΜΑ) και καλώ από την TNS ICAP. Θα μπορούσα να μιλήσω με τον (ΤΙΤΛΟΣ /ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΡΟΛΟΥ);

(ΕΙΣΑΓΩΓΗ 2) ΑΝ ΤΟ ΑΤΟΜΟ ΠΟΥ ΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΗΝ ΚΛΗΣΗ ΖΗΤΗΣΕΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: Επικοινωνούμε με (υπεύθυνους λήψης αποφάσεων σε) εταιρείες σε ολόκληρη την Ευρώπη για να ζητήσουμε την άποψή τους σχετικά με τρέχοντα επιχειρηματικά θέματα. Οι γνώμες που θα συγκεντρώσουμε θα χρησιμοποιηθούν για τη στήριξη της διαδικασίας λήψης αποφάσεων και για τον σχεδιασμό των μελλοντικών ευρωπαϊκών πολιτικών. Θα το εκτιμούσα ιδιαίτερα αν είχα τη δυνατότητα να μιλούσα μαζί του ή μαζί της, προκειμένου να συμπεριλάβω τη άποψή του/της σε αυτήν τη μελέτη.

ΕΑΝ Ο ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΣ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΣ, ΠΑΡΑΚΑΛΩ ΚΛΕΙΣΤΕ ΡΑΝΤΕΒΟΥ

(INTRO3) (ΟΤΑΝ ΜΙΛΑΤΕ ΜΕ ΤΟΝ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΟ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟ) Χαίρεται, ονομάζομαι (ΟΝΟΜΑ) και καλώ από την TNS ICAP, μια εταιρεία έρευνας αγοράς.

(ΕΙΣΑΓΩΓΗ 4) Επικοινωνούμε με (υπεύθυνους λήψης αποφάσεων σε) εταιρείες σε ολόκληρη την Ευρώπη για να ζητήσουμε την άποψή τους σχετικά με τρέχοντα επιχειρηματικά θέματα και θα εκτιμούσαμε ιδιαίτερα τη συμμετοχή σας. Οι γνώμες που θα συγκεντρώσουμε θα χρησιμοποιηθούν για τη στήριξη της διαδικασίας λήψης αποφάσεων και για τον σχεδιασμό των μελλοντικών ευρωπαϊκών πολιτικών. Θα είχατε τον χρόνο να απαντήσετε σε μερικές ερωτήσεις; Δεν θα διαρκέσει περισσότερο από 15 λεπτά...

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗ LAN1 ΜΟΝΟ ΣΕ ΒΕ, ΕΕ, FΙ, ΙΕ, LV, LU, ΜΤ, ΕS, CH (M)

LAN1 Σε ποια γλώσσα επιθυμείτε να γίνει αυτή η συνέντευξη;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|----------------------------------|----|
| Αυστρία - Γερμανικά | 1 |
| Βέλγιο - Ολλανδικά | 2 |
| Βέλγιο - Γαλλικά | 3 |
| Βουλγαρία - Βουλγαρικά | 4 |
| Κροατία - Κροατικά | 5 |
| Τσεχική Δημοκρατία - Τσέχικα | 6 |
| Δανία - Δανικά | 7 |
| Εσθονία - Εσθονικά | 8 |
| Εσθονία - Ρωσικά | 9 |
| Φινλανδία - Φινλανδικά | 10 |
| Φινλανδία - Σουηδικά | 11 |
| Γαλλία - Γαλλικά | 12 |
| Γερμανία - Γερμανικά | 13 |
| Ελλάδα - Ελληνικά | 14 |
| Ουγγαρία - Ουγγρικά | 15 |
| Ισλανδία - Ισλανδικά | 16 |
| Ιρλανδία - Αγγλικά | 17 |
| Ιρλανδία - Ιρλανδικά | 18 |
| Ιταλία - Ιταλικά | 19 |
| Λετονία - Λετονικά | 20 |
| Λετονία - Ρωσικά | 21 |
| Λιθουανία - Λιθουανικά | 22 |
| Λουξεμβούργο - Λουξεμβουργιανά | 23 |
| Λουξεμβούργο - Γαλλικά | 24 |
| Λουξεμβούργο - Γερμανικά | 25 |
| ΠΓΔΜ - Σλαβομακεδονικά | 26 |
| ΠΓΔΜ - Αλβανικά | 27 |
| Μάλτα - Μαλτέζικα | 28 |
| Μάλτα - Αγγλικά | 29 |
| Μαυροβούνιο - Μαυροβουνιακά | 30 |
| Ολλανδία - Ολλανδικά | 31 |
| Νορβηγία - Νορβηγικά | 32 |
| Πολωνία - Πολωνικά | 33 |
| Πορτογαλία - Πορτογαλικά | 34 |
| Δημοκρατία της Κύπρου - Ελληνικά | 35 |
| Ρουμανία - Ρουμανικά | 36 |
| Σλοβακία - Σλοβακικά | 37 |
| Σλοβενία - Σλοβενικά | 38 |
| Ισπανία - Καταλανικά | 39 |
| Ισπανία - Ισπανικά | 40 |
| Σουηδία - Σουηδικά | 41 |

