|  |  |
| --- | --- |
|  | POLUT |
| **ΙΔΡΥΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ &** **ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ**Τσάμη Καρατάσου 11, 117 42 Αθήνα, Tηλ.: 210 9211 200, Fax: 210 9233 977 | **Ε.Μ.ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ – ΣΧΟΛΗ ΧΗΜΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ - ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ & ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**Ηρ. Πολυτεχνείου 9, 15780 Ζωγράφου,Tηλ.: 210 7723058, Fax: 210 7723304 |
|  |  |

ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΑΡΤΟΓΡΑΦΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ, ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΞΕΛΙΞΕΩΝ ΚΑΙ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΩΝ ΑΛΛΑΓΩΝ

ΟΔΗΓΙΕΣ ΑΥΤΟΣΥΜΠΛΗΡΩΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ

* Παρακαλούμε ακολουθείστε τις οδηγίες κάθε ερώτησης, και κυκλώστε τον αριθμόπου αντιστοιχεί στη δική σας γνώμη/επιλογή. Αν δεν επιθυμείτε να απαντήσετε σε κάποια ερώτηση μπορείτε να την αφήσετε κενή.
* Το συμπληρωμένο ερωτηματολόγιο μπορεί να επιστραφεί από εσάς, με έναν από τους ακόλουθους τρόπους:
* με FAX, στον αριθμό: 210-9233977
* με e-mail, στην ηλεκτρονική διεύθυνση: valavanioti@iobe.gr,
* με απαντητικό φάκελο στην διεύθυνση του ΙΟΒΕ (Τσάμη Καρατάσου 11, Τ.Κ. 11742, Αθήνα)

Για οποιαδήποτε διευκρίνιση ή απορία μη διστάσετε να επικοινωνήσετε μαζί μας. Σας ευχαριστούμε προκαταβολικά για το χρόνο που θα διαθέσετε προκειμένου να απαντήσετε στις ερωτήσεις μας.

**Α. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

ΟΝΟΜΑ:

ΕΔΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:

**Α. ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Η επιχείρησή σας είναι Οικογενειακή[[1]](#footnote-1);**  | 1 | 2 |
|  |  | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΙΣ ΕΡ. 2 & 3 | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ. 4 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **(ποσοστό %)** |
|  | **Τι ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου ανήκει στα μέλη της οικογένειας;****ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος (CEO) μέλος της οικογένειας που ελέγχει την επιχείρηση;**  | 1 | 2 |

