

САМОПРОЦЕНКА НА КОНКУРЕТНОСТА

Почитувани!

Овој инструмент е дел од истражувањето на БАС Институтот за менаџмент Битола, кој во соработка со Вашата фирма ја истражува конкурентноста на фирмите во РМ преку Макропроектот „Развивање на стратемски фокусирана организација за конкурентност“. Примарна цел на овој проект е добивање на **употребливо знаење** со кое работната средина ќе се направи позадоволувачка и попродуктивна, а со тоа ќе се зголеми конкурентноста на Вашата организација.

Добиените резултати нема да бидат користени за други, освен за истражувачки цели. Резултатите за Вашата фирма, споредени со резултите од другите фирми, ќе бидат прикажани сумарно по категории и на Вашиот менаџмент ќе му помогнат заедно со нас, да дизајнираат организациски интервенции кои ќе ја подобрат Вашата работа и конкурентноста на Вашата организација.

УПАТСТВА ЗА ПОПОЛНУВАЊЕ

Ве молиме внимателно да го прочитате секое прашање. Покрај секое тврдење заокружете го бројот кој мислите дека најмногу одговара.

I. ПОКАЗАТЕЛИ ЗА МЕРЕЊЕ НА ВНАТРЕШНАТА ФИНАНСИСКА ИЗВЕДБА:

1. Растот на приходите од продажбата во Вашата компанија во однос на минатата година се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Растот на приходите од продажбата ја покажува процентуалната промена на приходите од продажба во два временски периоди.

2. Вкупната актива во Вашата компанија во однос на минатата година е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Вкупната актива ја покажува големината на средствата на компанијата во билансот на состојбата.

3. Вкупните средства во однос на бројот на вработени во Вашата компанија во однос на минатата година се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

4. Добивката како процент од вкупната актива во Вашата компанија во однос на минатата година е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Добивката како процент од вкупната актива ја покажува процентуалната промена на нето добивката од билансот на успех во однос на вкупните средства од билансот на состојбата.

5. Добивката како процент од остварените приходи во Вашата компанија во однос на минатата година е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Добивката како процент од остварените приходи ја покажува процентуалната промена на односот помеѓу нето добивката и остварените приходи од продажбата во билансот на успех на компанијата.

6. Порастот на платите на вработените изразен во проценти во Вашата компанија во однос на минатата година се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Порастот на платите претставува процентуална промена на просечното годишно ниво на платите на вработените.

7. Големината на приходите во Вашата компанија во однос на минатата година се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Големината на приходите претставува ставка од билансот на успех – приходи од продажбата.

8. Вкупната задолженост во Вашата компанија во однос на минатата година е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Вкупната задолженост претставува однос помеѓу вкупните долгови (долгорочни и краткорочни обврски) и вкупните средства на компанијата во билансот на состојбата.

9. Просечното времетраење на исплата на долговите во Вашата компанија во однос на минатата година е:

Помало	1
Исто како минатата година	2
Делумно се зголемило	3
Зголемено во значителна мера	4

Забелешка: Просечното времетраење на исплата на долговите претставува просечен период на плаќање на обврските кон добавувачите.

10. Просечното времетраење на наплата на побарувањата во Вашата компанија во однос на минатата година е:

Помало	1
Исто како минатата година	2
Делумно се зголемило	3
Зголемено во значителна мера	4

Забелешка: Просечната наплата на побарувањата претставува просечен период во кој купувачите ги измируваат нивните долгови кон компанијата.

11. Маркетинг трошоците во однос на приходите во Вашата компанија во однос на минатата година се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Претставува процентуална промена на маркетинг трошоците во однос на приходите од продажбата.

12. Трошоците за R&D во Вашата компанија во однос на минатата година се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Трошоците за R&D претставуваат процентуална промена на трошоците за истражување и развој во однос на приходите од продажбата.

13. Стапката на раст на клиенти во Вашата компанија во однос на минатата година е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Стапката на раст на клиенти ја покажува промената на бројот на купувачи односно клиенти во однос на минатиот период.

14. Пазарната цена на производите/услугите во Вашата компанија во однос на минатата година е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Пазарната цена ја покажува промената на цената на производите и услугите во однос на минатиот период.

15. Состојбата на залихите во Вашата компанија во однос на минатата година се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Состојбата на залихите ја покажува промената на нивот на залихите во компанијата во однос на минатиот период.

II. ПОКАЗАТЕЛИ ЗА МЕРЕЊЕ НА ФИНАНСИСКАТА ИЗВЕДБА СПРЕМА КОНКУРЕНЦИЈАТА

1. Растот на приходите од продажбата во Вашата компанија во однос на конкуренцијата се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Растот на приходите од продажбата ја покажува процентуалната промена на приходите од продажба во однос на конкуренцијата.

2. Вкупната актива во Вашата компанија во однос на конкуренцијата е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Вкупната актива ја покажува големината на средствата на компанијата во билансот на состојбата.

