



## CHESTIONAR- CARTA ALBĂ A IMM-urilor DIN ROMÂNIA

Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România (CNIPMMR), în efortul continuu de sprijinire a activității firmelor membre, organizează prezenta anchetă de opinie pentru al **douăzeci și patrulea an consecutiv**.

**Scop:** identificarea principalelor **dificultăți** din activitatea IMM-urilor și a **căilor majore de dezvoltare și de consolidare** a sectorului.

Vă rugăm să aveți amabilitatea de a completa acest chestionar, prin intermediul întreprinzătorului sau managerului din firmă.

Informațiile individuale, referitoare la firma dumneavoastră, sunt **confidențiale**, iar **sinteza rezultatelor** anchetei de specialitate va fi publicată în Carta Albă a IMM-urilor pentru anul 2017.

Vă mulțumim pentru colaborarea dumneavoastră.

### I.A. Informații generale de identificare a firmei:

Denumirea firmei			
Email*			
Anul înființării			
Codul fiscal			
Localitatea, județul			
Număr de salariați actual			
Cifra de afaceri în anul 2016 (lei)			
Valoarea profitului/ pierderilor în anul 2016 (lei)	Valoarea profit	Valoare pierderi	
Forma de organizare juridică			
Forma de proprietate			
Întreprindere familială	Da		Nu
Codul CAEN(rev.2) al domeniului de activitate principal:			

### I. B. Opțional, pentru firmele care au peste 20 salariați

1. Cifra de afaceri în 2010

  

3. Cifra de afaceri în 2012

  

2. Număr de salariați în 2010

4. Număr de salariați în 2012

  

### II. Informații generale de identificare privitoare la întreprinzătorul/managerul firmei:

II.1 Vârsta:				
II.2 Sex:	masculin		feminin	
II.3 Starea civilă	căsătorit		necăsătorit	
II.4 Număr copii				
II.5 Studii:	elementare	Medii (liceu)	universitare	masterat
	doctorat	Alte studii postuniversitare	Training-uri în România	Training-uri în străinătate
II.6 Profesia	economist	jurist	profesor	Inginer
	informatician	tehnician	Muncitor calificat	altele
II.7 Număr de ani ca întreprinzător				
II.8 Număr de asociați/acționari ai firmei				
II.9 Număr mediu de ore alocat afacerii/ săptămână				
II.10 Implicarea membrilor familiei (soț, soție, copii etc.) în afacere	DA		NU	

\* Pentru a vă transmite rezultatele anchetei



### III. Mediul de afaceri

#### III.1. Cum apreciați situația de ansamblu a mediului economic din România?

	Starea actuală	Evoluția în 2016	Evoluția în 2017
Favorabilă afacerilor			
Neutră			
Stânjenitoare dezvoltării afacerilor			

#### III.2. Indicați cele mai importante trei oportunități în afacerile dumneavoastră pentru anul 2017, numerotându-le cu cifre de la 1 la 3 (1 – cea mai mare):

→ creșterea cererii pe piața internă		→ realizarea unui parteneriat de afaceri	
→ sporirea exporturilor		→ obținerea unui grant din fonduri ale UE și ale României	
→ folosirea de noi tehnologii		→ penetrarea pe noi piețe	
→ asimilarea de noi produse		→ Altele, specificați care:	

#### III. 3. Indicați care sunt principalele cinci dificultăți în activitatea actuală a firmei dumneavoastră, numerotându-le cu cifre de la 1 la 5 (1 – cea mai mare):

scăderea cererii interne		instabilitatea relativă a monedei naționale	
concurența produselor din import		cunoașterea și adoptarea acquis-ului comunitar	
scăderea cererii la export		creșterea nivelului cheltuielilor salariale	
costuri ridicate ale creditelor		calitatea slabă a infrastructurii (drumuri, rețele de utilități, etc.)	
inflația		accesul dificil la credite	
concurența nelocală		corupția	
neplata facturilor de către instituțiile statului		birocrația	
întârzieri la încasarea facturilor de la firme private		controalele excesive	
obținerea consultanței și trainingului necesar firmei		fiscalitatea excesivă	
angajarea, pregătirea și menținerea personalului		altele, specificați care:	

#### III. 4. Care dintre evenimentele contextuale menționate în continuare apreciați că vor afecta negativ activitatea și performanțele firmei dumneavoastră în anul acesta:

evoluția cadrului legislativ		conflictele și tensiunile sociale, etnice și militare din zone apropiate României	
politicile băncilor din România față de firme		corupția	
climatul și tensiunile sociale		tensiunile interetnice	
situația economică mondială		birocrația excesivă	
insuficienta capacitate a guvernului, parlamentului etc, de a gestiona problemele economice		evoluția economică la nivelul țărilor europene	
schimbările politice la nivel național		politica Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale față de România	
insuficienta predictibilitate a mediului economic pentru firme			
altele, specificați care:			