**Β. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| **Κατά προσέγγιση τι ποσοστό των πωλήσεων της επιχείρησης πραγματοποιήθηκε…****ΔΩΣΤΕ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΕΧΟΥΣΑ ΠΕΡΙΟΔΟ (2019) ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΠΡΟ ΔΥΟ ΕΤΩΝ (2017)****ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ** | **2017** | **2019** |
| **…στην Ελλάδα – στην ίδια περιφέρεια** |  |  |
| **…στην Ελλάδα – σε άλλη περιφέρεια** |  |  |
| **…στο εξωτερικό** |  |  |
| **ΣΥΝΟΛΟ** | **100%** | **100%** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **2017** | **2019** |
| **ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ** |  |  |  |  |  |  |
| **Και από τις πωλήσεις της επιχείρησης που πραγματοποιήθηκαν** | **Και από τις πωλήσεις της επιχείρησης που πραγματοποιήθηκαν** |
| **στην Ελλάδα – στην ίδια περιφέρεια, τι ποσοστό αφορά:** | **στην Ελλάδα – σε άλλη περιφέρεια, τι ποσοστό αφορά:** | **στο εξωτερικό,** **τι ποσοστό αφορά** | **στην Ελλάδα – στην ίδια περιφέρεια, τι ποσοστό αφορά:** | **στην Ελλάδα – σε άλλη περιφέρεια, τι ποσοστό αφορά:** | **στο εξωτερικό,****τι ποσοστό αφορά** |
| **…μεγάλες επιχειρήσεις** |  |  |  |  |  |  |
| **…μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις** |  |  |  |  |  |  |
| **…** **Δημόσια Διοίκηση** (π.χ. Υπουργεία, Αυτοδιοίκηση, κ.λπ.) και Δημόσιες Επιχειρήσεις / Οργανισμοί) |  |  |  |  |  |  |
| **…** **τελικούς καταναλωτές** (π.χ. νοικοκυριά, ιδιωτική κατανάλωση) |  |  |  |  |  |  |
| **ΣΥΝΟΛΟ** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| **Κατά προσέγγιση τι ποσοστό των αγορών της επιχείρησης πραγματοποιήθηκε…****ΔΩΣΤΕ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΕΧΟΥΣΑ ΠΕΡΙΟΔΟ (2019) ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΠΡΟ ΔΥΟ ΕΤΩΝ (2017)****ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ** | **2017** | **2019** |
| **…από την Ελλάδα – από την ίδια περιφέρεια** |  |  |
| **…από την Ελλάδα – από άλλη περιφέρεια** |  |  |
| **…από το εξωτερικό** |  |  |
| **ΣΥΝΟΛΟ** | **100%** | **100%** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **2017** | **2019** |
| **ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ** |  |  |  |  |  |  |
| **Και από τις αγορές της επιχείρησης που πραγματοποιήθηκαν** | **Και από τις αγορές της επιχείρησης που πραγματοποιήθηκαν** |
| **από την Ελλάδα –** **από την ίδια περιφέρεια, τι ποσοστό αφορά:** | **από την Ελλάδα –** **από άλλη περιφέρεια, τι ποσοστό αφορά:** | **από το εξωτερικό,** **τι ποσοστό αφορά** | **από την Ελλάδα –** **από την ίδια περιφέρεια, τι ποσοστό αφορά:** | **από την Ελλάδα –** **από άλλη περιφέρεια, τι ποσοστό αφορά:** | **από το εξωτερικό,** **τι ποσοστό αφορά** |
| **…μεγάλες επιχειρήσεις** |  |  |  |  |  |  |
| **…μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις** |  |  |  |  |  |  |
| **…** **Δημόσιες Επιχειρήσεις / Οργανισμοί** |  |  |  |  |  |  |
| **ΣΥΝΟΛΟ** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** | **100%** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Σχετικά με τις δραστηριότητες που απαιτούνται για την παραγωγή και διάθεση του βασικού σας προϊόντος (ή ομάδας προϊόντων), σημειώστε τι ποσοστό αυτών πραγματοποιείται από την επιχείρησή σας εσωτερικά και τι ποσοστό πραγματοποιείται από άλλες οντότητες (επιχειρήσεις/άλλοι φορείς) με βάση και τον τόπο λειτουργίας τους (ίδια περιφέρεια, άλλη περιφέρεια, Εξωτερικό)**ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ** | **Η επιχείρησή σας** | **Επιχειρήσεις / Άλλοι φορείς στην Ελλάδα στην ίδια περιφέρεια** | **Επιχειρή-σεις / Άλλοι φορείς στην Ελλάδα σε άλλη περιφέρεια** | **Επιχειρήσεις / Άλλοι φορείς στο εξωτερικό** | **ΣΥΝΟΛΟ** | **Δεν αφορά την επιχεί-ρηση** |
|  | **Στρατηγικός / επιχειρησιακός σχεδιασμός** |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Σχεδιασμός προϊόντος (αγαθού ή υπηρεσίας)**  |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Παραγωγή / Συναρμολόγηση τελικών προϊόντων** |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Παραγωγή / Συναρμολόγηση ενδιάμεσων προϊόντων προς επιχειρήσεις** |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Συσκευασία προϊόντος** |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Διαχείριση αποβλήτων, υπολειμμάτων** |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Διαχείριση τέλους κύκλου ζωής προϊόντων** |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Αποθήκευση / μεταφορά / διανομή** |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Marketing, προβολή, προώθηση, πωλήσεις** |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Υπηρεσίες μετά την πώληση** |  |  |  |  | 100% | 888 |
|  | **Υποστηρικτικές λειτουργίες** (Χρηματοοικονομικά / Λογιστικά, Υπηρεσίες IT, Διαχείριση ανθρώπινων πόρων) |  |  |  |  | 100% | 888 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Σε ποιο βαθμό η συνεργασία της επιχείρησής σας με άλλες επιχειρήσεις και φορείς… ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5,** **ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ** | **Καθόλου** |  |  |  | **Σε μεγάλο βαθμό** |
|  | **…διευκολύνει την πρόσβασή της σε συγκεκριμένη τεχνογνωσία (know-how)** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **…βελτιώνει την ποιότητα των προϊόντων της** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **…μειώνει το κόστος των προϊόντων της**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **…βελτιώνει την πρόσβασή της σε διεθνείς αγορές** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **…βελτιώνει την ικανότητα προώθησης των προϊόντων της στην αγορά** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **…διευκολύνει την πρόσβασή της σε κατάλληλους προμηθευτές**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **…διευκολύνει την πρόσβασή της σε ανθρώπινο δυναμικό υψηλής εξειδίκευσης** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Η επιχείρησή σας συμμετέχει σε παγκόσμιες αλυσίδες αξίας [[2]](#footnote-2);**  | 1 | 2 |
|  |  | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΙΣ ΕΡ. 39- 46 | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ. 47 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Σε ποιο βαθμό οι ακόλουθοι παράγοντες αποτελούν πλεονεκτήματα για τη συμμετοχή της επιχείρησής σας σε παγκόσμιες αλυσίδες αξίας;****ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5,** **ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ** | **Καθόλου** |  |  |  | **Σε μεγάλο βαθμό** |
|  | **Χαμηλό κόστος εργασίας** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Εξειδικευμένη γνώση / τεχνογνωσία** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Υψηλή ποιότητα προϊόντων που πληρούν τα απαραίτητα διεθνή τεχνικά ή ρυθμιστικά πρότυπα** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Ικανότητα ταχείας τροποποίησης των προϊόντων στις εκάστοτε ανάγκες των πελατών** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Ευκολία στην παροχή υπηρεσιών υποστήριξης μετά την πώληση** (after-sales support services) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Πρόσβαση στην τοπική αγορά** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Δίκτυο διανομής** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Πρόσβαση σε πρώτες ύλες** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

