



МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛИГА  
СТРАТЕГИЧЕСКОГО  
УПРАВЛЕНИЯ,  
ОЦЕНКИ И УЧЕТА



МЕЖДУНАРОДНАЯ  
АКАДЕМИЯ  
ИССЛЕДОВАНИЙ  
БУДУЩЕГО



ИНСТИТУТ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
СТРАТЕГИЙ

101000, Москва, Сretenский бульвар, д. 6/1, строение 1, офис 4; тел./факс: (495) 234 4697, 234 4693; www.inesnet.ru, www.russtrategy.ru, www.maib.ru; ines@inesnet.ru

Регистр МЛСУ:	RS/C/B4C	Номер анкеты:	_____												
Регистр ИНЭС:	R10/07-01	Дата заполнения анкеты:	_____												
Общий уровень стратегичности:	_____	Дата оценки:	_____												
Рейтинговый статус:	<table border="1"> <tr> <td>A</td> <td>B</td> <td>C</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>A</td> <td>B</td> <td>C</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>A</td> <td>B</td> <td>C</td> <td>D</td> </tr> </table>	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	Экспертный код:	_____
A	B	C	D												
A	B	C	D												
A	B	C	D												
Наличие анкеты RS/C/A3C:	<input type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ	<b>ЗАПОЛНЯЕТСЯ МЛСУ</b>													
Дата заполнения RS/C/A3C:	_____														
Номер анкеты RS/C/A3C:	_____														

## БАЗОВАЯ АНКЕТА (B4C) КОРПОРАТИВНОЙ ДИАГНОСТИКИ

*Данные анкеты и результаты обработки информации не предназначены для публикации, являются строго конфиденциальными и сообщаются только по требованию руководства организации или лица, ответственного за заполнение анкеты.*

### 1. Общий профиль организации

- 1.1. Название \_\_\_\_\_
- 1.2. Сокращенное название \_\_\_\_\_
- 1.3. Организационно-правовая форма \_\_\_\_\_
- 1.4. Дата регистрации, регистрационный номер \_\_\_\_\_ 1.5. Год образования \_\_\_\_\_
- 1.6. ФИО/Должность руководителя \_\_\_\_\_
- 1.7. Юридический адрес \_\_\_\_\_
- 1.8. ИНН \_\_\_\_\_ 1.9. КПП \_\_\_\_\_ 1.10. БИК \_\_\_\_\_
- 1.11. Расч. счет \_\_\_\_\_ 1.12. Корр. счет \_\_\_\_\_
- 1.13. ОКПО \_\_\_\_\_ 1.14. ОКОНХ \_\_\_\_\_ 1.15. ОКВЭД \_\_\_\_\_

### 2. Контактные данные

- 2.1. ФИО / должность контактного лица \_\_\_\_\_
- 2.2. Почтовый адрес \_\_\_\_\_
- 2.3. E-mail \_\_\_\_\_ 2.4. Телефон \_\_\_\_\_ 2.5. Факс \_\_\_\_\_
- 2.6. Заинтересованы ли вы в обмене инновационными идеями с другими организациями, отраслями промышленности и институтами?  
 Да  Нет  Позже
- 2.7. Какие из перечисленных тем Вас интересуют (выбрать 3 темы)?  
 Управление стратегией  Управление сбытом  Управление поставками  
 Управление инновационной сетью  Управление качеством  Управление кадрами  
 Управление финансами и контроллинг

**Комментарии** \_\_\_\_\_

**Примечание:** Ответы даются либо обведением варианта ответа, либо занесением соответствующей информации.

### 3. Управление стратегией

#### 3.1. Количество филиалов/подразделений организации:

- 3.1.1. От 1 до 4
- 3.1.2. От 5 до 9
- 3.1.3. От 10 до 19
- 3.1.4. От 20 до 49
- 3.1.5. Более 50

#### 3.2. Количество регионов России, в которых организация осуществляет свою деятельность:

- 3.2.1. От 1 до 5
- 3.2.2. От 5 до 10
- 3.2.3. От 10 до 20
- 3.2.4. От 20 до 50
- 3.2.5. Более 50

#### 3.3. Количество зарубежных рынков (стран) сбыта организации:

- 3.3.1. Нет
- 3.3.2. От 1 до 5
- 3.3.3. От 5 до 10
- 3.3.4. От 10 до 20
- 3.3.5. Более 20