| | |
|---|----|
| Ελβετία - Γερμανικά | 42 |
| Ελβετία - Γαλλικά | 43 |
| Ελβετία - Ιταλικά | 44 |
| Τουρκία - Τουρκικά | 45 |
| Τουρκία - Κουρδικά | 46 |
| Τουρκοκυπριακή κοινότητα - Τουρκικά | 47 |
| Ηνωμένο Βασίλειο - Αγγλικά | 48 |
| Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής - Αγγλικά | 49 |

FL342 LAN1 MODIFIED TREND

(ΔΙΑΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΡΩΤΩΜΕΝΟΥ) Θα ήθελα να σας διαβεβαιώσω ότι η συνεργασία σας είναι απόλυτα οικειοθελής και ότι όλες οι απαντήσεις σας είναι εμπιστευτικές. Για λόγους ελέγχου ποιότητας και εκπαιδευτικούς σκοπούς, η συνέντευξη αυτή μπορεί να ελέγχεται ή να καταγράφεται. Αρχικά, θα σας κάνω μερικές ερωτήσεις καθαρά για λόγους κατάταξης...

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

Θα ήθελα να ξεκινήσω με μερικές βασικές ερωτήσεις σχετικά με την εταιρεία σας. Σε όλες τις ερωτήσεις παρακαλώ περιορίστε τις απαντήσεις σας στις δραστηριότητες της εταιρείας σας εντός της Ελλάδας μόνο.

D1 Πόσους υπαλλήλους (ισοδύναμο πλήρους απασχόλησης) έχει η επιχείρησή σας επί του παρόντος;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|------------------------|---|
| 1 έως 9 υπαλλήλους | 1 |
| 10 έως 49 υπαλλήλους | 2 |
| 50 έως 249 υπαλλήλους | 3 |
| 250 έως 499 υπαλλήλους | 4 |
| 500 ή περισσότερους | 5 |
| ΔΓ/ ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 6 |

FL343 D1 MODIFIED TREND

ΑΝ D1=6, ΣΤΑΜΑΤΗΣΤΕ ΤΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

D2 Πότε ιδρύθηκε η εταιρεία σας;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|--|---|
| Πριν από την 1η Ιανουαρίου 2008 | 1 |
| Μεταξύ 1ης Ιανουαρίου 2008 και 1ης Ιανουαρίου 2013 | 2 |
| Μετά την 1η Ιανουαρίου 2013 | 3 |
| ΔΓ/ ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 4 |

FL343 D2 MODIFIED TREND

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 3, ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 4 ΕΩΣ 5 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

D3 Από την 1η Ιανουαρίου 2011, η εταιρεία σας έχει...;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ)

| | |
|--------------------------------|----|
| Μεμονωμένους καταναλωτές | 1, |
| Άλλες εταιρείες | 2, |
| Οργανισμούς του δημόσιου τομέα | 3, |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 4, |

NEW

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 5

ΔΙΑΒΑΣΤΕ: Καινοτομία υπάρχει όταν μια εταιρεία παρουσιάζει ένα νέο ή σημαντικά βελτιωμένο αγαθό, υπηρεσία, στρατηγική μάρκετινγκ ή μέθοδο οργάνωσης. Μια εταιρεία μπορεί να αναπτύξει μόνη της την καινοτομία ή να την αποκτήσει από άλλες εταιρείες ή οργανισμούς.