**Γ. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Περίπου τι δαπάνη για επενδύσεις πραγματοποιεί η επιχείρησή σας συνολικά, στην Ελλάδα, την τριετία 2017-2019; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΗ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ ΣΕ ΕΥΡΩ-** **ΕΑΝ ΔΕΝ ΕΧΕΤΕ ΚΑΝΕΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ, ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΤΗΝ ΕΝΔΕΙΞΗ (0) & ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ. 49** | € |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Από τη συνολική αξία των επενδύσεων που υπολογίζετε, περίπου τι % αντιστοιχεί σε κάθε κατηγορία δαπανών;****ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ** | **2017-2019****(ποσοστό %** **στο σύνολο της επένδυσης)** |
|  | **Αντικατάσταση υφιστάμενου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού** |  |
|  | **Αύξηση / βελτίωση της παραγωγικής δυναμικότητας για ήδη παραγόμενα προϊόντα** (αγαθά/υπηρεσίες) |  |
|  | **Διεύρυνση της παραγωγικής δυναμικότητας για την παραγωγή νέων προϊόντων** |  |
|  | **Συμμόρφωση με νομοθεσία και κανονισμούς** |  |
|  | **Εξοικονόμηση πόρων** (π.χ. ενέργειας, υδάτων, κ.λπ.) |  |
|  | **Διαχείριση αποβλήτων ή/και τέλους κύκλου ζωής προϊόντων** |  |
|  | **Άλλο** |  |
|  | **ΣΥΝΟΛΟ** | **100%** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Κατά την τελευταία διετία (2017-2018), η επιχείρησή σας εισήγαγε νέα ή σημαντικά βελτιωμένα προϊόντα** (αγαθά ή υπηρεσίες) **στην αγορά;**  | 1 | 2 |
|  |  | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΙΣ ΕΡ. 50-52 | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ. 53 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Ποιος ανέπτυξε αυτές τις καινοτομίες προϊόντος; ΔΥΝΑΤΕΣ ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ** |
|  | Η επιχείρησή σας εσωτερικά  | 1 |
|  | Η επιχείρησή σας σε συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις/οργανισμούς | 2 |
|  | Η επιχείρησή σας προσαρμόζοντας ή τροποποιώντας προϊόντα που αναπτύχθηκαν αρχικά από άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς  | 3 |
|  | Άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμοί  | 4 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **(ποσοστό %)** |
|  | **Τι ποσοστό επί των πωλήσεων της επιχείρησής σας, αντιπροσωπεύουν τα νέα ή σημαντικά βελτιωμένα προϊόντα της που εισήχθησαν στην αγορά την τελευταία διετία; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ** |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Τα νέα ή σημαντικά βελτιωμένα προϊόντα που εισήγαγε η επιχείρησή σας την τελευταία διετία ήταν:**  |
|  | Νέα για την επιχείρησή σας; | 1 |
|  | Νέα για την ελληνική αγορά; | 2 |
|  | Νέα για τη διεθνή αγορά; | 3 |