#### 3.4. Есть ли в организации письменно оформленная стратегия развития?

- Да
- Нет

#### 3.5. Стратегия развития рассчитана:

- 3.5.1. На 1 год
- 3.5.2. На 2 года
- 3.5.3. На 5 лет
- 3.5.4. На более чем 5 лет
- 3.5.5. Другое \_\_\_\_\_

#### 3.6. Для какого количества рынков у организации имеется стратегия развития?

- 3.6.1. От 1 до 5
- 3.6.2. От 6 до 10
- 3.6.3. От 11 до 20
- 3.6.4. От 21 до 50
- 3.6.5. Более 50

#### 3.7. Каковы главные источники создания стоимости организации (указать не более трех)?

- 3.7.1. Уникальные технологии, техническое лидерство
- 3.7.2. Качество и надежность
- 3.7.3. Качество сервиса
- 3.7.4. Издержки
- 3.7.5. Финансовый менеджмент
- 3.7.6. Кадры
- 3.7.7. Связи с государственными органами
- 3.7.8. Бренд, торговая марка, репутация
- 3.7.9. Эффективное руководство
- 3.7.10. Выпуск акций, облигаций, других финансовых инструментов
- 3.7.11. Иностранные акционеры
- 3.7.12. Теневой оборот
- 3.7.13. Оптимизация налогов
- 3.7.14. Логистика
- 3.7.15. Реорганизация

#### 3.8. За счет чего в первую очередь предполагается усиление конкурентных преимуществ организации?

- 3.8.1. Новые технологии, решения
- 3.8.2. Освоение новых видов продукции
- 3.8.3. Выход на новые рынки
- 3.8.4. Улучшение качества продукции и сервиса
- 3.8.5. Улучшение качества управления
- 3.8.6. Снижение издержек
- 3.8.7. Приобретение нового бизнеса или освоение новых технологий
- 3.8.8. Создание новых мощностей
- 3.8.9. Усиление имеющихся компетенций
- 3.8.10. Другое \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### 3.9. Разрабатываются ли различные сценарии стратегии организации?

- Да
- Нет

Если да, какой инструментальный аппарат при этом используется?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**3.10. Как часто пересматривается стратегия развития организации?**

- 3.10.1. Один раз в год  
 3.10.2. Два раза в год  
 3.10.3. Один раз в два года  
 3.10.4. По необходимости  
 3.10.5. Другое \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**3.11. Каковы типичные основания для пересмотра стратегии?**

- 3.11.1. Изменение внешней бизнес-среды  
 3.11.2. Смена руководства  
 3.11.3. Действия конкурентов  
 3.11.4. Программы обучения  
 3.11.5. Реорганизация  
 3.11.6. Другое \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**3.12. Какова структура ознакомления сотрудников организации со стратегией ее развития?**

- 3.12.1. Руководители высшего звена \_\_\_ %  
 3.12.2. Руководители среднего звена \_\_\_ %  
 3.12.3. Информационные системы \_\_\_ %

**3.13. Кто ответственен за управление рыночным (бизнес) портфелем?**

- 3.13.1. Высшее руководство  
 3.13.2. Финансовое руководство  
 3.13.3. Региональное руководство  
 3.13.4. Другое \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**3.14. Каков объем реализации инвестиционной программы (в процентах от выручки)?**

- 3.14.1. Менее 5%  
 3.14.2. От 5 до 10%  
 3.14.3. От 10 до 20%  
 3.14.4. Более 20%

**4. Управление инновационной сетью****4.1. Каков ежегодный бюджет на НИОКР в компании (руб.)?**

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**4.2. Как распределяется бюджет на НИОКР?**

- 4.2.1. Продуктовые инновации \_\_\_\_\_ %  
 4.2.2. Процессные инновации \_\_\_\_\_ %  
 4.2.3. Инновации в сфере услуг \_\_\_\_\_ %

**4.3. Сколько в организации подразделений, выполняющих функции НИОКР?**

- 4.3.1. В России \_\_\_\_\_  
 4.3.2. За рубежом \_\_\_\_\_

**4.4. Каков продуктовый спектр компании?**

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**4.5. Какова наиболее важная продукция или группа продуктов компании? Почему она является важной?**

- 4.5.1. Продукт 1 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 4.5.2. Продукт 2 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 4.5.3. Продукт 3 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**4.6. Какова доля в выручке компании в текущем году новой продукции (моложе трех лет), руб.?**