3. Бројот на вработени во Вашата компанија во однос на конкуренцијата се:

Помали	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

4. Добивката како процент од вкупната актива во Вашата компанија во однос на конкуренцијата е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Добивката како процент од вкупната актива ја покажува процентуалната промена на нето добивката од билансот на успех во однос на вкупните средства од билансот на состојбата.

5. Добивката како процент од остварените приходи во Вашата компанија во однос на конкуренцијата е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Добивката како процент од остварените приходи ја покажува процентуалната промена на односот помеѓу нето добивката и остварените приходи од продажбата во билансот на успех на компанијата.

6. Порастот на платите на вработените изразен во проценти во Вашата компанија во однос на конкуренцијата е:

Помал	1
Ист како минатата година	2
Делумно се зголемил	3
Зголемен во значителна мера	4

Забелешка: Порастот на платите претставува процентуална промена на просечното годишно ниво на платите на вработените.

7. Големината на приходите во Вашата компанија во однос на конкуренцијата се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Големината на приходите претставува ставка од билансот на успех – приходи од продажбата.

8. Вкупната задолженост во Вашата компанија во однос на конкуренцијата е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Вкупната задолженост претставува однос помеѓу вкупните долгови (долгорочни и краткорочни обврски) и вкупните средства на компанијата во билансот на состојбата.

9. Просечното времетраење на исплата на долговите во Вашата компанија во однос на конкуренцијата е:

Помало	1
Исто како минатата година	2
Делумно се зголемило	3
Зголемено во значителна мера	4

Забелешка: Просечното времетраење на исплата на долговите претставува просечен период на плаќање на обврските кон добавувачите.

10. Просечното времетраење на наплата на побарувањата во Вашата компанија во однос на конкуренцијата е:

Помало	1
Истио како минатата година	2
Делумно се зголемило	3
Зголемено во значителна мера	4

Забелешка: Просечната наплата на побарувањата претставува просечен период во кој купувачите ги измируваат нивните долгови кон компанијата.

11. Маркетинг трошоците во однос на приходите во Вашата компанија во однос на конкуренцијата се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Претставува процентуална промена на маркетинг трошоците во однос на приходите од продажбата.

12. Трошоците за R&D во Вашата компанија во однос на конкуренцијата се:

Помали	1
Исти како минатата година	2
Делумно се зголемени	3
Зголемени во значителна мера	4

Забелешка: Трошоците за R&D претставуваат процентуална промена на трошоците за истражување и развој во однос на приходите од продажбата.

13. Стапката на раст на клиенти во Вашата компанија во однос на конкуренцијата е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Стапката на раст на клиенти ја покажува промената на бројот на купувачи односно клиенти во однос на конкуренцијата.

14. Пазарната цена на производите/услугите во Вашата компанија во однос на конкуренцијата е:

Помала	1
Иста како минатата година	2
Делумно се зголемила	3
Зголемена во значителна мера	4

Забелешка: Пазарната цена ја покажува промената на цената на производите и услугите во однос на цените кај конкуренцијата.

15. Пазарниот удел на Вашата компанија во однос на најголемиот конкурент е:

Помал	1
Ист како минатата година	2
Делумно се зголемил	3
Зголемен во значителна мера	4

Забелешка: Пазарниот удел го покажува процентуалното учество на компанијата на пазарот во споредба со конкуренцијата.

ПОЧИТУВАНИ,

За да можеме да испитаме како определени демографски карактеристики на испитаниците влијаат врз нивните ставови, мислења и однесување, би ценеле ако ни ги внесете уште и следниве демографски податоци за Вас:

1. Наведете/заокружете ја Вашата возраст:

- А) До 30 години
- Б) 30 – 40 години
- В) 40 – 50 години
- Г) Над 50 години

2. Наведете/заокружете го Вашето вкупно работно искуство:

- А) до 10 години
- Б) 10 - 20 години
- Г) 20 - 30 години
- Д) Над 30 години,

3. Наведете/заокружете колку години сте на оваа менаџерска позиција:

- А) до 1 година
- Б) 1 - 5 години
- В) 5 – 10 години
- Г) Над 10 години

4. Пол: А) М - б) Ж

5. Формално образование:

- А) Основно образование
- Б) Средно образование покусо од 4 години
- В) Средно четиригодишно образование
- Г) Више (2 годишно) образование
- Д) Високо образование - прв циклус на студии
- Ѓ) Постдипломско образование - втор циклус на студии
- Е) Докторат или докторски студии - трет циклус на студии

НА КРАЈОВ ДОВОЛТЕ НИ ДА ВИ ЈА ИЗРАЗИМЕ НАШАТА ГОЛЕМА БАЛГОДАРНОСТ ЗА ОДВОЕНОТО ВРЕМЕ И ВАШИОТ ПРИДОЕНС ВО ОВА ИСТРАЖУВАЊЕ!