***Καινοτομίες παραγωγικής διαδικασίας***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Κατά την τελευταία διετία (2017-2018), η επιχείρησή σας εισήγαγε κάποιες καινοτομίες που αφορούν σε παραγωγικές διαδικασίες ή διεργασίες;**  | 1 | 2 |
|  |  | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΙΣ ΕΡ. 54-55 | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ.56 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Τι αφορά η καινοτομία που εισήγαγε η επιχείρησή σας; ΔΥΝΑΤΕΣ ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ** |
|  | Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες μέθοδοι παραγωγής προϊόντων | 1 |
|  | Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες πρακτικές που εφαρμόζονται στην εφοδιαστική αλυσίδα της επιχείρησης | 2 |
|  | Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες υποστηρικτικές δραστηριότητες για τις παραγωγικές διαδικασίες της επιχείρησης (π.χ. συντήρηση συστημάτων ή λειτουργίες προμηθειών και λογιστικής)  | 3 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Ποιος ανέπτυξε τις καινοτομίες που αφορούν σε παραγωγικές διαδικασίες; ΔΥΝΑΤΕΣ ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ** |
|  | Η επιχείρησή σας εσωτερικά εξ ολοκλήρου | 1 |
|  | Η επιχείρησή σας σε συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις/οργανισμούς | 2 |
|  | Η επιχείρησή σας προσαρμόζοντας ή τροποποιώντας διαδικασίες που αναπτύχθηκαν αρχικά από άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς  | 3 |
|  | Άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμοί | 4 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Η επιχείρησή σας διαθέτει Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης;**  | 1 | 2 |
|  |  | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ. 57 | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ.58 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **(ποσοστό %)** |
|  | **Τι ποσοστό επί των πωλήσεων το 2018 αντιπροσωπεύουν οι δαπάνες Έρευνας & Ανάπτυξης; ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Κατά τη διάρκεια της τελευταίας διετίας (2017-2018), η επιχείρηση σας συνεργάστηκε στο πλαίσιο των καινοτομικών της δραστηριοτήτων με άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς;**  | 1 | 2 |
|  |  | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΙΣ ΕΡ. 59-65 | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ.66 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Παρακαλώ υποδείξτε τον τύπο του συνεργάτη σας ανά γεωγραφική ζώνη: ΔΥΝΑΤΕΣ ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ**  | **Ελλάδα** | **Υπ. Ευρώπη** | **Εκτός Ευρώπης** | **Δεν συνεργά-στηκαν** |
|  | **Προμηθευτές εξοπλισμού, εξαρτημάτων και α’ υλών λογισμικού** | 1 | 2 | 3 | 8 |
|  | **Πελάτες από τον ιδιωτικό τομέα**  | 1 | 2 | 3 | 8 |
|  | **Πελάτες από τον δημόσιο τομέα**  | 1 | 2 | 3 | 8 |
|  | **Άλλες επιχειρήσεις του κλάδου** | 1 | 2 | 3 | 8 |
|  | **Σύμβουλοι ή εμπορικά εργαστήρια** (commercial labs)  | 1 | 2 | 3 | 8 |
|  | **Φορείς εκπαίδευσης/έρευνας** (Πανεπιστήμια, ερευνητικά ινστιτούτα κ.λπ.) | 1 | 2 | 3 | 8 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Ποιον από τους παραπάνω συνεργάτες θα χαρακτηρίζατε ως το σημαντικότερο για την ενίσχυση των καινοτομικών δραστηριοτήτων της επιχείρησής σας; ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ** |
|  | Προμηθευτές εξοπλισμού, εξαρτημάτων και α’ υλών λογισμικού | 1 |
|  | Πελάτες από τον ιδιωτικό τομέα  | 2 |
|  | Πελάτες από τον δημόσιο τομέα  | 3 |
|  | Άλλες επιχειρήσεις του κλάδου | 4 |
|  | Σύμβουλοι ή εμπορικά εργαστήρια (commercial labs)  | 5 |
|  | Φορείς εκπαίδευσης/έρευνας (Πανεπιστήμια, ερευνητικά ινστιτούτα κ.λπ.)  | 6 |

***Καινοτομίες μάρκετινγκ ή οργάνωσης***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Κατά την τελευταία διετία (2017-2018), η επιχείρησή σας έχει εισαγάγει κάποιες καινοτομίες που αφορούν την οργάνωση, την εμπορία, ή το μάρκετινγκ;**  | 1 | 2 |
|  |  | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΙΣ ΕΡ. 67-71 | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ.72 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Η επιχείρησή σας εισήγαγε:** | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Σημαντικές αλλαγές στον αισθητικό σχεδιασμό ή τη συσκευασία προϊόντων** | 1 | 2 |
|  | **Νέα μέσα ή τεχνικές προώθησης των προϊόντων ή/και Νέες μεθόδους τοποθέτησης των προϊόντων ή νέα κανάλια διανομής** | 1 | 2 |
|  | **Νέες επιχειρηματικές πρακτικές για οργάνωση διαδικασιών** (π.χ. business reengineering, lean production, quality management κ.λπ.) | 1 | 2 |
|  | **Νέες μεθόδους οργάνωσης εργασίας και λήψης αποφάσεων** (π.χ. εισαγωγή νέων συστημάτων εργασίας σε ομάδες, αποκέντρωσης, εκπαίδευσης/κατάρτισης κ.λπ.) | 1 | 2 |
|  | **Νέες μεθόδους οργάνωσης των εξωτερικών σχέσεων με άλλες επιχειρήσεις ή δημόσιους φορείς** (π.χ. συμμετοχή για σε συμμαχίες, συνεργασίες, outsourcing ή sub-contracting κ.λπ.) | 1 | 2 |