\_\_\_\_\_

**4.7. Как организована инновационная деятельность в компании?**

- 4.7.1. Внутренняя система НИОКР  
 4.7.2. Сеть с внешними партнерами  
 4.7.3. Лицензионная деятельность  
 4.7.4. Другое \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**4.8. Если организация участвует в более чем одной инновационной сети, просим ответить на следующие вопросы этого раздела, исходя из репрезентативной инновационной сети организации.**

**В каком количестве сетей в настоящее время участвует организация?**

\_\_\_\_\_

**4.9. Планирует ли в настоящее время организация строить инновационные сети?**

Да  Нет

Если да, то с кем?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**4.10. Сотрудничала ли организация по любым НИОКР (дополнительно) за последний пять лет, работы по которым уже закончены?**

Да

4.10.1. Да, с конечным заказчиком.

4.10.2. Да, с организациями на том же уровне создания стоимости.

4.10.3. Да, с организациями более высокого уровня создания стоимости

4.10.4. Да, с другими организациями, научно-исследовательскими институтами.

Нет

\_\_\_\_\_

**4.11. Каковы причины окончания сотрудничества?**

4.11.1. Сотрудничество было по конкретному проекту (проект завершен)

4.11.2. Результаты НИОКР не отвечали требованиям рынка, не было найдено заказчика по найденным решениям

4.11.3. Сотрудничество не отвечало требованиям, так как...

- отсутствовало доверие между партнерами
- непрозрачный механизм урегулирования конфликтов
- были различные цели партнеров по сети
- различные культуры партнеров по сети
- несовместимые системы ИТ
- частичное инициирование сетей через одного партнера (отсутствие равных прав)
- сделан неправильный выбор партнеров для сотрудничества (базовые сферы ответственности не являлись дополняющими друг друга)
- смена персонала в рамках сети
- неясные сферы ответственности
- другие причины \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**4.12. Кто является партнерами по инновационной сети?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**4.13. С какого года существует сеть?**

\_\_\_\_\_

**4.14. Почему сеть является особенно важной для организации?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**4.15. Какова ориентация развития сети?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**4.16. Кто был инициатором развития сети?**

4.16.1. Собственная организация

4.16.2. Одна из партнерских организаций

4.16.3. Совместная инициатива нескольких организаций

4.16.4. Инициировано общим конечным заказчиком

4.16.5. Другое \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**4.17. Какова договорная основа сотрудничества?**

4.17.1. Совместное предприятие

4.17.2. Доля меньшинства

4.17.3. Договор о сотрудничестве

4.17.4. Индивидуальный заказ

4.17.5. Устная договоренность

4.17.6. Другое \_\_\_\_\_

**4.18. Какие цели пытается достичь компания в рамках сети (от 1 до 3)?**

4.18.1. Выгода от технологий/ноу-хау

основная цель  нет цели

4.18.2. Выгоды от других сфер ответственности (указать какие)

основная цель  нет цели

4.18.3. Гибкость выделения ресурсов

основная цель  нет цели

4.18.4. Потенциальное сокращение затрат

основная цель  нет цели

4.18.5. Улучшение эффективности

основная цель  нет цели

- 4.18.6. Долгосрочные отношения с заказчиками  
 основная цель     нет цели
- 4.18.7. Конкурентное преимущество партнеров по сети по сравнению с другими конкурентами  
 основная цель     нет цели
- 4.18.8. Новый рынок/клиентский потенциал  
 основная цель     нет цели
- 4.18.9. Повышение качества разработки  
 основная цель     нет цели
- 4.18.10. Сокращение времени на разработку  
 основная цель     нет цели
- 4.18.11. Другое \_\_\_\_\_

**4.19. Географический охват сети:**

- 4.19.1. Региональный
- 4.19.2. Национальный (Россия)
- 4.19.3. Международный (2 – 5 стран)
- 4.19.4. Глобальный (более 5 стран/различные континенты)

**4.20. Временной период сети:**

- 4.20.1. Целевое сотрудничество по проекту
- 4.20.2. В каждом конкретном случае / среднесрочное сотрудничество
- 4.20.3. Долгосрочное сотрудничество

**4.21. Стратегическое направление сотрудничества:**

- 4.21.1. Горизонтальное сотрудничество
- 4.21.2. Вертикальное сотрудничество
- 4.21.3. Латеральное сотрудничество

