

Производственные кластеры

Кластерная система в Республике Беларусь

Анкета

1. 1. Анкета	
для заполнения заинтересованной организацией в целях выявления горизонтальных связей между субъектами хозяйствования (потенциальными участниками кластера) Предлагаем заполнить анкету для выявления горизонтальных связей между субъектами хозяйствования Гомельского района и их заинтересованности во взаимодействии на основе кластерного подхода. Данная информация позволит оценить степень кластерного развития Гомельского района и в последующем выработать необходимые меры по стимулированию формирования кластеров в регионе. Предоставленная вами информация носит конфиденциальный характер. 1. При заполнении анкеты возможны несколько вариантов ответа на вопросы. 2. Отрицательный ответ на вопрос отмечается знаком «-» в соответствующей ячейке таблицы. 3. Ответы на вопросы № 10 – 30 вносятся в таблицу. Ответы на вопросы № 10-24 указываются в отношении каждой из организаций, перечисленных в ответе на вопрос № 10 (п.10.1 и п.10.2). 4. После заполнения таблицы необходимо подсчитать баллы, Инструкция по оценке данных приводится после таблицы. Сведения об организации	
Полное наименование организации	
К какому виду экономической деятельности относится деятельность Вашей организации?	
Укажите списочную численность работников организации	
1. Характеристика деятельности организации	
1. Укажите основной профиль деятельности (подчеркните):	
А) производство продукции Б) торговля	В) оказание услуг Г) выполнение работ
1. 2. Перечислите основные виды производимых товаров (оказываемых услуг, выполняемых работ): _____ 3. Ваша организация: А) является дочерней, представительством, филиалом, состоит в холдинге/является управляющей компанией холдинга (подчеркните нужное, укажите основную организацию) _____ Б) является основной по отношению к дочерней(-им) (укажите дочерние организации) _____ В) имеет представительства, филиалы (подчеркните нужное, укажите их) _____ Г) иное (укажите) _____	
4. Из каких источников в вашей организации в основном узнают о компаниях, поставляющих однотипную продукцию (оказывающих услуги)? Укажите не более 3 источников. А) интернет Б) реклама В) другие компании Г) профессиональные (отраслевые) издания, в том числе специализированные Интернет-издания Д) конференции, семинары Е) деловая пресса, общественно-политические издания Ж) объединения предпринимателей З) друзья/коллеги И) затрудняюсь ответить	
Есть ли в вашем регионе (городе, районе, области) организации-конкуренты, осуществляющие аналогичную деятельность?	
А) да	Б) нет
1. 6. Приходилось ли вашей организации за последние 2-3 года совершать следующие действия в отношении конкурентов? А) собирать информацию о работе конкурентов Б) обмениваться с конкурентами деловой информацией В) неформально договариваться с конкурентами о правилах работы на рынке Г) заключать соглашения о сотрудничестве с конкурентами Д) быть членами ассоциаций и союзов, в которые входят конкуренты О осуществляется ли взаимодействие между вашей организацией и конкурентами в вашем регионе?	
А) да	Б) нет
1. Существуют ли между вашей организацией и организациями-конкурентами в вашем регионе специальные договоренности (формальные или неформальные) о правилах работы на рынке, о цене, о рынке сбыта, о специализации и др.?	
А) да	Б) нет
1. Зависит ли деятельность вашей организации от действий и решений организаций-конкурентов и наоборот?	
А) да (указать каких)	Б) нет
1. Определение круга партнеров (потенциальных участников кластера)	
1. Данные вносятся в таблицу 10. Укажите не менее 5-7 организаций, расположенных в вашем регионе (области, стране), с которыми сложились и (или) планируются к продолжению отношения сотрудничества, среди которых: А) организации, которые участвуют в цепочке производства (выполнения работ, оказания услуг); Б) организации-конкуренты, осуществляющие аналогичную деятельность в вашем регионе (указываются в таблице в случае не менее одного положительного ответа на вопросы № 6-9), с указанием их (для партнеров и конкурентов): 10.1. роли организации по отношению к вашей организации (или в цепочке производства); 10.2. вида договора (поставка, подряд, аренда и др.); 3. срока взаимодействия (лет) и перспектив дальнейшего взаимодействия. Например: Таблица	
1. Определение круга партнеров	