***Τεχνολογικές και παραγωγικές ικανότητες***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Σε ποιο βαθμό η επιχείρησή σας έχει αναπτύξει τις ακόλουθες ψηφιακές ικανότητες: ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5,** **ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ** | **Καθόλου** |  |  |  | **Σε μεγάλο βαθμό** |
|  | **Πρόσβαση σε Big Data και χρήση data analytics**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Πρόσβαση σε δίκτυα νέας γενιάς και χρήση κατάλληλων λύσεων και αρχιτεκτονικών** (cloud, hardware & software as a service) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Υιοθέτηση νέων επιχειρηματικών μοντέλων για ψηφιακά περιβάλλοντα, όπως e-commerce, πλατφόρμες επιχειρησιακής συνεργασίες** (participative platforms) **κ.λπ.** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Αποτελεσματική διαχείριση των κινδύνων ιδιωτικότητας και ασφάλειας στον κυβερνοχώρο**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Σε ποιο βαθμό ισχύουν τα παρακάτω για την επιχείρησή σας:** **ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5,** **ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ** | **Καθόλου** |  |  |  | **Σε μεγάλο βαθμό** |
|  | **Χρησιμοποιεί προηγμένα συστήματα προγραμματισμού της παραγωγής** (Product Lifecycle Management, CAD/CAΜ, Material Requirement Planning, Advanced Planning and Scheduling systems, κλπ.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Χρησιμοποιεί προηγμένες λύσεις** (πχ IoT) **για τον έλεγχο / παρακολούθηση της παραγωγής και τον ποιοτικό έλεγχο** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Χρησιμοποιεί τεχνολογίες τρισδιάστατης** (3D) **εκτύπωσης για γρήγορη δημιουργία πρωτοτύπων, παραγωγή εξαρτημάτων, κλπ.** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Χρησιμοποιεί σύγχρονα συστήματα για την επικοινωνία και συγχρονισμό με συνεργάτες, προμηθευτές, πελάτες της** (πχ e-invoicing, digital procurement, blockchain κ.λπ.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Χρησιμοποιεί σύγχρονα συστήματα συστηματικής συντήρησης του εξοπλισμού και πρόληψης ατυχημάτων** (π.χ. sensors, predictive maintenance, συσκευές που μπορούν να φορεθούν από εργαζομένους για ασφάλεια, κλπ.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Πώς θα χαρακτηρίζατε την επιχείρησή σας ως προς την παρακολούθηση και τη συμμετοχή της στις εξελίξεις της «4ης Βιομηχανικής Επανάστασης; ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ** |
|  | Δεν είναι ενημερωμένη για τη 4η Βιομηχανική Επανάσταση | 1 |
|  | Είναι ενημερωμένη αλλά δεν την ενδιαφέρει / δεν σκοπεύει να συμμετάσχει σε αυτήν  | 2 |
|  | Είναι ενημερωμένη και σκοπεύει να συμμετάσχει σε αυτήν, αλλά δεν έχει ακόμα διαμορφώσει σχέδιο για υιοθέτηση συγκεκριμένων τεχνολογιών και οργανωτικών πρακτικών που σχετίζονται με την 4η Βιομηχανική Επανάσταση  | 3 |
|  | Έχει διαμορφώσει σχετικό σχέδιο, αλλά δεν έχει προχωρήσει σε σχετικές επενδύσεις  | 4 |
|  | Έχει προχωρήσει σε επενδύσεις, αλλά δεν αξιοποιεί ακόμα παραγωγικά τις σχετικές τεχνολογίες  | 5 |
|  | Αξιοποιεί ήδη τις τεχνολογίες της 4ης Βιομηχανικής Επανάστασης με σημαντικό όφελος για την επιχείρηση | 6 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Σε ποιο βαθμό οι ακόλουθοι παράγοντες αποτελούν εμπόδια για την υιοθέτηση από την επιχείρησή σας τεχνολογιών της 4ης Βιομηχανικής Επανάστασης:** **ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5,** **ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ** | **Καθόλου** |  |  |  | **Σε μεγάλο βαθμό** |
|  | **Έλλειψη χρηματοδότησης για την πραγματοποίηση των απαραίτητων επενδύσεων** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Έλλειψη δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Πρόβλημα συμβατότητας-διαλειτουργικότητας μεταξύ των συστημάτων** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Ανησυχία για θέματα ασφάλειας στον κυβερνοχώρο** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Έλλειψη κουλτούρας για αλλαγή μέσα στην επιχείρηση** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