**4.22. Уровень интеграции между партнерами сети:**

- 4.22.1. Независимая структура
- 4.22.2. Личностная структура

- 4.22.3. Участие в капитале
- 4.22.4. Полная интеграция

**4.23. Организационная структура сети:**

- 4.23.1. Нерегулярные встречи
- 4.23.2. Коллективные рабочие группы
- 4.23.3. Собственная иерархия / структурные единицы

**4.24. Организационная взаимосвязанность:**

- 4.24.1. Руководящий комитет на уровне руководителей высшего звена
- 4.24.2. Руководящий комитет на уровне руководителей среднего звена
- 4.24.3. Взаимосвязь между подразделениями персонала

**4.25. Разделение полномочий**

- 4.25.1. Распределяются централизованно
- 4.25.2. Распределяются полицентрически
- 4.25.3. Распределяются равномерно

**4.26. Разрешение конфликтов**

- 4.26.1. Договорной контроль
- 4.26.2. Арбитраж
- 4.26.3. Совместный исполнительный комитет

**4.27. Обмен информацией**

- 4.27.1. Нет обмена информацией
- 4.27.2. Ограниченный, нет стандартизированного обмена информацией
- 4.27.3. Информационный обмен, основанный на интерфейсе
- 4.27.4. Единая база данных / коллективное пользование

**4.28. Существует ли в сети программа оценки и развития интеллектуальной собственности?**

- Да     Нет

**5. Управление финансами и контроллинг****5.1. Каков размер уставного капитала организации (руб.)?**

\_\_\_\_\_

**5.2. Какова структура акционеров организации?**

- 5.2.1. Реальный сектор \_\_\_ %
- 5.2.2. Банковский сектор \_\_\_ %
- 5.2.3. Инвестиционные компании \_\_\_ %
- 5.2.4. Прочие юридические лица \_\_\_ %
- 5.2.5. Физические лица \_\_\_ %
- 5.2.6. Другое \_\_\_\_\_

**5.3. Каковы основные финансовые показатели организации за текущий год (руб.)?**

- 5.3.1. Активы \_\_\_\_\_
- 5.3.2. Выручка \_\_\_\_\_
- 5.3.3. Чистая прибыль \_\_\_\_\_

**5.4. Ведутся ли в компании управленческий учет и бюджетирование?**

- Да     Нет

**5.5. Автоматизированы ли в компании управленческий учет и бюджетирование?** Да  НетЕсли да, то на основе какого программного обеспечения?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_**5.6. Ведется ли в компании учет по международным стандартам финансовой отчетности?** Да  Нет**5.7. Величина кредиторской и дебиторской задолженности (в процентах от выручки за текущий год, руб.):**

5.7.1. Кредиторская \_\_\_\_\_ %

5.7.2. Дебиторская \_\_\_\_\_ %

**5.8. Каковы основные источники увеличения собственного капитала организации за последний год?**

5.8.1. Увеличение уставного капитала

5.8.2. Увеличение выручки

5.8.3. Увеличение прибыли

5.8.4. Доходы от эмиссии

5.8.5. Другое \_\_\_\_\_

**5.9. Использует ли компания международные инвестиционные стандарты (FT 146/SR 02-1-10)?** Да  Нет**5.10. Осуществила ли и планирует ли организация размещение акций (IPO) в ближайшие три года?**

5.10.1. IPO уже осуществлено

5.10.2. Планирует

5.10.3. Не планирует

**5.11. Какая, с вашей точки зрения, будет роль контроллинга в организации?****Оцените по шкале:****1 = категорически не согласен; 2 = не согласен; 3 = нейтрально, ни да, ни нет; 4 = согласен; 5 = абсолютно согласен**5.11.1. **Поддерживающая:** как «правая рука капитана» помогает организации достигнуть успеха5.11.2. **Смотрящего вперед:** определение препятствий и возможностей на раннем этапе (например, убыток и прибыль заказчика, изменение в стоимости и цене)5.11.3. **Знание окружающих условий:** определяет позицию корабля (например, сравнение с конкурентами или развитием макроэкономических условий на месте)5.11.4. **Компетентность:** знает корабль и лоцманский условия дополнительно к навигации (например, знание бизнеса и отрасли)5.11.5. **Последовательный:** обсуждает проблемы (например, недостатки в результатах деятельности и возможности)5.11.6. **Ориентированность на результат:** определяет возможности для исключения ненужных вещей с тем, чтобы лучше сконцентрироваться на деятельности**6. Управление сбытом****6.1. Общее количество заказчиков**