1. Организации в вашем регионе, с которыми сложилось и (или) планируется к продолжению сотрудничество	ООО «А»	ОАО «Б»	ЧУП «В»	ОДО «Г»	ООО «Д»	ЧУП «К»
1. .1Какая роль организаций по отношению к вашей организации?	поставщик комплектующих	субподрядчик	транспортное обеспечение	сбыт	конкурент	конкурент
1. .2Какой вид договора (поставка, подряд, аренда)?	поставка	субподряд	оказание услуг	реализация товаров	–	–
1. .3Какой срок взаимодействия / будете ли вы продолжать взаимодействие?	5 (да)	1 (нет)	6 мес (да)	2 (да)	3 (да)	1(нет)

!!! Вопросы № 10-24 относятся только к организациям, указанным в ответе на вопрос № 10. Ответы следует указывать в разрезе каждой организации.

IV. Характеристика взаимодействия

11. По каким направлениям осуществляется взаимодействие?

- А) научно-техническая кооперация (выполнение совместных НИОКР, инновационных проектов)
- Б) субконтракция (выполнение заказа)
- В) поставка/закупка сырья/комплектующих (нужное указать)
- Г) маркетинг (продвижение продукции на рынки и исследование рынков), участие в специализированных выставках и информационно-практических мероприятиях
- Д) логистика
- Е) обучение персонала
- Ж) защита интеллектуальной собственности
- З) консалтинговые, инжиниринговые, юридические услуги
- И) доступ к дорогостоящему уникальному оборудованию
- К) строительство и ремонт объектов недвижимости, недвижимость (строительство, ремонт и услуги)
- Л) сервисное обслуживание (услуги ЖКХ, ИТ, безопасность и др.)
- М) иное (указать в таблице)

12. Входит ли ваша организация в какое-либо объединение?

- А) входит в неформальное объединение (стратегический альянс, неформальную группу и т.п.)
- Б) входит в ассоциации/союзы
- В) не входит ни в какое объединение

13. Если вы (или руководство вашей организации) являетесь членом каких-либо ассоциаций/союзов (других объединений), то что это дает вашей организации?

- А) участие в разработке законодательства
- Б) установление устойчивых контактов с органами власти
- В) установление профессиональных контактов, обмен информацией
- Г) содействие в поиске партнеров, получение информации о рыночной конъюнктуре
- Д) выработку правил ведения бизнеса
- Е) содействие в разрешении конфликтов
- Ж) ничего не дает
- З) другое (указать)

14. Оцените участие партнеров в деятельности вашей организации по пятибалльной шкале:

- 14.1. по доле участия в общем объеме денежного оборота за год (1 – партнер с наибольшим объемом, 5 – с наименьшим);
- 14.2. по возможности замены партнера (1 – замена невозможна, 5 – легко заменим).

Согласовывает ли руководство вашей организации свою позицию с партнерами и конкурентами при принятии ключевых решений?

А) практически всегда

В) изредка

Б) иногда

Г) никогда

а. Уровень неформального взаимодействия

1. 16. По каким критериям ваша организация выбирает партнера? Укажите не более 3 ответов. А) рекомендации, советы друзей, знакомых, коллег Б) личное знакомство В) членство в профессиональных ассоциациях Г) наличие высококвалифицированных кадров Д) оперативные сроки оказания услуг Е) высокое качество услуг Ж) низкая стоимость услуг З) большой опыт работы

И) известность на рынке

17. Практикуете ли вы взаимодействие между организациями в следующих формах:

А) сетевое общение (по локальной сети между организациями и (или) переписка через Интернет-сети)

Б) собрания

В) тренинги

Г) участие сотрудников в неформальных объединениях (например: клуб директоров, профессиональные сообщества в Интернете)

Д) переписка

Е) совместное участие в выставочных мероприятиях

Ж) конференции

З) межкорпоративные мероприятия (праздники, спорт и туризм, активный отдых)

И) иное (укажите в таблице)

18. Обсуждаете ли с вашими партнерами следующие вопросы:

А) актуальные для отрасли (гос. регулирование, конъюнктура рынка и др.)

