

Panel Polskich Przedsiębiorstw <http://www.parp.gov.pl/panel>

4 – Mapy percepcyjne przywódców, Badanie opracowane pod kierunkiem prof. Obłoja

<http://www.parp.gov.pl/index/index/2330>

E4Q1.

Przedstawimy teraz Panu(i) 7 ekranów z różnymi opiniami. Proszę ocenić, na ile się Pan(i) z nimi zgadza.

Obok każdego ze stwierdzeń znajduje się 5-stopniowa skala, której poszczególne punkty oznaczają stopień, w jakim się Pan(i) zgadza lub nie z danym stwierdzeniem, jako trafnym opisem stanu w Państwa firmie.

UWAGA!!! Stwierdzenia przedstawiane są a losowej kolejności.

	<i>Zdecydowanie się nie zgadzam</i>	<i>Raczej się nie zgadzam</i>	<i>Raczej się zgadzam</i>	<i>Zdecydowanie się zgadzam</i>	<i>Nie wiem/ Trudno powiedzieć</i>
01. Nasza branża i rynek, na którym działa nasza firma są nam na tyle znane, że wiemy, jak skutecznie działać w przyszłości	1	2	3	4	5
02. Żeby osiągnąć sukces i zrealizować cele naszej firmy, konieczne jest podejmowanie odważnych i zdecydowanych działań	1	2	3	4	5
03. Z optymizmem myślę o przyszłości naszej firmy	1	2	3	4	5
04. W sytuacji niepewności nasza firma działa szybko i zdecydowanie, aby wykorzystać szanse, akceptując przy tym ewentualne ryzyko	1	2	3	4	5
05. Sytuacja na rynku i w branży zawsze była dla naszej firmy źródłem nowych pomysłów lub szans na rozwój firmy.	1	2	3	4	5
06. Nasza firma stara się unikać ostrego konkurowania (np. ceną), działając zgodnie z zasadą „żyj i daj żyć innym”	1	2	3	4	5
07. Działania naszych konkurentów motywują naszą firmę do podejmowania nowych przedsięwzięć.	1	2	3	4	5
08. Nasi konkurenci działają w sposób nieuczciwy, przez co ograniczają możliwości rozwoju naszej firmy	1	2	3	4	5
09. Nasza firma jako pierwsza wprowadza zmiany, do których dostosowuje się rynek i konkurenci	1	2	3	4	5

Panel Polskich Przedsiębiorstw <http://www.parp.gov.pl/panel>

4 – Mapy percepcyjne przywódców, Badanie opracowane pod kierunkiem prof. Obłoja

<http://www.parp.gov.pl/index/index/2330>

10. Nasza firma systematycznie zbiera informacje o sytuacji na rynku i działaniach konkurencji	1	2	3	4	5
11. W naszej firmie staramy się doskonalić i usprawniać nasz sposób działania drogą drobnych zmian i inicjatyw	1	2	3	4	5
12. Ważne decyzje w naszej firmie podejmuje wyłącznie prezes lub zarząd (w przypadku małych firm - właściciel)	1	2	3	4	5
13. Podstawą działania naszej firmy są głównie eksperymenty, a wiele z nich jest podejmowanych na bazie intuicji i niepełnej informacji	1	2	3	4	5
14. Jeżeli nasza firma już coś zmienia w naszych produktach/ usługach to są to duże, znaczące zmiany	1	2	3	4	5
15. Nasza firma jako pierwsza w naszej branży podejmuje nowe działania i przedsięwzięcia.	1	2	3	4	5
16. Nasza firma wybiera przede wszystkim ryzykowne ale potencjalnie dochodowe przedsięwzięcia	1	2	3	4	5
17. Sukcesy naszej firmy są dla nas ważnym źródłem nowych doświadczeń i informacji	1	2	3	4	5
18. Nasza firma działa według określonych procedur, których wszyscy w firmie muszą przestrzegać	1	2	3	4	5
19. Badanie i tworzenie nowych produktów/ usług nie są głównym kierunkiem działań naszej firmy, skupiamy się na sprzedaży produktów/ usług, które już posiadamy	1	2	3	4	5
20. Sposoby działania w naszej firmie są dokładnie określone i wszyscy wiedzą, jakie są ich zadania i obowiązki.	1	2	3	4	5
21. Nasza firma systematycznie wprowadza nowe lub zmienione produkty/ usługi	1	2	3	4	5