**Δ. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** | **Ως ένα βαθμό** |
|  | **Η επιχείρησή σας διαθέτει εργαζόμενους με δεξιότητες που απαιτούνται για την αξιοποίηση των ευκαιριών που δίνουν οι ψηφιακές τεχνολογίες / λύσεις;**  | 1 | 2 | 3 |

***Συστήματα διοίκησης της απόδοσης & Διαδικασίες πρόσληψης***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Στην επιχείρησή σας:** | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Έχετε θεσμοθετημένες διαδικασίες αξιολόγησης, ανάπτυξης, ανέλιξης, επιβράβευσης του ανθρώπινου δυναμικού;** | 1 | 2 |
|  | **Επιβραβεύετε τη διατύπωση προτάσεων για καινοτομικές λύσεις ή και απευθείας την ανάπτυξη καινοτομιών από τους εργαζόμενους μέσω κινήτρων** (χρηματική επιβράβευση, προαγωγή κ.λπ.)**;** | 1 | 2 |
|  | **Πραγματοποιούνται προγράμματα για επανεκπαίδευση ή/και ενίσχυση των****δεξιοτήτων των εργαζομένων της;**  | 1 | 2 |
|  | **Επενδύετε σε ψηφιακές τεχνολογίες / λύσεις που σχετίζονται με την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού και τη μάθηση** (π.χ. πλατφόρμες διαχείρισης γνώσης / e-learning / συνεργασίας, εργαλεία αυτοεξυπηρέτησης εργαζομένων, analytics ανθρώπινου δυναμικού, συστήματα αξιολόγησης και διαχείρισης ανθρώπινων πόρων, εργαλεία απομακρυσμένης εργασίας, κ.λπ.)**;** | 1 | 2 |

**Ε. ΥΠΟΔΟΜΕΣ ΚΑΙ ΔΟΜΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

***Βιομηχανικές Ζώνες / Επιχειρηματικά Πάρκα***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Η επιχείρησή σας λειτουργεί εντός οργανωμένου βιομηχανικού / επιχειρηματικού πάρκου;**  | 1 | 2 |
|  |  | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ.94 | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ.93 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Ποια είναι η βασική αιτία για την οποία η επιχείρησή σας δεν λειτουργεί εντός οργανωμένου βιομηχανικού / επιχειρηματικού πάρκου; ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ** |
|  | Η επιχείρηση δεν έχει την ανάγκη εγκατάστασης σε βιομηχανικό/επιχειρηματικό πάρκο | 1 |
|  | Δεν υφίσταται βιομηχανικό/επιχειρηματικό πάρκο στην ευρύτερη περιοχή δραστηριοποίησης της επιχείρησης  | 2 |
|  | Υφίσταται βιομηχανικό/επιχειρηματικό πάρκο στην ευρύτερη περιοχή δραστηριοποίησης της επιχείρησης, αλλά το σημείο χωροθέτησης του δεν είναι κατάλληλο | 3 |
|  | Υφίσταται βιομηχανικό/επιχειρηματικό πάρκο στην ευρύτερη περιοχή δραστηριοποίησης της επιχείρησης, αλλά οι υποδομές και υπηρεσίες που παρέχονται σε αυτό δεν κρίνονται ως ικανοποιητικές | 4 |
|  | Υφίσταται βιομηχανικό/επιχειρηματικό πάρκο στην ευρύτερη περιοχή δραστηριοποίησης της επιχείρησης, αλλά οι τιμές οικοπέδων είναι πολύ υψηλές | 5 |
|  | Άλλο (προσδιορίστε)  | 6 |

***Επίπεδο Υποδομών-Υπηρεσιών***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Πώς θα χαρακτηρίζατε τη σχέση ποιότητας / κόστους των ακόλουθων υποδομών-υπηρεσιών που παρέχονται στην επιχείρησή σας, στην περιοχή που δραστηριοποιείτε…** **ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5, ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΚΑΙ 5 ΠΟΛΥ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΟ** | **Καθόλου ικανοποι-ητικό** |  |  |  | **Πολύ ικανοποι-ητικό** | **Δεν παρέχονται /δεν ισχύει** |
|  | **Διασύνδεση τοπικού δικτύου με οδικούς άξονες ή κεντρικό οδικό δίκτυο** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Διασύνδεση με σιδηροδρομικό δίκτυο/σταθμό μεταφόρτωσης** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Ακτοπλοϊκές διασυνδέσεις** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Ηλεκτρική ενέργεια (συχνότητα διακοπών και αυξομειώσεις της παροχής) / Φυσικό αέριο** (συχνότητα διακοπών και αυξομειώσεις της παροχής) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Τηλεπικοινωνίες/Ευρυζωνικότητα**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Διαχείριση βιομηχανικών αποβλήτων** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Δίκτυο ύδρευσης / αποχέτευσης / όμβριων υδάτων** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Εκπαίδευση/Έρευνα** (εκπαιδευτικά ιδρύματα, φορείς παροχής υπηρεσιών κατάρτισης, ερευνητικά κέντρα κ.λπ.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Υπηρεσίες υποστήριξης, χρηματοδότησης, clustering, εξαγωγών, τοποθέτησης ανθρώπινου δυναμικού κ.λπ.**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |

**ΠΡΟΣΟΧΗ: ΟΙ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ 103-110 ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΠΑΝΤΗΘΟΥΝ ΜΟΝΟ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΟΥ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ ΛΕΤΟΥΡΓΕΙ ΕΝΤΟΣ ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΟΥ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΥ / ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΠΑΡΚΟΥ (ΔΗΛΑΔΗ ΑΠΑΝΤΗΣΑΤΕ ΝΑΙ ΣΤΗΝ ΕΡ.92)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Πώς θα χαρακτηρίζατε το σχέση ποιότητας / κόστους των ακόλουθων υποδομών-υπηρεσιών που παρέχονται στην επιχείρησή σας εντός του πάρκου…** **ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5, ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΚΑΙ 5 ΠΟΛΥ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΟ** | **Καθόλου ικανοποι-ητικό** |  |  |  | **Πολύ ικανοποι-ητικό** | **Δεν παρέχονται** |
|  | **Εσωτερικό οδικό δίκτυο και οδοσήμανση**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Περίφραξη χώρου και υπηρεσίες φύλαξης**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Υπηρεσίες αποκομιδής απορριμμάτων και ανακύκλωσης**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Υποδομές πυρασφάλειας**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Υπηρεσίες και συνεργασία με τους φορείς διαχείρισης**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Πρόσβαση σε μέσα μαζικής μεταφοράς** (για μεταφορά εργαζομένων) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Ανταποδοτικά δημοτικά τέλη** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5,** **ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ** | **Καθόλου** |  |  |  | **Σε μεγάλο βαθμό** | **Δεν αφορά την επιχεί-ρηση** |
|  | **Σε ποιο βαθμό η λειτουργία της επιχείρησης σε βιομηχανικό / επιχειρηματικό πάρκο έχει συμβάλλει στην πραγματοποίηση συνεργασιών με άλλες επιχειρήσεις** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |

***Παράγοντες που συμβάλλουν/εμποδίζουν τις Συνεργασίες***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Σε ποιο βαθμό τα ακόλουθα έχουν συμβάλλει στην πραγματοποίηση συνεργασιών με άλλες επιχειρήσεις…****ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5,** **ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ** | **Καθόλου** |  |  |  | **Σε μεγάλο βαθμό** | **Δεν αφορά την επιχεί-ρηση** |
|  | **Η συμμετοχή της επιχείρησης ως αναδόχου ή υπεργολάβου σε δημόσιες προμήθειες** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Η συμμετοχή σε συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα** (ΕΣΠΑ, Horizon 2020 κ.λπ.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Αναπτυξιακοί νόμοι / Νόμοι στρατηγικών επενδύσεων**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |
|  | **Η συμμετοχή σε κάποιο εθνικό, κλαδικό ή περιφερειακό σύνδεσμο** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΝΑΙ** | **ΟΧΙ** |
|  | **Η επιχείρησή σας συμμετέχει σε κάποιο εθνικό, κλαδικό ή περιφερειακό σύνδεσμο;**  | 1 | 2 |
|  |  | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ. 116 | ΣΥΝΕΧΙΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡ.117 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ, ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΣΕ ΠΟΙΟΝ / ΠΟΙΟΥΣ** |
|  |
|  |  |

***Παράγοντες που ευνοούν/εμποδίζουν τη δραστηριοποίηση σε μια περιοχή***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Σε ποιο βαθμό οι ακόλουθοι παράγοντες είναι ευνοϊκοί για την παραμονή της επιχείρησής σας στην περιοχή που δραστηριοποιείται:** **ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5,** **ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ** | **Καθόλου** |  |  |  | **Σε μεγάλο βαθμό** |
|  | **Υπηρεσίες από Δημόσιους φορείς και τοπική αυτοδιοίκηση** (περιφέρεια, δήμος) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Ειδικά επενδυτικά / αναπτυξιακά κίνητρα για την περιοχή** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Επίπεδο φορέων εκπαίδευσης**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Επιχειρηματικοί φορείς** (σύνδεσμοι, επιμελητήρια κ.λπ.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Διαθεσιμότητα ανθρώπινου δυναμικού** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Ζήτηση από τοπική αγορά** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