Б) о совместной деятельности (реализация совместных бизнес-проектов, планов)

В) появление новых участников на рынке (конкуренты, партнеры и др.)

Г) иное (укажите в таблице)

19. Как часто сотрудники организации встречаются с вашими партнерами/конкурентами для обсуждения совместной деятельности?

А) несколько раз в месяц

Б) несколько раз в год

В) от случая к случаю на конференциях, иных мероприятиях

Г) редко, так как большинство вопросов обсуждаем по телефону/по интернету

Д) никогда или почти никогда

Е) другое (укажите в таблице)

Решают ли сотрудники вашей организации вопросы, связанные с текущей деятельностью организации, в ходе неформального общения (телефонный разговор, личная встреча и т.д.)?

А) да

Б) нет

1. 21. Какое, по вашему мнению, влияние на деятельность

компания оказывает неформальное общение? А) оперативность и точность ответа на просьбы (запросы) партнера Б) получение более качественных результатов В) усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект в целом, так и за его промежуточные результаты Г) достижение большей гибкости и скоординированности в работе, быстрое реагирование на изменение внешней среды Д) снижение расходов по основной деятельности Е) обмен знаниями/технологиями/кадрами (нужное указать) Ж) иное (указать в таблице) 22. Удавалось ли вам и/или вашему партнеру менять условия сделок (по срокам, цене и т.д.), достигнутых в ходе неформального общения, без предварительного документального оформления (по результатам неформального общения)?

А) удавалось менять на более выгодные условия для вашей организации

Б) удавалось менять на более выгодные условия для партнера

В) не практиковали

Оцените, пожалуйста, удовлетворенность поставляемых вашей организации товаров (оказываемых услуг), степень исполнения компанией взятых на себя обязательств.

<p>1) полностью удовлетворен 3) частично удовлетворен 5) совершенно не удовлетворен</p>	<p>2) скорее удовлетворен 4) скорее не удовлетворен 6) затрудняюсь ответить</p>	
<p>1. 1. 24. Удавалось ли вам при неформальном общении разрешать спорные вопросы (конфликты), связанные с выполнением взаимных обязательств? А) спорные ситуации разрешаются в рабочем порядке Б) большая часть спорных ситуаций разрешается документально (запросы, претензии, акт о нарушениях) В) спорные ситуации не возникали Подсчитайте баллы по разделам IV и V в соответствии с Инструкцией и данные внесите в таблицу. VI. Развитие взаимоотношений (сети партнеров) Примечание. Кластер – совокупность территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости. Есть ли у вашей организации проекты, реализация которых требует объединения усилий с другими организациями?</p>		
<p>А) да</p>	<p>Б) нет</p>	

1. Комментарий: _____ Готова ли ваша организация участвовать в связанных с вашей деятельностью совместных проектах, инициируемых другими организациями (потенциальными участниками кластера), в т.ч. конкурентами?

А) да

Б) нет

1. Комментарий: _____ Хотели бы вы привлечь больше компаний, участвующих в цепочке производства/продаж?

А) да

Б) нет

1. Комментарий: _____ Есть ли компании, с которыми вы намерены наладить сотрудничество? А) да (указать организации и причину) Б) нет

1. Считаете ли вы, что на базе вашей организации мог бы сформироваться (или уже существует) кластер?

А) да

Б) нет

1. Комментарий: _____ Заинтересована ли ваша организация в случае создания кластера по вашему (или смежному) направлению деятельности стать его участником?

А) да

Б) нет

Комментарий: _____

Заполненную форму высылать по адресу: _____

Контакты: _____

Ф.И.О., должность, тел. заполняющего анкету: _____

Руководитель
организации

(Ф.И.О.)

(подпись)

Мы благодарны Вам за Вашу готовность к сотрудничеству и возможность выделить время для оценки.

Таблица

1. Определение круга партнеров

1. Укажите организации, расположенные в вашем регионе, с которыми сложились и (или) планируются к продолжению отношения сотрудничества (в том числе организации-конкуренты)?	№	№	№	№	№	№	№
	1	2	3	4	5	6	7
1. .1Какая роль организаций по отношению к вашей организации (или в цепочке производства)?							
1. .2Какой вид договора (поставка, подряд, аренда)?							
1. .3Какой срок взаимодействия/будете ли вы продолжать взаимодействие?							