Q1 Παρουσίασε η εταιρεία σας κάποιον από τους παρακάτω τύπους καινοτομίας από τον Ιανουάριο του 2011;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | Ναι | Όχι | ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤ Ε) |
|--|-----|-----|--------------------------------|
| | | | |

| | | | | |
|---|--|---|---|---|
| 1 | Νέα ή σημαντικά βελτιωμένα αγαθά | 1 | 2 | 3 |
| 2 | Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες υπηρεσίες | 1 | 2 | 3 |
| 3 | Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες διαδικασίες (π.χ. παραγωγικές διαδικασίες ή μεθόδους διανομής) | 1 | 2 | 3 |
| 4 | Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες στρατηγικές μάρκετινγκ | 1 | 2 | 3 |
| 5 | Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες οργανωτικές δομές (π.χ. διαχείριση των γνώσεων ή οργάνωση του χώρου εργασίας) | 1 | 2 | 3 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q2 ΑΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΤΗΚΕ ΕΝΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΟ ΑΓΑΘΟ Ή ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟ ΤΟΥ 2011, ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΗΝ Q1.1 Ή ΤΗΝ Q1.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q3

Q2 Περίπου τι ποσοστό του κύκλου εργασιών της εταιρείας σας το 2013 οφειλόταν σε καινοτόμα αγαθά ή υπηρεσίες που παρουσιάστηκαν από τον Ιανουάριο του 2011;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|----------------------|---|
| 0% | 1 |
| Από 1% έως 25% | 2 |
| Από 26% έως 50% | 3 |
| Από 51% έως 75% | 4 |
| Από 76% έως 100% | 5 |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 6 |

FL343 Q2 STRONGLY MODIFIED TREND

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 2

Q3 Από τον Ιανουάριο του 2011, η εταιρεία σας...;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | | Ναι | Όχι | ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤ Ε) |
|--|--|-----|-----|--------------------------------|
|--|--|-----|-----|--------------------------------|

| | | | | |
|---|--|---|---|---|
| 1 | Έχει κάνει αίτηση για ένα ή περισσότερα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, εμπορικά σήματα | 1 | 2 | 3 |
| 2 | Έχει διεξαγάγει έρευνα και ανάπτυξη (Ε&Α) είτε ενδοεταιρικά είτε μέσω υπεργολαβίας | 1 | 2 | 3 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q4 ΑΝ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕ ΚΑΠΟΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟ ΤΟΥ 2011, «ΝΑΙ» ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΙΣ Q1.1 ΕΩΣ Q1.5 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q5

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 6

Q4 Σε τι βαθμό συνέβαλε καθένα από τα παρακάτω στην ανάπτυξη των ιδεών για τις καινοτομίες της εταιρείας σας από τον Ιανουάριο του 2011;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | | Συνέβαλε πολύ | Συνέβαλε λίγο | Δεν συνέβαλε καθόλου | ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤ Ε) |
|--|--|------------------|------------------|----------------------------|--------------------------------|
|--|--|------------------|------------------|----------------------------|--------------------------------|

| | | | | | |
|---|---------------------------------------|---|---|---|---|
| 1 | Οι υπάλληλοι της εταιρείας σας | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2 | Η διεύθυνση της εταιρείας σας | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | Άλλες εταιρείες | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4 | Πανεπιστήμια ή ερευνητικοί οργανισμοί | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | Οργανισμοί του δημόσιου τομέα | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6 | Μεμονωμένοι καταναλωτές | 1 | 2 | 3 | 4 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 3, ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 5 ΚΑΙ 6 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