6.1.1. в 2009 г. \_\_\_\_\_

6.1.2. в 2008 г. \_\_\_\_\_

6.1.3. в 2007 г. \_\_\_\_\_

**6.2. Увеличение продаж организации в текущем году (%)**

6.2.1. По сравнению с 2009 г. \_\_\_\_\_ %

6.2.2. По сравнению с 2008 г. \_\_\_\_\_ %

6.2.3. По сравнению с 2007 г. \_\_\_\_\_ %

**6.3. Хорошо ли организована сбытовая деятельность?****Оцените по шкале:****1 = плохо; 4 = хорошо;****2 = ниже среднего; 5 = отлично****3 = средне;****6.4. Какой достигнутый охват рынка?**

6.4.1. Менее 20%

6.4.2. От 20 до 40%

6.4.3. От 41 до 60%

6.4.4. От 61 до 80%

6.4.5. Более 80%

**6.5. За счет чего в первую очередь планируется увеличение доли постоянных заказчиков организации?**

6.5.1. Повышение объемов производства

6.5.2. Освоение новой продукции

6.5.3. Совершенствование качества продукции

6.5.4. Оптимизация бизнес-процессов

6.5.5. Другое \_\_\_\_\_

**6.6. Обладает ли торговый персонал достаточной квалификацией?****Оцените по шкале:**

- 1 = плохо; 4 = хорошо  
2 = ниже среднего; 5 = отлично  
3 = средне;

**6.7. Осуществляется ли достаточное руководство/поддержание дисциплины?**

Да  Нет

Если да, то как обеспечивается качество осуществляемого руководства?

**Оцените по шкале:**

- 1 = плохо; 4 = хорошо;  
2 = ниже среднего; 5 = отлично  
3 = средне;

**6.8. Существует ли достаточная поддержка сбыта?****Оцените по шкале:**

- 1 = плохо; 4 = хорошо;  
2 = ниже среднего; 5 = отлично  
3 = средне;

**6.9. Насколько эффективна компенсация по результатам продаж в качестве стимула и средства управления?****Оцените по шкале:**

- 1 = плохо; 4 = хорошо;  
2 = ниже среднего; 5 = отлично  
3 = средне;

**6.10. Насколько отличаются меры по организации сбыта от конкурентов?****Оцените по шкале, где:**

- 1 = плохо; 4 = хорошо;  
2 = ниже среднего; 5 = отлично  
3 = средне;

6.10.1. Организация \_\_\_\_\_

6.10.2. Развитие \_\_\_\_\_

6.10.3. Масштаб \_\_\_\_\_

6.10.4. Частота звонков \_\_\_\_\_

6.10.5. Основная доля на рынке / доля в отчетности \_\_\_\_\_

6.10.6. Компенсация \_\_\_\_\_

6.10.7. Качество/эффективность звонков \_\_\_\_\_

**Комментарии** \_\_\_\_\_**7. Управление качеством****7.1. Сертифицирована ли организация согласно стандарту ISO серия 9000?**

Да  Нет

Организация сертифицирована согласно другим стандартам и техническим правилам (каким)?

\_\_\_\_\_

**7.2. Если Вашей организации, на Ваш взгляд, нужна сертификация по стандартам ISO серии 9000, то укажите на мотивы:**

- 7.2.1. Для максимизации финансовых результатов компании  
7.2.2. С целью выхода на международные рынки, IPO  
7.2.3. Для достижения управляемости организацией  
7.2.4. В качестве подготовки к внедрению управленческого учета и ERP-системы  
7.2.5. Для оптимизации орг. структуры и документооборота  
7.2.6. Для формирования оптимальной системы регламентов организации  
7.2.7. Другое \_\_\_\_\_

**7.3. Есть ли в организации сертифицированные сотрудники?**

Да  Нет

Если да, то сколько человек и по каким стандартам?