1. Характеристика взаимодействия

1. По каким направлениям осуществляется взаимодействие?									
1. Входит ли ваша организация в какое-либо объединение организаций?									
1. Если вы (или руководство вашей организации) являетесь членом каких-либо ассоциаций/союзов (других объединений), то что это дает вашей организации?									
1. Оцените участие партнеров в деятельности вашей организации по пятибалльной шкале:									
1. .1по доле участия в общем объеме денежного оборота за год (1 – партнер с наибольшим объемом, 5 – с наименьшим)									
1. .2по возможности замены партнера (1 – замена невозможна, 5 – легко заменим)									
1. Согласовывает ли руководство вашей организации свою позицию с партнерами и конкурентами при принятии ключевых решений?									
1. Уровень неформальности отношений									
1. По каким критериям ваша организация выбирает партнера?									
1. Практикуете ли вы взаимодействие между организациями в указанных формах?									
1. Какие вопросы обсуждаете с вашими партнерами/конкурентами?									
1. Как часто ваши сотрудники (руководство и специалисты) встречаются с вашими партнерами/конкурентами для обсуждения совместной деятельности?									

1. Решают ли сотрудники организации вопросы, связанные с текущей деятельностью организации, в ходе неформального общения (телефонный разговор, личная встреча и т.д.)?							
1. Какое, по вашему мнению, влияние на деятельность компании оказывает неформальное общение?							
1. Удавалось ли вам и/или вашему партнеру менять условия сделок (по срокам, цене и т.д.), достигнутых в ходе неформального общения, без предварительного документального оформления (по результатам неформального общения)?							
1. Оцените удовлетворенность поставляемых вашей организации товаров (оказываемых услуг), степень исполнения компанией взятых на себя обязательств							
1. Удавалось ли вам при неформальном общении разрешать спорные вопросы (конфликты), связанные с выполнением взаимных договорных обязательств?							
Итоговые баллы по разделам IV и V							
1. Развитие взаимоотношений							
1. Есть ли у вашей организации проекты, реализация которых требует объединения усилий с другими организациями?							
1. Готова ли ваша организация участвовать в связанных с вашей деятельностью совместных проектах, инициируемых другими организациями (потенциальными участниками кластера), в т.ч. конкурентами?							
1. Хотели бы вы привлечь больше компаний, участвующих в цепочке производства/продаж?							
1. Есть ли компании, с которыми вы намерены наладить сотрудничество?							

1. Считаете ли вы, что на базе вашей организации мог бы сформироваться (или уже существует) кластер?	
1. Заинтересована ли ваша организация в случае создания кластера по вашему (или смежному) направлению деятельности стать его участником?	
Итоговые баллы по разделу VI	
Комментарии к таблице:	
Инструкция по оценке: Подсчитайте общее количество баллов, ответы оцениваются следующим образом:	
№ вопроса	Ответ/оценочные баллы
№ 11	Если организация указала свыше 2 направлений взаимодействия, то – 1 балл
	Если организация указала меньше 2 направлений взаимодействия, то – 0,5 балла
№ 12	Варианты ответа «А» или «Б» – 1 балл
№ 13	За каждый вариант ответа, за исключением варианта «Ж», начисляется – 0,15 балла
№ 14	Варианты ответа: «1» – 1 балл; «2» – 0,8 балла; «3» – 0,5 балла; «4» – 0,2 балла; «5» – 0 баллов
№ 15	Варианты ответа: «А» – 1 балл; «Б» – 0,7 балла; «В» – 0,5 балла
№ 16	Если в ответе содержится хотя бы один из вариантов ответа: «А», «Б», «В» – 1 балл
№ 17	Аналогично вопросу № 11
№ 18	За каждый вариант ответа начисляется 0,25 балла
№ 19	Варианты ответа: «А», «Б» – 1 балл; «В», «Г» – 0,5 балла
№ 20	Вариант ответа «А» – 1 балл
№ 21	Аналогично вопросу № 11
№ 22	Варианты ответа: «А», «Б» – 1 балл

№ 23	Аналогично вопросу № 14
№ 24-30	Вариант ответа «А» – 1 балл

Примечание к приложению 2.