Q5 Έχει λάβει η εταιρεία σας οποιαδήποτε δημόσια οικονομική στήριξη για έρευνα και ανάπτυξη ή για άλλες καινοτόμες δραστηριότητες από κάποιο από τα παρακάτω, από τον Ιανουάριο του 2011;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ)

| | |
|--|----|
| Τοπικές ή περιφερειακές κυβερνήσεις ή διοικήσεις | 1, |
| Εθνική κυβέρνηση ή διοίκηση | 2, |
| Ευρωπαϊκή Ένωση | 3, |
| Άλλο (ΑΥΘΟΡΜΗΤΑ) | 4, |
| Κανένα (ΑΥΘΟΡΜΗΤΑ) | 5, |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 6, |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q6 ΑΝ ΕΛΑΒΕ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΔΗΜΟΣΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΤΗΡΙΞΗ ΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΗΝ Q5, ΚΩΔΙΚΟΙ 1 ΕΩΣ 4 ΣΤΗΝ Q5 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q7

| | |
|----|--|
| Q6 | Πόσο σημαντική ήταν αυτή η οικονομική στήριξη για την ανάπτυξη των καινοτομιών σας, μέσα στα τελευταία 3 χρόνια, με βάση μια κλίμακα από το «1» έως το «6», όπου «1» σημαίνει ότι η ανάπτυξη της καινοτομίας θα γινόταν και χωρίς την οικονομική στήριξη και «6» σημαίνει ότι η οικονομική στήριξη ήταν απαραίτητη για την ανάπτυξη της καινοτομίας; |
|----|--|

(ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|--|---|
| 1 - Η ανάπτυξη της καινοτομίας θα γινόταν και χωρίς την οικονομική στήριξη | 1 |
| 2 | 2 |
| 3 | 3 |
| 4 | 4 |
| 5 | 5 |
| 6 - Η οικονομική στήριξη ήταν απαραίτητη για την ανάπτυξη της καινοτομίας | 6 |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 7 |

NEW

ΔΙΑΒΑΣΤΕ: Η εμπορευματοποίηση της καινοτομίας είναι η διαδικασία μετατροπής ενός νέου ή σημαντικά βελτιωμένου αγαθού ή υπηρεσίας σε ένα αγαθό ή υπηρεσία που μπορεί να πουληθεί.

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q7 ΑΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕ ΚΑΠΟΙΟ ΚΑΙΝΟΤΟΜΟ ΑΓΑΘΟ Ή ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟ ΤΟΥ 2011, ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΗΝ Q1.1 Ή Q1.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q9a

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 7, ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 8 ΚΑΙ 9 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

| | |
|----|---|
| Q7 | Από τον Ιανουάριο του 2011, έχει λάβει η εταιρεία σας οικονομική ή μη οικονομική στήριξη από κάποια κυβέρνηση ή διοίκηση για οποιαδήποτε από τις παρακάτω δραστηριότητες, για την εμπορευματοποίηση των καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών σας; Στήριξη για... |
|----|---|

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ)

| | |
|-------------------------------------|----|
| Συμμόρφωση με κανονισμούς ή πρότυπα | 1, |
| Ανάπτυξη ενός σχεδίου μάρκετινγκ | 2, |
| Ανάπτυξη ενός πρωτοτύπου | 3, |

| | |
|---|----|
| Εκπαίδευση προσωπικού σχετικά με την προώθηση καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών | 4, |
| Υποβολή αίτησης για δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας ή τη διαχείριση τους | 5, |
| Δοκιμή στην αγορά ενός προϊόντος ή υπηρεσίας, πριν από την κυκλοφορία του | 6, |
| Πώληση σε εξαγωγικές αγορές | 7, |
| Κανένα από τα παραπάνω | 8, |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 9, |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q8 ΑΝ ΕΛΑΒΕ ΚΑΠΟΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Ή ΜΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΤΗΡΙΞΗ ΓΙΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΗΝ Q7, ΚΩΔΙΚΟΙ 1 ΕΩΣ 7 ΣΤΗΝ Q7 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q9