\_\_\_\_\_

**7.4. Насколько, на Ваш взгляд, Ваша организация готова к сертификации по стандартам ISO серии 9000?**

- 7.4.1. Готова уже сейчас  
7.4.2. Нужна предварительная подготовка  
7.4.3. Скорее не готова

**7.5. Что препятствует сертификации Вашей организации?**

- 7.5.1. Неоптимальная структура управления, плохо распределенная ответственность  
7.5.2. Отсутствие системы взаимосвязанных бизнес-процессов, ключевых показателей эффективности или иных показателей  
7.5.3. Неоптимальность регламентов компании, дублирование функций  
7.5.4. Неоптимально распределенная ответственность, отсутствие контроля  
7.5.5. Отсутствие унификации в методологиях работы, в т.ч. в системах бюджетирования и управленческого учета  
7.5.6. Отсутствие кадров необходимого уровня подготовки  
7.5.7. Другое \_\_\_\_\_

## 7.6. Заинтересованы ли Вы в получении методологической помощи в подготовке к сертификации?

- 7.6.1. Заинтересованы уже сейчас  
7.6.2. Нужна предварительная подготовка  
7.6.3. Скорее не заинтересованы  
7.6.4. Планируется самостоятельная подготовка

## 7.7. Кто из должностных лиц в Вашей организации готов поддержать идею внедрения

## системы менеджмента качества и последующей сертификации по стандартам ISO серии 9000?

- 7.7.1. Акционеры  
7.7.2. Генеральный директор  
7.7.3. Заместитель генерального директора  
7.7.4. Начальник службы внутреннего аудита  
7.7.5. Другое \_\_\_\_\_

## 8. Управление поставками

### 8.1. Сколько производственных площадок у организации? Сколько поставщиков у организации? Какой процент составляет стоимость материала от реализации?

- 8.1.1. Количество производственных площадок \_\_\_\_\_  
8.1.2. Количество поставщиков \_\_\_\_\_  
8.1.3. Стоимость материалов \_\_\_\_\_ %

### 8.2. Какие характеристики сбыта имеет организация?

- 8.2.1. Большой объем бизнеса  
8.2.2. Низкий / средний объем бизнеса  
8.2.3. Бизнес, ориентированный на клиента  
8.2.4. Стандартная продукция  
8.2.5. Другое \_\_\_\_\_

### 8.3. Как организована сбытовая сеть?

- 8.3.1. Одна цепочка для всех типов сбыта  
8.3.2. Дифференцированная сбытовая сеть по каждому конкретному виду деятельности  
8.3.3. Другое \_\_\_\_\_

### 8.4. Какие цели ставятся в деятельности сбытовой сети?

- 8.4.1. Низкая себестоимость  
8.4.2. Высокий уровень обслуживания  
8.4.3. Стратегическая гибкость  
8.4.4. Другое \_\_\_\_\_

### 8.5. Какая информационная технология используется для управления сбытовой сетью?

- 8.5.1. Связанные внутрикорпоративные сети (интранет) / ERP  
8.5.2. Интранет, основанный на базе технологии интернет  
8.5.3. Система полной передачи данных по сети  
8.5.4. Другое \_\_\_\_\_

## 9. Управление персоналом

### 9.1. Общее количество сотрудников организации:

- 9.1.1. От 1 до 99  
9.1.2. От 100 до 499  
9.1.3. От 500 до 999  
9.1.4. Более 1000

### 9.2. Какие организационные формы имеются у компании?

- 9.2.1. Функциональная организационная структура  
9.2.2. Дивизиональная организационная структура  
9.2.3. Матричная организационная структура  
9.2.4. Проектная организация  
9.2.5. Другое \_\_\_\_\_

### 9.3. Как достигается координация пересекающихся функций и управление ими?

- 9.3.1. Управление проектом  
9.3.2. Сообщества обмена знаниями  
9.3.3. Специальная группа  
9.3.4. Цикл качества

### 9.4. Какие основные сильные организационные стороны организации?

- 9.4.1. Склонность к действию

- 9.4.2. Близость к клиенту  
9.4.3. Производительность, достигаемая через человеческий фактор  
9.4.4. Автономия, предпринимательство  
9.5.4. Практический, ориентированный на создание ценности  
9.6.5. Простая форма, оптимальные людские ресурсы  
9.6.6. Электронные свойства

### 9.5. Принят ли в организации кодекс корпоративного поведения?

- Да  Нет

Принят иной стандарт (укажите какой)  
\_\_\_\_\_

### 9.6. Реализуется ли в организации социальная программа?

- Да  Нет

### 9.7. Застрахована ли профессиональная ответственность Вашей компании?

- Да  Нет

Если да, то на какую сумму?  
\_\_\_\_\_