

CHESTIONAR – YES for CBBC

Centrul de Consultanță și Management al Proiectelor EUROPROJECT în parteneriat cu Camerele de Comerț și Industrie din Vratsa și Ruse, Bulgaria aplică prezentul chestionar, în cadrul proiectului de cooperare transfrontalieră România – Bulgaria - **Sprijin adresat Tinerilor Antreprenori pentru cooperarea transfrontalieră de afaceri (Young Entrepreneurs Support for Cross - Border Business Cooperation) – YES for CBC** finanțat de Ministerul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Locuințelor prin programul **Phare CBC România – Bulgaria 2006**.

Cercetarea are ca scop identificarea metodelor și metodologiilor inovative de aplicare a managementului și marketingului în IMM-urile din România și Bulgaria, precum și identificarea nevoilor de formare a tinerilor antreprenori din zona transfrontalieră țintă.

Având în vedere scopul propus, vă rugăm să aveți amabilitatea de a completa chestionarul de mai jos, contribuind în acest fel la îmbunătățirea mediului de afaceri din regiunea transfrontalieră și la întărirea cooperării dintre firmele din regiunea Sud-Vest Oltenia și cele din regiunile Vratsa și Ruse, Bulgaria.

Vă mulțumim pentru colaborarea dumneavoastră!

I. Date generale de identificare:

Denumirea firmei	
E-mail	
Localitatea, județul	
Număr de salariați	
Forma de organizare juridică	
Forma de proprietate	
Ramura de activitate, conform clasificării CAEN	
Vârsta* <i>*(cuprinsă între 18 și 40 de ani)</i>	

II. Oportunități, politici și strategii de dezvoltare:

1. Care ar fi în opinia dumneavoastră cele mai importante trei domenii de dezvoltare a unei afaceri (*numerotați cu cifre de la 1 la 3 (3 – cea mai importantă)*):

Comerț	Tranzacții Imobiliare
Informatică și activități conexe	Activități recreative, culturale și sportive
Hoteluri și restaurante	Agricultură, vânătoare și servicii anexe
Construcții	
Altele, specificați care: _____	

2. Indicați care sunt în opinia Dumneavoastră primele trei oportunități pe care ar trebui să le pună la dispoziție organismele guvernamentale, în ceea ce privește dezvoltarea mediului de afaceri pentru tinerii întreprinzători (*numerotați cu cifre de la 1 la 3 (3 – cea mai importantă)*):

Legislație adaptată nevoilor tinerilor întreprinzători
Oportunități de promovare
Oportunități financiare
Oportunități de creditare
Altele, specificați care: _____

3. Indicați cele mai importante trei oportunități de dezvoltare a afacerii dumneavoastră, lunând în considerare anul 2008 și perspectiva pentru 2009: (*vă rugăm să numerotați de la 1 la 3 (3 fiind cea mai importantă)*)

Creșterea vânzărilor pe piața internă	Asimilarea de noi produse
Realizarea unui parteneriat de afaceri în regiunea transfrontalieră, România-Bulgaria	Penetrarea pe noi piețe
Sporirea exporturilor între România și Bulgaria	Obținerea unui grant
Altele, specificați care: _____	

4. Care considerați că sunt principalele calități personale pe care ar trebui să le aibă un tânăr întreprinzător (*vă rugăm să numerotați în ordinea importanței cu cifre de la 1 la 3 (3 – cea mai importantă)*):

Seriozitate
Dinamism
Spirit inovator
Flexibilitate
Cunoștințe solide în ceea ce privește managementul unei afaceri
Cunoștințe solide în ceea ce privește tendințele regionale sau naționale de dezvoltare economică
Relațiile în mediul politic și economic
Altele, specificați care: _____

5. Care este obiectivul dumneavoastră de dezvoltare a afacerii în următorii 2 ani?

Menținerea afacerii la dimensiunile actuale
Extinderea afacerii în zona transfrontalieră
Încheierea unui parteneriat de afaceri româno-bulgar

Extinderea moderată a afacerii în zona transfrontalieră
 Extinderea rapidă a afacerii în zona transfrontalieră
 Vânzarea afacerii
 Închiderea afacerii

6. Pentru dezvoltarea activității economice în anul 2009, afacerea pe care o conduceți intenționează să:

Măsura	DA	NU
Mărească volumul investițiilor în:		
- înlocuirea utilajelor		
- construcții și modernizări de clădiri		
- achiziția de tehnică și tehnologie nouă		
- diversificarea producției		
Dezvolte activitatea de marketing		
Să modernizeze managementul organizației		
Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO 9000, etc.)		
Combată sau să limiteze poluarea		
Informatizeze activitățile		
Pregătească profesional resursa umană deținută		
Altele, specificați care:		

9. În vederea dezvoltării afacerii dumneavoastră, în anul 2008 ați folosit consultanți externi (management, marketing, etc)?