#### III. 5. Din cinci întreprinderi a căror activitate o cunoașteți bine (furnizori, clienți, firme ale prietenilor) indicați pentru perioada octombrie 2015- martie 2017 câte:

→ au dat faliment	
→ și-au redus activitatea	
→ funcționează la aceiași parametri	
→ și-au dezvoltat/extins activitatea	



**CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA**

**III. 6. În ce categorie din cele menționate la III.5 se încadrează firma dumneavoastră?**

→ și-a redus activitatea	
→ funcționează la aceiași parametri	
→ și-au dezvoltat/extins activitatea	

**III. 7. Câte companii vă furnizau produse/servicii necesare desfășurării activității dvs.economice la sfârșitul anului 2016?**

**III. 8. Câți beneficiari (companii) cumpără produsele/serviciile oferite de către compania dvs?**

**III. 9. În anul curent (2017) apreciați că veți pierde clienți sau furnizori semnificativi?**

<b>DA</b>		Dacă <b>DA</b> , câți	FURNIZORI:	
<b>NU</b>			CLIEȚI:	

**III. 10. Principalele cauze care pot duce la întreruperea relațiilor de colaborare cu furnizorii și clienții dumneavoastră sunt (puteți bifa mai multe răspunsuri):**

Furnizarea cu întârziere a produselor/serviciilor		Identificarea de parteneri de afaceri mai avantajoși	
Costurile prea mari		Capacitate limitată de a furniza cantitatea de produse necesare	
Schimbarea activității principale a clienților/furnizorilor		Falimentul clienților sau al furnizorilor	
Altele, specificați care:			

**III. 11. Cât de mult vă afectează actuala situație economică:**

foarte mult		mult		destul de mult		puțin sau foarte puțin		deloc	
-------------	--	------	--	----------------	--	------------------------	--	-------	--

**III. 12. Considerați că în anul 2017 situația economică a României va fi?**

mai bună		la fel		mai proastă	
----------	--	--------	--	-------------	--

**III. 13. În ce măsură considerați că actualul guvern are capacitatea să contribuie la rezolvarea problemelor complexe socio-economice ale României?**

ridicată		medie		redușă		deloc	
----------	--	-------	--	--------	--	-------	--

**IV. Performanțele IMM-urilor**

**IV. 1. Performanțele de ansamblu ale firmei în anul 2016 comparativ cu anul 2015 le apreciați ca:**

mult mai bune		mai bune		la fel		puțin mai slabe		mult mai slabe	
---------------	--	----------	--	--------	--	-----------------	--	----------------	--

**IV. 2. Cum considerați că vor fi performanțele firmei dvs. în anul 2017 comparativ cu 2016:**

mult mai bune		mai bune		la fel		puțin mai slabe		mult mai slabe	
---------------	--	----------	--	--------	--	-----------------	--	----------------	--

**IV. 3. Indicați, cum au evoluat în anul 2016 comparativ cu anul 2015 (coloana 1) și cum va fi în anul 2017, comparativ cu 2016 (coloana 2), pentru firma dumneavoastră următorii indicatori, utilizând:**

<b>+ 2</b>	<b>+ 1</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>- 2</b>
a crescut semnificativ	a crescut în mică măsură	a rămas aproximativ la fel	a scăzut în mică măsură	a scăzut semnificativ



CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA

	2016/2015	2017/2016
mărimea creditelor bancare		
mărimea datoriilor către furnizori		
mărimea datoriilor clienților dvs.		
mărimea datoriei firmei dvs. privind contribuțiile la bugetul de stat, TVA, impozite etc.		

IV. 4. Cum apreciați nivelul (gradul) acoperirii capacității de producție (de vânzare, stocare, transport, fabricație, etc.) cu comenzi în 2017:

sub 25%		25% - 50%		51-75%		peste 75%	
---------	--	-----------	--	--------	--	-----------	--

IV. 5. Cum apreciați evoluția pentru firma dumneavoastră a următorilor indicatori, în anul 2017 comparativ cu anul 2016

Indicatori	În creștere semnificativă	Creștere ușoară	Aproximativ la fel	Scădere ușoară	Scădere accentuată
Volumul fizic al vânzărilor					
Numărul de salariați					
Stocurile de mărfuri					
Volumul comenzilor					
Numărul de clienți					
Volumul exportului					
Mărimea profitului					

## V. Managementul practicat în România

V.1. Cum apreciați nivelul managementului practicat în România în 2016, comparativ cu 2015, la următoarele nivele: (1 - aproximativ la fel; 2 – mai bun; 3 – inferior; 4 – nu știu)