| | |
|----|--|
| Q8 | Πόσο σημαντική ήταν αυτή η οικονομική ή μη οικονομική στήριξη για την εμπορευματοποίηση των καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών σας, μέσα στα τελευταία 3 χρόνια, με βάση μια κλίμακα από το «1» έως το «6», όπου «1» σημαίνει ότι η εμπορευματοποίηση της καινοτομίας θα γινόταν και χωρίς τη στήριξη και «6» σημαίνει ότι η στήριξη ήταν απαραίτητη για την εμπορευματοποίηση της καινοτομίας; |
|----|--|

(ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|---|---|
| 1 - Η εμπορευματοποίηση της καινοτομίας θα γινόταν και χωρίς τη στήριξη | 1 |
| 2 | 2 |
| 3 | 3 |
| 4 | 4 |
| 5 | 5 |
| 6 - Η στήριξη ήταν απαραίτητη για την εμπορευματοποίηση της καινοτομίας | 6 |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 7 |

NEW

ΔΙΑΒΑΣΤΕ: Ως γρήγορη υπενθύμιση, στους οργανισμούς του δημόσιου τομέα περιλαμβάνονται τοπικές, περιφερειακές και εθνικές κυβερνήσεις ή διοικήσεις, καθώς και κυβερνητικοί ή διοικητικοί οργανισμοί που παρέχουν υπηρεσίες όπως δημόσιες συγκοινωνίες, εκπαίδευση, υγεία, κ.τ.λ.

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q9A ΑΝ ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΗΝ Q1.1 Ή ΣΤΗΝ Q1.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q9B

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΗ ΣΕΙΡΑ ΤΩΝ ΔΗΛΩΣΕΩΝ 1 ΕΩΣ 4

| | |
|-----|---|
| Q9a | Έχει συνεργαστεί η εταιρεία σας με κάποιον από τους παρακάτω εταίρους για το μάρκετινγκ, τη διανομή ή την προώθηση οποιουδήποτε από τα καινοτόμα αγαθά ή τις υπηρεσίες σας, από τον Ιανουάριο του 2011; |
|-----|---|

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | | | | |
|--|--|-----|-----|--------------------------------|
| | | Ναι | Όχι | ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤ Ε) |
|--|--|-----|-----|--------------------------------|

| | | | | |
|---|--|---|---|---|
| 1 | Έναν ανταγωνιστή | 1 | 2 | 3 |
| 2 | Μια συνεργαζόμενη εταιρεία ή έναν εξωτερικό σύμβουλο | 1 | 2 | 3 |
| 3 | Μια εταιρεία πελάτη ή μεμονωμένους καταναλωτές | 1 | 2 | 3 |
| 4 | Έναν οργανισμό του δημόσιου τομέα | 1 | 2 | 3 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q9B ΑΝ «ΟΧΙ» ΚΩΔΙΚΟΣ 2 Ή «ΔΓ» ΚΩΔΙΚΟΣ 3 ΣΤΙΣ Q1.1 ΚΑΙ Q1.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q10A

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΗ ΣΕΙΡΑ ΤΩΝ ΔΗΛΩΣΕΩΝ 1 ΕΩΣ 4

Q9b Έχει συνεργαστεί η εταιρεία σας με κάποιον από τους παρακάτω εταίρους για το μάρκετινγκ, τη διανομή ή την προώθηση οποιουδήποτε από τα αγαθά ή τις υπηρεσίες σας, από τον Ιανουάριο του 2011;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | | Ναι | Όχι | ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤ Ε) |
|--|--|-----|-----|--------------------------------|
| | | | | |

| | | | | |
|---|--|---|---|---|
| 1 | Έναν ανταγωνιστή | 1 | 2 | 3 |
| 2 | Μια συνεργαζόμενη εταιρεία ή έναν εξωτερικό σύμβουλο | 1 | 2 | 3 |
| 3 | Μια εταιρεία πελάτη ή μεμονωμένους καταναλωτές | 1 | 2 | 3 |
| 4 | Έναν οργανισμό του δημόσιου τομέα | 1 | 2 | 3 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q10a ΑΝ «ΝΑΙ» ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΗΝ Q1.1 Ή ΣΤΗΝ Q1.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q10B