DA

NU

Dacă răspunsul este DA, vă rugăm să specificați domeniile în care ați primit consultanță

5. Indicați care sunt principalele cinci dificultăți întâmpinate de firma dumneavoastră în ceea ce privește cooperarea de afaceri în regiunea transfrontalieră (vă rugăm să numerotați de la 1 la 5 (1 fiind cea mai mare)):

Insuficienta cunoaștere a mediului de afaceri

Lipsa de informație

Concurența produselor provenite de pe piața Europei Centrale și Vest

Necunoașterea legislației de afaceri

Procedurile greoaie privind exportul/importul produselor și serviciilor în zona transfrontalieră

Bariera lingvistică

Inflația

Obținerea consultanței și trainingului necesar firmei

Proceduri diferite în ceea ce privește managementul și marketingul organizației

Cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar

Fiscalitatea excesivă

Altele, specificați care:

Centrul de Consultanță și Management al Proiectelor EUROPROJECT

7. Care considerați că sunt principalele două avantaje competitive ale firmei dumneavoastră în ceea ce privește cooperarea în mediul de afaceri transfrontalier:

- Prețul scăzut al produselor/serviciilor oferite
- Calitatea produselor/serviciilor oferite
- Raportul preț - calitate
- Canalele de distribuție utilizate
- Serviciile post-vânzare oferite clienților
- Capacitatea de inovare
- Solida pregătire profesională a angajaților
- Relațiile în mediul politic și economic
- Reputația firmei
- Altele, specificați care:

III. Mediul de afaceri:

1. Vă rugăm să specificați care este părerea dumneavoastră în ceea ce privește mediul de afaceri (vă rugăm să bifați O SINGURĂ opțiune):

- | | |
|----------------|--------------------|
| Foarte bună | Foarte proastă |
| Bună | Nu am nicio părere |
| Mai puțin bună | |

2. Ce anume îți displace la mediul de afaceri? (vă rugăm să bifați maxim trei opțiuni)

- | | |
|---------------------------------|----------|
| Birocrația | Inflația |
| Fiscalitatea excesivă | Corupția |
| Dobânzi ridicate la credite | |
| Altele, specificați care: _____ | |

3. Care considerați că ar fi principala sursă de venit pentru dezvoltarea afacerii dumneavoastră? (vă rugăm să bifați O SINGURĂ opțiune)

- Credite bancare
- Resurse financiare puse la dispoziție de familie/cunoștințe
- Propriile resurse financiare
- Altele, specificați care: _____

4. Cine, în opinia Dumneavoastră, ar trebui să gestioneze fondurile de finanțare puse la dispoziția tinerilor întreprinzători? (vă rugăm să bifați o singură opțiune):

- Guvernul
- Patronatele

Centrul de Consultanță și Management al Proiectelor EUROPROJECT

Guvern și Patronate

Altele, specificați care: _____

5. Care ar fi, în opinia Dumneavoastră, resursele necesare inițierii și dezvoltării unei afaceri?

Financiare

Ideea de afacere

Relațiile/Cunoștințele

Studii de specialitate privind cultura antreprenorială

Altele, specificați care: _____

IV. Modalități de finanțare/ cunoașterea finanțărilor Europene:

1. Care este părerea Dumneavoastră în ceea ce privește fondurile de finanțare europene sau naționale destinate tinerilor antreprenori/întreprinzători?(*vă rugăm să bifați O SINGURĂ opțiune*)

Foarte bună

Foarte proastă

Bună

Nu am nicio părere

Mai puțin bună

Dacă părerea Dumneavoastră este negativă, vă rugăm să specificați de ce?

2. Cunoașteți fondurile de finanțare europene adresate tinerilor întreprinzători?

DA

NU

Dacă DA, care anume (*vă rugăm să enumerați*)?

a. _____

b. _____

c. _____

3. De unde ați obținut informații despre fondurile de finanțare europene adresate IMM-urilor și cum apreciați aceste informații?