În general, la nivel de țară	
La nivelul IMM-urilor	
La nivelul firmelor mari	
La nivelul multinaționalelor	
La nivelul administrației centrale	
La nivelul administrației locale	

V.2. Cum apreciați calitatea și eficiența managementului de la nivelele următoare, comparativ cu managementul practicat în Uniunea Europeană: (1 – aproximativ la fel; 2 – mai bun; 3 – inferior; 4 – nu știu)

Managementul în general, practicat în România	
Managementul în firme	
Managementul administrației centrale	
Managementul administrației locale	

V.3. Cum apreciați calitatea și eficiența managementului de la nivelele următoare, comparativ cu managementul mediu practicat în țările din Europa Centrală (Ungaria, Polonia, Cehia și Slovacia)? (1 – aproximativ la fel; 2 – mai bun; 3 – inferior; 4 – nu știu)

Managementul în general, practicat în România	
Managementul în firme	
Managementul administrației centrale	
Managementul administrației locale	



CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA

V.4. Cum apreciați capacitatea managementului de la nivelele următoare de a face față situației economice în 2017, în România. (1 – ridicată; 2 – medie; 3 – redusă; 4 – nu știu)

În general, la nivel de țară	
La nivelul IMM-urilor	
La nivelul firmelor mari	
La nivelul multinaționalelor	
La nivelul administrației centrale	
La nivelul administrației locale	

V.5. Indicați care dintre următoarele elemente reprezintă cele mai importante **puncte tari** ale managementului din România în general și diferențiate pe cele patru nivele. (Maximum 10 puncte tari)

Nr.	Elemente	Managementul în general, practicat în România	Managementul în firme	Managementul administrației centrale	Managementul administrației locale
1	Centrarea pe obținerea de performanțe				
2	Elaborarea de strategii și politici bine fundamentate				
3	Organizarea eficientă a activităților				
4	Coordonarea judicioasă a deciziilor, acțiunilor și comportamentelor personalului implicat				
5	Angrenarea salariaților în activitățile organizației				
6	Controlul și evaluarea riguroasă a activităților și performanțelor salariaților/organizației				
7	Proiectarea și implementarea de sisteme de management funcționale și eficiente				
8	Feed-back rapid și eficient la evoluțiile mediului de afaceri				
9	Creativitate și inovare ridicate				
10	Transfer intens de know-how managerial din alte țări				
11	Utilizarea pe scară largă a metodelor și tehnicilor moderne de management				
12	Valorificarea potențialului informațional și decizional al informațiilor la nivelul organizației				
13	Nivelul de relaționare cu acționarii/asociații și cu furnizorii, clienții etc.				
14	Inițiativă și spirit întreprenorial puternice				
15	Dezvoltarea unui sistem informatic performant				
16	Activități de training a angajaților				
17	Acțiuni de marketing eficiente				
18	Stilul de muncă al managerilor focalizat pe implicare și eficientă				
19	Obținerea de venituri și profituri ridicate				
20	Asigurarea sustenabilității organizației				
21	Altele (specificați care):				



CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA

V.6. Indicați care dintre următoarele elemente reprezintă cele mai importante **puncte slabe** ale managementului din România în general și diferențiate pe cele patru nivele. (Maximum 10 puncte slabe)

Nr.	Elemente	Managementul în general, practicat în România	Managementul în firme	Managementul administrației centrale	Managementul administrației locale
1	Nefocalizare pe priorități				
2	Strategii și politici deficitare sau neexistente „de facto”				
3	Organizare defectuoasă a activităților				
4	Coordonare ineficientă a personalului				
5	Capacitate redusă de a motiva salariații din organizație				
6	Control-evaluare sporadică și ineficientă				
7	Neglijarea acționarilor/asociațiilor sau a clienților, furnizorilor etc.				
8	Insuficienta fundamentare economică a deciziilor				
9	Reacții întârziate și ineficiente la oportunitățile și amenințările din mediul economico-social				
10	Necunoașterea și neadaptarea know-how-ului managerial din alte țări				
11	Folosirea de sisteme manageriale empirice, neproiectate profesionist				
12	Insuficienta preocupare pentru a valorifica cunoștințele și resursele umane				
13	Insuficienta cunoaștere și luare în considerare a evoluțiilor pe piața internă și/sau internațională				
14	Insuficienta valorificare la nivel managerial a tehnologiei informaționale				
15	Creativitate și inovare managerială reduse				
16	Insuficienta cunoaștere și utilizare în management a elementelor economice referitoare la productivitate, preț, cash-flow, lichiditate, profit, etc.				
17	Accent redus pe instruirea angajaților				
18	Insuficienta luare în considerare a culturii organizaționale de către managementul firmei				
19	Comunicare defectuoasă între șefi și subordonați				
20	Inițiativă și spirit întreprenorial reduse				
21	Funcționalitate redusă a sistemelor manageriale				
22	Performanțe economice scăzute				
23	Performanțe sociale scăzute				
24	Performanțe ecologice scăzute				
25	Altele (specificați care)				