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 8

Q10a Σκεφτόμενος/η την εμπορευματοποίηση των καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών της εταιρείας σας από τον Ιανουάριο του 2011, ήταν κάποιο από τα παρακάτω μεγάλο πρόβλημα, μικρό πρόβλημα ή δεν ήταν καθόλου πρόβλημα;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | | Μεγάλο πρόβλημα | Μικρό πρόβλημα | Δεν ήταν καθόλου πρόβλημα | ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤ Ε) |
|--|--|-----------------|----------------|---------------------------|--------------------------------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|--|---|---|---|---|
| 1 | Έλλειψη οικονομικών πόρων | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2 | Έλλειψη τεχνογνωσίας για το μάρκετινγκ | 1 | 2 | 3 | 4 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 | Κόστος ή πολυπλοκότητα της συμμόρφωσης με τους κανονισμούς ή τα πρότυπα | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4 | Αγορά που κυριαρχείται από καθιερωμένους ανταγωνιστές | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | Χαμηλή ζήτηση των καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών σας | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6 | Δυσκολίες στη διατήρηση δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 7 | Έλλειψη κανονισμών ή προτύπων στην αγορά | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 8 | Αδύναμα κανάλια διανομής | 1 | 2 | 3 | 4 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q10B ΑΝ «ΟΧΙ» ΚΩΔΙΚΟΣ 2 Ή «ΔΓ» ΚΩΔΙΚΟΣ 3 ΣΤΙΣ Q1.1 ΚΑΙ Q1.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q11

KANTE ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 8

| | |
|------|---|
| Q10b | Σκεφτόμενος/η την εμπορευματοποίηση των αγαθών ή υπηρεσιών της εταιρείας σας από τον Ιανουάριο του 2011, ήταν κάποιο από τα παρακάτω μεγάλο πρόβλημα, μικρό πρόβλημα ή δεν ήταν καθόλου πρόβλημα; |
|------|---|

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | | Μεγάλο πρόβλημα | Μικρό πρόβλημα | Δεν ήταν καθόλου πρόβλημα | ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) |
|---|---|-----------------|----------------|---------------------------|----------------------|
| 1 | Έλλειψη οικονομικών πόρων | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2 | Έλλειψη τεχνογνωσίας για το μάρκετινγκ | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | Κόστος ή πολυπλοκότητα της συμμόρφωσης με τους κανονισμούς ή τα πρότυπα | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4 | Αγορά που κυριαρχείται από καθιερωμένους ανταγωνιστές | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | Χαμηλή ζήτηση των αγαθών ή υπηρεσιών σας | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6 | Δυσκολίες στη διατήρηση δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 7 | Έλλειψη κανονισμών ή προτύπων στην αγορά | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 8 | Αδύναμα κανάλια διανομής | 1 | 2 | 3 | 4 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

| | |
|-----|---|
| Q11 | Ποιο από τα παρακάτω περιγράφει καλύτερα την εμπορευματοποίηση της καινοτομίας στην εταιρεία σας; |
|-----|---|

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|---|---|
| Δεν διαθέτουμε καμία καινοτομία προς εμπορευματοποίηση | 1 |
| Διαθέτουμε καινοτομίες, αλλά δεν τις εμπορευματοποιούμε | 2 |
| Διαθέτουμε καινοτομίες και τις εμπορευματοποιούμε | 3 |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 4 |

NEW

Q12 Πώς θα κρίνατε τον ανταγωνισμό της εταιρείας σας στην κύρια αγορά που δραστηριοποιείται η εταιρεία σας;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|----------------------|---|
| Πολύ χαμηλό | 1 |
| Χαμηλό | 2 |
| Υψηλό | 3 |
| Πολύ υψηλό | 4 |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 5 |