Анализ результатов производится поэтапно:

1 этап (разделы I. Сведения об организации и II. Характеристика деятельности организации) – анализируются данные по вопросам № 1-9, которые детально характеризуют деятельность организации.

2 этап (разделы III. Определение круга партнеров, IV. Характеристика взаимодействия и V. Уровень неформального взаимодействия) – анализируются данные по вопросам № 10-24, которые позволяют выявить потенциальных участников кластера, тесноту взаимодействия между субъектами хозяйствования.

В частности, ответы на вопросы раздела III «Определение круга партнеров» позволяют определить ваших партнеров/конкурентов и характер взаимодействия с ними: по содержанию, форме, направлению и продолжительности. Далее на основании указанных данных проводится анализ взаимодействия между определенным кругом субъектов хозяйствования, характеризуемого в вопросах раздела IV «Характеристика взаимодействия» и V «Уровень неформального взаимодействия».

Если при подсчете итоговых баллов по разделам IV и V набрано:

<3 баллов – 1 уровень взаимодействия – низкий уровень горизонтальных связей между субъектами хозяйствования, заинтересованность участников в совместной деятельности незначительная, нет предпосылок для формирования кластера;

8-3 балла – 2 уровень взаимодействия – степень взаимодействия между субъектами хозяйствования невысокая, но имеются предпосылки (заинтересованность) для (в) кооперации субъектов хозяйствования и готовность к взаимодействию на основе кластерного подхода;

15-9 баллов – 3 уровень взаимодействия – высокая степень взаимодействия между субъектами хозяйствования, организации могут быть основой для формирования кластера.

3 этап (раздел VI «Развитие взаимоотношений») – анализируются данные по вопросам № 25-30, направленным на выявление готовности анкетированной организации к образованию кластера и (или) взаимодействию на основе кластерного подхода.

Если в результате анкетирования по данному разделу (VI «Развитие взаимоотношений») вы набрали 3 и выше баллов, то ваша организация может являться потенциальным участником кластера и (или) его «ядром».

Если результат анкетирования – меньше 3 баллов, то ваша организация не заинтересована в создании кластера и (или) взаимодействии на основе кластерного подхода.

4 этап – оформление результатов анализа. По итогам анализа результаты анкетирования оформляются в виде справки произвольной формы, в которой приводится перечень анкетированных организаций с кратким изложением результатов анализа (см. пример).

Следует отметить, что анализу подлежат только те организации, которые заинтересованы в образовании кластера и (или) участии в нем (т.е. набрали свыше 3 баллов по результатам 3 этапа анализа).

При выявлении незаинтересованности организации в образовании кластера и (или) взаимодействии на основе кластерного подхода (т.е. набрали меньше 3 баллов по результатам 3 этапа анализа), но при наличии устойчивых горизонтальных связей между определенным кругом субъектов хозяйствования (имеют 3 уровень взаимодействия), рекомендуется проведение в целях повышения мотивации организации в кластеризации своей деятельности дополнительных мероприятий, предложенных в Методических рекомендациях (п.19).

Например :

Характеристика / Анкетированная организация	Партнеры	Срок взаимодействия	Уровень взаимодействия	Комментарии
1. ОДО «АБВ» – предприятие частной формы собственности, списочной численностью в 101 чел., занимается производством чистящих средств (порошок стиральный, бытовая химия)	ЧУП «А» – поставщик сырья, ОАО «Б» – транспортное обеспечение, ООО «В» – оптовый покупатель, ООО «М» – оказание бухгалтерских услуг	в среднем 2-3 года	2-3	В отношении данной организации выявлены устойчивые горизонтальные связи, установлены предпосылки для формирования кластера по производству средств бытовой химии
2.				

Таким образом, в результате анкетирования в _____ (указать регион) было выявлено _____ субъектов хозяйствования, на базе которых могут формироваться _____ (указать направление деятельности потенциального(ых) кластера(ов)). При этом организации _____ (указать наименование) могут выступать «ядром» этих кластеров.