V.7. Evaluați calitatea **trainingului managerial** din universitățile din România, comparativ cu cea din Uniunea Europeană. (1 – aproximativ la fel; 2 – mai bun; 3 – inferior; 4 – nu știu)

În învățământul superior în general	În universitățile de stat cu profil economic	În universitățile de stat cu profil tehnic	În universitățile particulare cu profil economic	În universitățile particulare cu profil tehnic



**CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA**

V.8. *Evaluați calitatea **consultanței manageriale** oferite în România, comparativ cu cea din Uniunea Europeană. (1 – aproximativ la fel; 2 – mai bun; 3 – inferior; 4 – nu știu)*

<b>În general, la nivel național</b>	<b>Firmele de consultanță autohtone</b>	<b>Universitățile din România</b>	<b>Firmele de consultanță străine</b>

**VI. Internaționalizarea afacerilor firmelor din România**

VI.1. *Cum apreciați nivelul producției/serviciilor oferite de firma dvs. în semestrul II al anului 2016, comparativ cu semestrul II al anului 2015, în ceea ce privește activitățile de import-export. (1 – mai bun; 2 – la fel; 3 – inferior; 4 – nu știu)*

mai bun		la fel		inferior		mult mai slab	
---------	--	--------	--	----------	--	---------------	--

VI.2. *Cum apreciați nivelul contractelor/comenzilor pe care l-ați avut în derulare în semestrul II al anului 2016, comparativ cu semestrul II al anului 2015, în ceea ce privește activitățile de import-export. (1 – mai bun; 2 – la fel; 3 – inferior; 4 – nu știu)*

mai bun		la fel		inferior		mult mai slab	
---------	--	--------	--	----------	--	---------------	--

VI.3. *Care este nivelul (gradul) de acoperire al activităților de import în cadrul firmei dvs?*

sub 25%		25% - 50%		51-75%		peste 75%	
---------	--	-----------	--	--------	--	-----------	--

VI.4. *Care este nivelul (gradul) de acoperire al activităților de export în cadrul firmei dvs?*

sub 25%		25% - 50%		51-75%		peste 75%	
---------	--	-----------	--	--------	--	-----------	--

VI.5. *În anul 2016 firma dvs. a participat la târguri/expoziții/misiuni economice în România?*

<b>DA</b>	<input type="checkbox"/>	Dacă <b>DA</b> , la câte	<input type="text"/>
<b>NU</b>	<input type="checkbox"/>	Dacă <b>NU</b> , vă rugăm să menționați motivul:	<input type="text"/>

VI.6. *În anul 2016 firma dvs. a participat la târguri/expoziții/misiuni economice în străinătate?*

<b>DA</b>	<input type="checkbox"/>	Dacă <b>DA</b> , la câte	<input type="text"/>
<b>NU</b>	<input type="checkbox"/>	Dacă <b>NU</b> , vă rugăm să menționați motivul:	<input type="text"/>

VI.7. *În cazul în care realizați activități de import/export, vă rugăm să apreciați evoluția **volumului importurilor/exporturilor** firmei dvs. în anul 2017, comparativ cu anul 2016? (1 – mai bun; 2 – la fel; 3 – inferior; 4 – nu știu)*

	<b>IMPORTURI</b>	<b>EXPORTURI</b>
mai bun		
la fel		
inferior		
mult mai slab		

VI.8. *Care sunt, în opinia dvs principalii **factori** care pot afecta **volumul importurilor/exporturilor** firmei dvs., pentru anul 2017, comparativ cu anul 2016 (maxim 5 factori)*

<b>Nr.</b>	<b>Factori</b>	<b>Importuri</b>	<b>Exporturi</b>
1	Calitatea produselor/serviciilor		
2	Prețul produselor/serviciilor		
3	Marketingul organizației		
4	Participarea la târguri/expoziții/misiuni economice		
5	Existența unui brand propriu, puternic		
6	Calitatea relațiilor umane stabilite cu clienții și furnizorii		
6	Deschiderea de noi piețe la nivel internațional		



CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA

Nr.	Factori	Importuri	Exporturi
7	Interesul piețelor internaționale pentru categoria de produse/servicii oferite		
8	Informații insuficiente cu privire la oportunitățile oferite de piețele internaționale		
9	Nivelul scăzut de implicare al autorităților guvernamentale în promovarea produselor românești		
10	Documentația necesară pentru realizarea acestui tip de acțiune		
11	Interesul scăzut al consumatorilor interni		
12	Oferta scăzută pentru produse/servicii similare		
13	Altele, vă rugăm specificați care:		

VI.9. Care sunt în opinia dvs. principalele beneficii aduse dezvoltării firmei de apartenența României la piața economică europeană?