***Παράγοντες που ευνοούν/εμποδίζουν το διεθνές εμπόριο***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Σε ποιο βαθμό τα ακόλουθα δυσκολεύουν την πραγματοποίηση από την επιχείρησή σας εξαγωγών ή εισαγωγών: ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΚΛΙΜΑΚΑΣ 1-5, ΟΠΟΥ 1 ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΚΑΙ 5 ΣΕ ΜΕΓΑΛΟ ΒΑΘΜΟ** | **Καθόλου** |  |  |  | **Σε μεγάλο βαθμό** |
|  | **Επίπεδο μεταφορικών υποδομών** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Ελληνικές Τελωνειακές Αρχές** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Τελωνειακές Αρχές Εξωτερικού** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Πολιτισμικές Διαφορές και Θέματα Κατανόησης Γλώσσας** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Κόστος Ασφάλισης εισαγωγών / Εξαγωγών** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Θέματα πληρωμών / πιστώσεων στο εξωτερικό**  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  | **Υποστήριξη από ελληνικές αρχές στο εξωτερικό** (πχ Πρεσβείες, γραφεία ΟΕΥ, κτλ) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

**ΣΤ. ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| **Περίπου τι ποσοστό των πωλήσεών σας απευθύνεται στην …****ΔΩΣΤΕ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΕΧΟΥΣΑ ΠΕΡΙΟΔΟ (2019) ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΠΡΟ ΔΥΟ ΕΤΩΝ (2017)****ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ** | **2017** | **2019** |
| **Τοπική / περιφερειακή αγορά** |  |  |
| **Εθνική αγορά** |  |  |
| **Διεθνή αγορά**  |  |  |
| **ΣΥΝΟΛΟ** | **100%** | **100%** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| **Περίπου τι ποσοστό επί των πωλήσεων αντιπροσωπεύουν οι εξαγωγές σας τα τρία τελευταία χρόνια****ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΕΤΟΥΣ** | **2017** | **2018** | **2019** |
| **Εξαγωγές (% των πωλήσεων)** |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Πώς προβλέπετε την εξέλιξη στα ακόλουθα οικονομικά μεγέθη της επιχείρησης στην επόμενη διετία (2020-2021):**  | **Αύξηση** | **Μείωση** | **Σταθερότητα** |
|  | **Πωλήσεις** | 1 | 2 | 3 |
|  | **Απασχόληση** | 1 | 2 | 3 |
|  | **Εξαγωγές** | 1 | 2 | 3 |
|  | **Επενδύσεις σε Έρευνα και Ανάπτυξη** | 1 | 2 | 3 |

**Ζ. ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ:****Ο αριθμός των απασχολουμένων πλήρους απασχόλησης**  |  |
|  | **Ο αριθμός απασχολουμένων μερικής απασχόλησης** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| **Κατά προσέγγιση τι ποσοστό του προσωπικού της επιχείρησης είναι…****ΔΩΣΤΕ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΕΧΟΥΣΑ ΠΕΡΙΟΔΟ (2019) ΚΑΙ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΠΡΟ ΔΥΟ ΕΤΩΝ (2017)****ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΚΑΤΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ % ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ- ΟΧΙ ΤΟΝ ΑΡΙΘΜΟ ΤΩΝ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ** | **2017** | **2019** |
| **Απόφοιτοι Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης** |  |  |
| **Απόφοιτοι Τεχνικής-Επαγγελματικής Εκπαίδευσης** [τεχνικών σχολών και επαγγελματικών λυκείων (π.χ. ΕΠΑΛ-ΕΠΑΣ, ΙΕΚ, Τεχνολογικό Λύκειο)] |  |  |
| **Απόφοιτοι ΑΕΙ και ΤΕΙ** |  |  |
| **Κάτοχοι Μεταπτυχιακού / Διδακτορικού τίτλου** |  |  |
| **ΣΥΝΟΛΟ** | **100%** | **100%** |

|  |
| --- |
| **Σας ευχαριστούμε θερμά για τη συμμετοχή σας.****Για τα αποτελέσματα της έρευνας, θα ενημερωθείτε με σχετικό δελτίο από το ΙΟΒΕ.** |

1. Η οικογένεια κατέχει πάνω από το 50% των μετοχών της επιχείρησης. [↑](#footnote-ref-1)
2. Παγκόσμιες Αλυσίδες Αξίας είναι οι αλυσίδες αξίας για την παραγωγή ενός τελικού προϊόντος, οι οποίες συγκροτούνται από οικονομικές δραστηριότητες (R&D, παραγωγή, υπηρεσίες μετά την πώληση κ.ά.) που πραγματοποιούνται σε περισσότερες από μία χώρες (από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις). [↑](#footnote-ref-2)