NEW

Q13 Πόσους ανταγωνιστές έχει η εταιρεία σας στην κύρια αγορά που δραστηριοποιείται;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|-------------------------------|---|
| Έναν | 1 |
| Μερικούς | 2 |
| Δεκάδες | 3 |
| Εκατοντάδες | 4 |
| Πάρα πολλούς για να μετρηθούν | 5 |
| Κανέναν (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 6 |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 7 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q14a ΑΝ «ΝΑΙ» ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΗΝ Q1.1 Ή ΣΤΗΝ Q1.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q14b

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 3

Q14a Πόσο σημαντικός είναι κάθε ένας από τους παρακάτω πελάτες, είτε στον εθνικό είτε στον διεθνή χώρο, για την πώληση των καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών σας το 2013;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | | Πολύ σημαντικό ς | Αρκετά σημαντικό ς | Όχι τόσο σημαντικό ς | Καθόλου σημαντικό ς | ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) |
|---|-------------------------------|---------------------|-----------------------|-------------------------|------------------------|----------------------|
| 1 | Άλλες εταιρείες | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Οργανισμοί του δημοσίου τομέα | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Μεμονωμένοι καταναλωτές | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q14B ΑΝ «ΟΧΙ» ΚΩΔΙΚΟΣ 2 Ή «ΔΓ» ΚΩΔΙΚΟΣ 3 ΣΤΙΣ Q1.1 Ή Q1.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q15

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 3

Q14b Πόσο σημαντικός είναι κάθε ένας από τους παρακάτω πελάτες, είτε στον εθνικό είτε στον διεθνή χώρο, για την πώληση των αγαθών ή υπηρεσιών σας το 2013;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | | Πολύ σημαντικό | Αρκετά σημαντικό | Όχι τόσο σημαντικό | Καθόλου σημαντικό | ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) |
|---|-------------------------------|----------------|------------------|--------------------|-------------------|----------------------|
| 1 | Άλλες εταιρείες | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Οργανισμοί του δημοσίου τομέα | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Μεμονωμένοι καταναλωτές | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1, 5 ΚΑΙ 6 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

Q15 Από τον Ιανουάριο του 2011, η εταιρεία σας...;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ)

| | |
|--|----|
| Ερευνήσε ευκαιρίες για υποβολή προσφοράς για μία ή περισσότερες δημόσιες συμβάσεις, αλλά δεν έχει υποβάλει ποτέ προσφορά | 1, |
| Υπέβαλε τουλάχιστον μία προσφορά για δημόσια σύμβαση χωρίς επιτυχία | 2, |
| Υπέβαλε τουλάχιστον μία προσφορά για δημόσια σύμβαση και το αποτέλεσμα είναι άγνωστο | 3, |
| Κέρδισε τουλάχιστον μία δημόσια σύμβαση | 4, |
| Κανένα από τα παραπάνω (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 5, |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 6, |

FL343 Q13 MODIFIED TREND

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q16 ΑΝ ΚΩΔΙΚΟΣ 4 ΣΤΗΝ Q15 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q17

Q16 Η εταιρεία σας πουλάει κάποιο καινοτόμο αγαθό ή υπηρεσία ως μέρος κάποιας δημόσιας σύμβασης που κερδίσατε;

(ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|----------------------|---|
| Ναι | 1 |
| Όχι | 2 |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 3 |

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ: Η δημόσια προμήθεια καινοτόμων λύσεων είναι ένας ειδικός τύπος δημόσιας προμήθειας, διαφορετικός από μια κανονική δημόσια προμήθεια, όπου οι αναθέτουσες αρχές αγοράζουν καινοτόμα αγαθά ή υπηρεσίες που δεν είναι ακόμα διαθέσιμα σε μια εμπορική βάση μεγάλης κλίμακας.

Q17 Έχει ασχοληθεί η εταιρεία σας με δημόσια προμήθεια καινοτόμων λύσεων από τον Ιανουάριο του 2011;

(ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

| | |
|----------------------|---|
| Ναι | 1 |
| Όχι | 2 |
| ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) | 3 |

NEW