Acces mai bun pe piețe		Cooperare în domeniul inovării	
Legislație și regulamente îmbunătățite		Acces la noi tehnologii	
Potențiali furnizori mai ieftini		Proceduri de achiziții publice transparente	
Potențiali clienți pentru produse/servicii/materii prime		Accesul la fonduri structurale	
Altele, specificați care:			

## VII. Accesul IMM-urilor la fonduri structurale

VII.1. Ați beneficiat în 2016 de finanțarea afacerii dvs. prin accesarea de fonduri structurale?

DA

NU

VII.2. Dacă răspunsul a fost DA la întrebarea VII.1, vă rugăm să bifați primele 3 avantaje, pe care firma dvs. le-a avut ca beneficiar al finanțării? numerotați cu cifre de la 1 la 3 (1 – cea mai mare):

Dezvoltarea unor produse/servicii noi	
Dezvoltarea afacerii prin îmbunătățirea calității produselor/serviciilor	
Achiziția de noi echipamente și tehnologii	
Dezvoltarea afacerii în domeniul cercetării-inovării	
Dezvoltarea/îmbunătățirea managementului organizațional	
Accesul propriilor salariați la cursuri de instruire	

VII.3 Care sunt, în opinia dumneavoastră, principalele 3 obstacole în accesarea fondurilor structurale?

Birocrația excesivă și instabilitatea reglementărilor și a documentației	
Informații insuficiente privind fondurile disponibile	
Criterii de eligibilitate nepermissive (coduri CAEN neeligibile, obligativitatea obținerii de profit, etc.)	
Fonduri proprii insuficiente pentru asigurarea cofinanțării	
Costul ridicat al creditelor și garanții insuficiente pentru acoperirea cofinanțării	
Capacitate managerială (tehnică) de implementare a firmei este redusă	
Lipsa de încredere în firmele de consultanță	
Altele, specificați care:	

VII.4 Intenționați să accesați fonduri structurale în 2017 ?

DA

NU

VII.5 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	
Am depus proiectul	
Am primit aprobarea pentru proiectul depus	





### VIII. Strategii și politici ale IMM-urilor

VIII.1. În cadrul firmei dumneavoastră se elaborează:

Planuri și politici anuale	
Strategii (planuri) pe 3-5 ani	
Nu se elaborează planuri	

VIII.2. Care este obiectivul principal al firmei dumneavoastră pentru următorii 2 ani?

Reducerea dimensiunii afacerii	
Mentținerea afacerii la dimensiunile actuale	
Extinderea moderată a afacerii	
Extinderea rapidă a afacerii	
Vânzarea afacerii	
Închiderea afacerii	

VIII.3. În cazul extinderii/dezvoltării afacerii în anul 2017, firma dumneavoastră intenționează să:

Acțiunea	Da	Nu
Mărească volumul investițiilor în:		
- înlocuirea utilajelor		
- construcții și modernizări de clădiri		
- achiziția de tehnică și tehnologie nouă		
- diversificarea producției		
Amplifice activitatea de marketing		
Restructureze și modernizeze managementul organizației		
Introducă sisteme moderne de gestiune a calității (ISO, etc.)		
Combată sau să limiteze poluarea		
Informatizeze activitățile		
Pregătească intens forța de muncă		
Altele, specificați care:		

VIII.4. Care considerați că sunt principalele două avantaje concurențiale ale firmei Dvs.?

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

VIII.5. Indicați două dintre următoarele activități ale firmei dumneavoastră, asupra cărora se va concentra abordarea managerială în 2017?

Elaborarea de strategii și politici ale firmei	
Relațiile cu distribuitorii și clienții	
Realizarea de produse/servicii noi	
Introducerea de noi procese tehnologice	
Asigurarea salariaților necesari firmei	
Restructurarea procesului de luare a deciziilor	
Obținerea și utilizarea de informații și cunoștințe	
Noi metode de livrare, logistică	
Relațiile cu furnizorii	
Trainingul personalului	
Diminuarea numărului de salariați	
Reducerea costurilor	
Capitalizarea firmei	
Altele, specificați care:	



**CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA**

VIII.6. În 2016 ați folosit consultanți externi (management, marketing, etc.) în activitatea Dvs.?