Presă scrisă

Televiziune

Seminarii de informare

Site-uri specializate

ONG-uri/ Patronate

Scrisori

Alte surse: _____

4. Selectați dintre modalitățile de finanțare enumerate mai jos pe acelea la care ați apelat pe parcursul ultimului an:

Autofinanțare;
Credite bancare;
Leasing;
Emisiunea de acțiuni pe piața de capital;
Fonduri nerambursabile;
Împrumuturi de la instituții financiare specializate;
Factoring;
Altele, precizați care:

5. Dacă **nu ați** accesat fonduri cu finanțare europeană, din ce cauze nu ați făcut-o? Vă rugăm să numerotați cu cifre de la 1 la 5 (1 – cea mai importantă):

Lipsă de informații
Lipsă de fonduri pentru cofinanțare
Lipsa cunoștințelor pentru a formula o cerere de finanțare
Lipsa unei firme de consultanță care să ajute la scrierea unei cereri de finanțare
Lipsa timpului
Neîncadrarea în condițiile de eligibilitate
Birocrația
Corupția

6. Intenționați să accesați fonduri structurale?

Da Nu

Dacă da, în ce stadiu vă aflați:

Mă informez asupra lor
Am contactat o firmă de consultanță, un patronat etc. pentru a mă ajuta
Sunt în faza de elaborare a proiectului

7. Care considerați că au fost primele trei beneficii pe care le-ați avea/avut prin participarea în cadrul unor programe/proiecte naționale sau europene? (*numerotați cu cifre de la 1 la 3 (3 – cel mai important)*)

Dezvoltarea competențelor personale
Dezvoltarea afacerii
Dezvoltarea competențelor profesionale ale resursei umane deținute
Dezvoltarea unor noi tehnologii
Interacțiunea cu alte medii de afaceri
Interacțiunea cu alți tineri antreprenori/întreprinzători
Schimbul de bune practici
Transferul de cunoștințe și know-how
Altele, specificați care: _____

V. Instruire/training:

1. Care este numărul mediu de zile lucrătoare, pe salariat, dedicate instruirii, în firma dumneavoastră, pe parcursul ultimului an?

- Nici una
- 1-5 zile
- 6 zile și peste

2. Când abordați un modul de instruire urmăriți următoarele aspecte: *(numerotați cu cifre de la 1 la 5 (1 – cel mai important)*

- Cine face trainingul, ce competențe are și ce experiență
- Cât durează un training
- Ce modalități de training are cel la care apelați
- Câți oameni puteți instrui într-o singură sesiune de training
- Cât de eficient a fost trainingul în termenii unei schimbări reale la nivelul firmei (sisteme de management, introducerea de noi tehnologii, metode noi de marketing, creșterea vânzărilor, etc.)
- Ce resurse are cel care oferă trainingul? (echipamente, locație, dotări cu echipamente și materiale de training)
- Ce recomandări puteți primi pentru furnizorul de training
- Ce modalități de predare are trainerul (suport de curs, interactivitate,)

3. Ați apelat la instructori/formatori specializați din exteriorul firmei?

- Da
- Nu

4. În ce domeniu ați instruit personalul din firma dumneavoastră?

5. Ce modalități de training considerați ca fiind cele mai eficace? *(numerotați cu cifre de la 1 la 5 (1 – cea mai importantă):*

- Training la locul de muncă
- Training într-un centru specializat
- Training cu grupe de 15-25 de persoane
- Prelegeri cu grupuri mari de persoane (peste 50 de persoane)
- Trainingurile cu perioade între 1-3 zile
- Trainingurile cu perioade între 3-5 zile
- Trainingurile cu perioade mai mari de 5 zile
- Trainingurile care utilizează metode de predare interactive, materiale video, calculatorul
- Trainingurile care costă puțin

VI. Inovare:

1. Eforturile de inovare în cadrul firmei s-au concentrat cu precădere spre dezvoltarea *(indicați maxim două răspunsuri):*

- Noilor produse

Centrul de Consultanță și Management al Proiectelor EUROPROJECT

Noilor tehnologii
Noilor abordări manageriale și de marketing
Modernizarea sistemului informatic
Pregătirea resurselor umane
Nu este cazul

2. În cadrul firmei dumneavoastră folosiți:

Computere
E-mail
Internet
Intranet
Site-ul propriu al firmei
Vânzarile/cumpărările on-line
Altele, specificați care:

3. Dacă în firma dumneavoastră se utilizează internetul, menționați în ce scop se face acest lucru:

Pentru a comunica cu furnizorii sau clienții
Pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei
Pentru a obține informații despre mediul de afaceri
Tranzacții, contracte, plăți
Alt răspuns, specificați care:

VII. RECOMANDĂRI GENERALE:

1. Vă rugăm să specificați, care ar fi în opinia dumneavoastră, primele trei servicii pe care ar trebui să le ofere Asociația de Cooperare a Tinerilor Întreprinzători din Regiunea Transfrontalieră?

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____