Panel Polskich Przedsiębiorstw <http://www.parp.gov.pl/panel>

4 – Mapy percepcyjne przywódców, Badanie opracowane pod kierunkiem prof. Obłoja

<http://www.parp.gov.pl/index/index/2330>

22. Nasza firma umie szybko wycofywać się z błędnych decyzji.	1	2	3	4	5
23. Porażki naszej firmy częściej były źródłem frustracji niż doświadczeniami sprzyjającymi zmianom i usprawnieniom w firmie.	1	2	3	4	5
24. Pracownicy w naszej firmie stale eksperymentują, aby znajdować nowe, innowacyjne sposoby działania	1	2	3	4	5
25. Nasza firma ma prostą strukturę organizacyjną	1	2	3	4	5
26. System motywacyjny naszej firmy służy głównie do tego, aby ludzie sprawnie wykonywali polecenia. (Jeżeli nie posiadają Państwo systemu motywacyjnego, proszę zaznaczyć „Nie wiem/ Trudno powiedzieć”)	1	2	3	4	5
27. W naszej firmie informacje istotne do podejmowania decyzji są przekazywane w sformalizowany sposób	1	2	3	4	5
28. Przekazywanie informacji w naszej firmie jest szybkie, częste, a momentami nawet chaotyczne	1	2	3	4	5
29. Wchodzenie na rynki zagraniczne jest związane z wysokim ryzykiem	1	2	3	4	5
30. Działanie w skali międzynarodowej jest niezbędne w działalności naszej firmy	1	2	3	4	5
31. Nasza firma ma duże szanse, aby odnosić sukcesy na rynkach międzynarodowych (jeżeli Państwa firma nie działa, ani nie planuje wchodzenia na rynki zagraniczne, proszę zaznaczyć „Nie wiem”).	1	2	3	4	5
32. Nasza firma jest zadowolona z poziomu przychodów uzyskiwanych z eksportu naszych produktów/ usług (Jeżeli Państwa firma nie eksportuje ani nie planuje eksportować, proszę zaznaczyć „Nie wiem”).	1	2	3	4	5

Panel Polskich Przedsiębiorstw <http://www.parp.gov.pl/panel>

4 – Mapy percepcyjne przywódców, Badanie opracowane pod kierunkiem prof. Obłoja

<http://www.parp.gov.pl/index/index/2330>

W naszej firmie, zanim menedżer/ kierownik podejmie decyzję, konsultuje się z podwładnymi.	1	2	3	4	5
W naszej firmie liczą się przede wszystkim cele i ich egzekwowanie.	1	2	3	4	5
W naszej firmie doceniamy podwładnych za szczególne osiągnięcia.	1	2	3	4	5
Od podwładnych (menadżerów lub pracowników) oczekuję w pierwszej kolejności utrzymania efektywności i dobrej organizacji pracy	1	2	3	4	5
W ciągu ostatnich 2 lat dostrzegam zmiany w stylu zarządzania menedżerów/ kierowników w naszej firmie.	1	2	3	4	5

E4Q2. W porównaniu z głównymi konkurentami, roczne przychody Państwa firmy w okresie ostatnich dwóch lat są:

1. Znacznie mniejsze
2. Raczej mniejsze
3. Porównywalne
4. Raczej większe
5. Znacznie większe

E4Q3. W porównaniu z głównymi konkurentami, roczne zyski Państwa firmy w okresie ostatnich dwóch lat są:

1. Znacznie mniejsze
2. Raczej mniejsze
3. Porównywalne
4. Raczej większe
5. Znacznie większe

Panel Polskich Przedsiębiorstw <http://www.parp.gov.pl/panel>

4 – Mapy percepcyjne przywódców, Badanie opracowane pod kierunkiem prof. Obłoja

<http://www.parp.gov.pl/index/index/2330>

E4Q4. Jakość produktów/ usług Państwa firmy, w porównaniu z głównymi konkurentami, jest:

1. Znacznie niższa
2. Raczej niższa
3. Porównywalna
4. Raczej wyższa
5. Znacznie wyższa

E4Q5. Głównymi konkurentami Państwa firmy na polskim rynku są firmy:

1. Krajowe
2. Zagraniczne
3. Zarówno krajowe jak i zagraniczne
4. *Nie wiem/ Trudno powiedzieć*

E4Q6. Jak określił(a)by Pan(i) sytuację w branży, w której działa Państwa firma?

1. Branża jest młoda i rozdrobniona, jest dużo firm oferujących podobne produkty/usługi, a firmy w małym stopniu konkurują bezpośrednio ze sobą
2. Branża rozwija się dynamicznie, a firmy silnie konkurują ze sobą o klientów,
3. Branża jest dojrzała i występuje stabilna liczba oferujących podobne produkty/usługi firm, które w ograniczonym stopniu konkurują między sobą ceną, jakością i reputacją

E4Q7. Czy Państwa firma sprzedaje na rynkach zagranicznych?

1. Tak
2. Nie

Jeśli tak (E4Q7=1) to zadać E4Q8-E4Q10:

E4Q8. W którym roku Państwa firma rozpoczęła sprzedaż na rynkach zagranicznych?

[KOD: pytanie numeryczne 1900-2013]

.....

E4Q9. Na ilu rynkach zagranicznych oferowane są produkty/usługi Państwa firmy?

[KOD: pytanie numeryczne]

.....

E4Q10. Który kraj jest najważniejszym dla Państwa firmy rynkiem zagranicznym?

.....