DA	<input type="text"/>
NU	<input type="text"/>

VIII.7. Vă rugăm să aproximați câte procente din producția anuală a firmei dvs. sunt destinate

	%
Pietei locale	%
Pietei naționale	%
Țărilor UE	%
Țărilor europene care nu fac parte din UE	%
Altora țări	%
	<b>100%</b>

VIII.8. Vă rugăm să indicați, în ce proporție clienții dvs.sunt (bifați câte o variantă pentru fiecare categorie)

	0-30%	31-60%	61-100%
Distribuitori en-gross și en-detail			
Firme din industrie			
Exportatori			
Firme din alte sectoare de activitate			
Administrația centrală și locală			
Persoane fizice			

VIII.9. Care considerați că sunt cele mai importante aspecte care determină succesul afacerii Dvs.?  
(alegeți maximum două opțiuni.)

Relațiile de afaceri/Partenerii de afaceri	
Oportunitățile pe care le oferă piața pentru produsele/serviciile firmei Dvs	
Servicii suport pentru managementul gradului de încărcare a angajaților	
Angajați calificați	
Angajați motivați și loiali	

VIII.10. Ați auzit despre economia și organizația bazate pe cunoștințe?

DA	<input type="text"/>
NU	<input type="text"/>

VIII.11. Precizați ce înțelegeți Dvs. prin economia bazată pe cunoștințe:

**IX. Finanțele și contabilitatea IMM-urilor**

IX.1. Care este cel mai important element în alegerea unei bănci pe termen lung, respectiv schimbarea furnizorului de servicii financiare?

Rapiditatea serviciilor și a operațiunilor/birocrație redusă	Disponibilitate extinsă în ceea ce privește rețeaua de sucursale și interacțiunea cu angajații	
Flexibilitatea opțiunilor de finanțare/accesibilitatea finanțării afacerii	Servicii bancare disponibile online	
Paleta largă de servicii dintre care pot alege opțiunea adecvată	Nu știu/nu răspund/altceva (vă rugăm menționați)	

IX.2. Care credeți trebuie să fie serviciul prioritar, care să ancoreze relația cu banca?

Finanțarea	Consultanța privind managementul financiar al companiei	
Depozitele și administrarea lichidităților	Consultanță pentru accesarea unor surse de finanțare din fonduri structurale, programe de finanțare naționale etc.	
Operațiunile de plăți și managementul numerarului	Nu știu/nu răspund/altceva (vă rugăm menționați)	



**CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA**

*IX.3. Care este nevoia dvs. pentru care ați dori să fiți asistat de către o bancă, în afara serviciilor bancare clasice?*

Consultanță generală în ceea ce privește mediul de afaceri, evoluții macro-economice, fiscale, legislative	
Crearea unor oportunități de afaceri între clienții aceleași bănci	
Consultanță de management a afacerii (vânzări, marketing, resurse umane)	
Reprezentarea intereselor de afaceri ale întreprinzătorilor locali la nivelul decidenților politic-administrativi	
Nu știu/nu răspund/altceva (vă rugăm menționați)	

*IX.4. Nevoile dvs. de finanțare privesc mai ales:*

Investiții imobiliare, echipamente sau tehnologie		Pregătirea angajaților	
Finanțarea stocurilor și capital de lucru		Refinanțarea unor alte obligații financiare	
Dezvoltarea unor produse, servicii sau accesarea unor noi piețe		Nu știu/nu răspund/altceva (vă rugăm menționați)	

*IX.5. Ce bariere percepeți în accesarea unor finanțări bancare?*

Lipsa certitudinii privind situația financiară a companiei		Sunt necesare prea multe acte, ori este prea complicat în comparație cu alte surse de finanțare	
Lipsa garanțiilor		Soluțiile de finanțare nu sunt accesibile sau sunt nepotrivite nevoilor mele	
Prețul creditelor sau al depozitelor sunt prea ridicate		Nu știu/nu răspund/altceva (vă rugăm menționați)	

*IX.6. Selectați dintre modalitățile de finanțare enumerate mai jos pe acelea la care ați apelat pe parcursul anului 2016?*

Autofinanțare		Fonduri nerambursabile	
Credit furnizor		Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	
Credite bancare		Leasing	
Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)		Factoring	
Credite garantate cu fonduri de garantare		Altele, precizați care:	

*IX.7. Selectați dintre modalitățile de finanțare enumerate mai jos pe acelea la care intenționați să apelați pe parcursul anului 2017?*

Autofinanțare		Fonduri nerambursabile	
Credit furnizor		Emisiunea de acțiuni pe piața de capital	
Credite bancare		Leasing	
Împrumuturi de la instituții financiare specializate (IFN)		Factoring	
Credite garantate cu fonduri de garantare (FNGCIMM)		Altele, precizați care:	

*IX. 8 Care este destinația finanțării la care intenționați să apelați în 2017?*

Proiecte inovative	
Investiții	
Capital de lucru	
Producție primară agricolă	
Alte modalități, precizați care:	

*IX. 9 Care sunt criteriile care v-ar determina să optați pentru un produs de garantare FNGCIMM în 2017?*

Lipsa garanțiilor necesare accesării creditului		Costurile aferente garanției FNGCIMM	
Disponibilitatea produselor de garantare la banca finanțatoare		Procesul de acordare:	Număr redus de documente solicitate
			Durata medie de soluționare
Cantitatea informațiilor disponibile despre produsele de garantare FNGCIMM		Altele, precizați care:	



**CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA**

**IX. 10 Ce modalități de promovare credeți că ar facilita o mai bună cunoaștere a produselor de garantare FNGCIMM?**

Publicitate în mediul on-line, inclusiv rețelele sociale		Evenimente dedicate mediului de afaceri	
Publicitate în presa tipărită		Informări periodice, prin comunicare directă (newsletter, campanii de marketing direct)	
Campanii derulate împreună cu băncile finanțatoare		Altele, precizați care:	

**IX. 11. Aveți contractat un expert contabil care:**

	DA	NU
să supravegheze activitățile financiar-contabile ale societății Dvs.?		
să asiste societatea în relațiile cu Administrația Fiscală?		
să vă ofere servicii integrate de asistență?		

**IX. 12. Sunteți mulțumit de contabilul Dvs.?**

Pe o scară de la 1 (minim) la 5 (maxim), ce notă acordați contabilului Dvs.?	
Care este ordinea prioritară a criteriilor pentru aprecierea activității contabilului Dvs.? (1, 2, 3)?	
- loialitatea față de conducătorul firmei	
- respectarea reglementărilor contabile și fiscale	
- implicarea în descoperirea și rezolvarea problemelor financiare și contabile	

**IX.13. Ce rol acordați contabilității firmei? (bifați o singură opțiune)**

O obligație legală fără prea multă semnificație pentru mine	
Mă ajută să cunosc obligațiile de plată la buget ale firmei	
Mă ajută să iau deciziile potrivite în activitatea firmei	

**X. Resursele umane, training-ul și salarizarea în cadrul IMM-urilor**

**X.1. Indicați câte persoane ați angajat în anul 2016**


**X.2. Indicați câte persoane au părăsit organizația în 2016:**

--

**X.3. Selectați și ierarhizați din lista următoare primele cinci elemente pe care dumneavoastră le apreciați ca fiind cele mai importante la salariații cu care lucrați (1=maxim; 5= minim)**

experiența		abilitățile de lucru în echipă	
cunoștințele și abilitățile de specialitate deținute		școala absolvită	
cine i-au recomandat		limbile străine cunoscute	
inteligența		competența în domeniul său de activitate	
spiritul de responsabilitate		conștiinciozitatea	
gradul de implicare în firmă		capacitatea de efort	
competențe informatice		fidelitatea față de firmă	
comportamentul civilizat		Altele, precizați care:	

**X.4. Salariul mediu în firma dumneavoastră în anul 2016, comparativ cu 2015**

A scăzut cu 1-5%		A crescut cu 1-5%	
A scăzut cu 6-10%		A crescut cu 6-10%	
A scăzut cu 11-15%		A crescut cu 11-15%	
A scăzut cu peste 15%		A crescut cu peste 15%	
A rămas la fel			

**X.5. Care este numărul mediu de zile lucrătoare, pe salariat, dedicate trainingului, în firma dumneavoastră, în decursul ultimului an?**

nici una		1 - 5 zile		6 - 10 zile		peste 10 zile	
----------	--	------------	--	-------------	--	---------------	--

**X.6. Ce procent din cifra de afaceri a costat training-ul angajaților în 2016?**


**X.7. Aproximativ ce procent dintre angajați a beneficiat de training în 2016?**




CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA

X.8. Aproximativ care este ponderea angajaților cu studii superioare?

X.9. Ce procent dintre angajați este reprezentat de bărbați?

X.10. Aproximativ ce procent dintre angajați au experiență de peste 15 ani în domeniul actual?


**XI. Inovarea și informatizarea în IMM-uri**

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

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

XI.2. Ce pondere din totalul investițiilor (aproximativ) a fost dedicat în ultimul an, inovării în produse, procese sau organizare?

0%		21-50%	
1-5%		51% -75%	
6-10%		peste 76%	
11-20%			

XI.3. Ce pondere din cifra de afaceri (aproximativ) provine din produse și servicii noi sau reînnoite, introduse în ultimul an?

0%		21-50%	
1-5%		51% -75%	
6-10%		peste 76%	
11-20%			

XI.4. Care a fost principala modalitate de realizare a inovării?

Preluarea integrală a elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații		Derularea individuală a activităților de cercetare-dezvoltare	
Adaptarea și modificarea elementelor de noutate dezvoltate inițial de alte organizații		Cooperarea cu alte organizații privind derularea activităților de cercetare-dezvoltare	

XI.5. Care sunt principalele surse de finanțare a investițiilor în cercetare-dezvoltare și inovare?

Surse proprii		Fonduri de la autoritățile publice centrale	
Împrumuturi, credite bancare, etc.		Fonduri de la autoritățile publice locale	
Fonduri de la UE		Altele:	

XI.6. Care este, în opinia Dvs., perioada optimă de derulare a unui proiect de cercetare dezvoltare până la obținerea unor rezultate concrete?

Până la 6 luni		3-5 ani	
6-12 luni		Peste 5 ani	
1-2 ani			

XI.7. Care este, în opinia Dvs., durata optimă de recuperare a investițiilor realizate în cercetare-dezvoltare și inovare?

Până la 6 luni		3-5 ani	
6-12 luni		6-10 ani	
1-2 ani		Peste 10 ani	

XI. 8. Care sunt principalele surse de informații la care apelați pentru procesele inovatoare?

Propria organizație		Reviste și publicații de specialitate	
Clienți și consumatori		Consultanți, organizații private de cercetare	
Furnizori de echipamente, materiale, etc.		Guvern și/sau institutele publice de cercetare	
Competitori direcți și/sau indirecti		Universități	
Expoziții, târguri, conferințe, etc.		Patronatele și alte asociații profesionale	
Altele:			



CONSILIUL NAȚIONAL AL ÎNTREPRINDERILOR PRIVATE  
MICI ȘI MIJLOCII DIN ROMÂNIA

*XI.9. Care sunt principalele bariere în derularea activităților de cercetare-dezvoltare și inovare?*

Costul ridicat al activităților de cercetare-dezvoltare		Accesul dificil la informații relevante privind noile tehnologii	
Incertitudinea privind cererea pentru produse inovative		Dificultatea de a găsi parteneri în vederea cooperării privind activitățile de cercetare-dezvoltare	
Insuficiența fondurilor proprii		Lipsa unor resurse umane adecvate	
Lipsa unor scheme publice de finanțare/co-finanțare a activităților de cercetare-dezvoltare și/sau rigiditatea criteriilor de eligibilitate		Lipsa unor previziuni pe termen mediu și lung privind evoluția sectoarelor de activitate	
Accesul dificil la informații relevante privind piețele (cercetări de marketing, statistici, etc.)		Altele, specificați care:	

*XI.10. Care este numărul de computere din firma dumneavoastră?*

Nu avem computere		11-30 computere	
1-5 computere		31-50 computere	
6-10 computere		Peste 50 computere	

*XI.11. În cadrul firmei dumneavoastră folosiți:*

computere		site-ul propriu al firmei	
e-mail		vânzările / cumpărările on-line	
internet		nu folosim nici una dintre cele de mai sus	
intranet		Altele, specificați care:	

*XI.12. Dacă în firma dumneavoastră se utilizează internetul, menționați în ce scop se face:*

pentru promovarea produselor/serviciilor		pentru a obține informații despre mediul de afaceri	
pentru a comunica cu furnizorii sau clienții		tranzacții sau plăți electronice	
pentru a facilita comunicarea în cadrul firmei		Altele, specificați care:	

## **XII. Aspecte energetice**

*XII.1. Care sunt, în ordinea importanței, criteriile după care vă alegeți furnizorii de utilități (completați de la 1 – cel mai important până la 6 cel mai puțin important)?*

Prețul serviciului		Servicii auxiliare (asigurări, eficiență energetică, alte servicii)	
Flexibilitate la plata facturilor (scadență, rate, etc.)		Reputație/soliditate a furnizorului	
Calitatea serviciului de relații cu clienții		Altele, specificați care:	

*XII.2. Aveți în plan investiții de eficiență energetică?*

Da		Nu	
----	--	----	--

*XII.3. Ce procent din costurile firmei sunt reprezentate de cheltuielile de utilități?*

Energie electrică (sub 4.99%); (5-9.99%); (10%-19.99%); (20%-29.99%); (peste 30%)	
Gaz (sub 4.99%); (5-9.99%); (10%-19.99%); (20%-29.99%); (peste 30%)	
Apă (sub 4.99%); (5-9.99%); (10%-19.99%); (20%-29.99%); (peste 30%)	
Altele (sub 4.99%); (5-9.99%); (10%-19.99%); (20%-29.99%); (peste 30%)	

**VĂ MULȚUMIM PENTRU TIMPUL ACORDAT!**