

Анкета для підприємців

1. ЄДРПОУ або ІПН для Юросіб та ФОП відповідно

2. Назва організації (чи ТМ), яка представляє весь Ваш бізнес

3. Ім'я особи, яка заповнює анкету

4. Посада особи, яка заповнює анкету

5. E-mail

6. Номер телефону

7. Рік заснування бізнесу

8. Яка сфера бізнесу була/є основною у Вашій діяльності?

- Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство
- Добувна промисловість і розроблення кар'єрів
- Машинобудування
- Виробництво харчових продуктів
- Легка промисловість
- Виробництво меблів
- Інші види переробної промисловості
- Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
- Водопостачання, каналізація, поводження з відходами
- Будівництво
- Оптова торгівля
- Роздрібна торгівля харчовими продуктами
- Роздрібна торгівля іншими продуктами
- Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність
- Ресторани та кав'ярні
- Готельний бізнес
- Туризм
- ІТ-сектор
- Телекомунікації
- Фінансова та страхова діяльність
- Операції з нерухомим майном
- Професійна, наукова та технічна діяльність
- ЗМІ
- Професійні послуги: маркетинг, консалтинг, дизайн
- Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування
- Ремонт автотранспортних засобів
- Освіта
- Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
- Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
- Надання інших видів послуг

9. Вкажіть область розміщення Вашого бізнесу (де генерується основний дохід)

- Вся Україна
- Вінницька область
- Волинська область
- Дніпропетровська область
- Донецька область
- Житомирська область
- Закарпатська область

- Запорізька область
- Івано-Франківська область
- Київська область
- Київ
- Кіровоградська область
- Луганська область
- Львівська область
- Миколаївська область
- Одеська область
- Полтавська область
- Рівненська область
- Сумська область
- Тернопільська область
- Харківська область
- Херсонська область
- Хмельницька область
- Черкаська область
- Чернівецька область
- Чернігівська область
- АР Крим

10. Стан бізнесу на зараз по відношенню до 24.02

- Обсяги робіт зросли суттєво (140%+)
- Зросли обсяги робіт (110% - 139%)
- Практично не змінилася діяльність (100%)
- Зменшилися обсяги робіт (70% - 90%)
- Працюємо частково (40% - 60%)
- Майже зупинено (10 - 30%)
- Повністю зупинили роботи (0%)

11. Як змінилася кількість замовлень від клієнтів, що отримує бізнес з початку війни?

- Зросла
- Залишилась без змін
- Впала

Як змінилася кількість ПРАЦІВНИКІВ (повна та часткова зайнятість) з початку війни?

- Зросла
- Залишилась без змін
- Впала

12. Як змінився об'єм випуску продукції / наданих сервісів з початку війни?

- Зріс
- Залишився без змін
- Впав

13. Як змінився загальний рівень товарних запасів з початку війни?

- Зріс
- Залишився без змін
- Впав
- В нашому бізнесі немає товарних запасів

14. Як змінилася кількість Ваших замовлень до Ваших постачальників з початку війни?

- Зросла
- Залишилась без змін
- Впала

15. Як відбулася релокація Вашого бізнесу?

- Релокація бізнесу не проводилася
- Релокація проведена виключно в Україні
- Переважно в Україні
- Переважно за кордон
- Повністю за кордон
- Плануємо провести релокацію, проте ще не вирішили куди

16. Чи є у Вас стратегія, бізнес-план розвитку з урахуванням нових реалій?

- немає, не бачимо сенсу
- в процесі обдумування й інтуїтивного управління
- маємо стратегію і гнучко адаптуємо свої плани дій
- маємо стратегію, налагодили базові елементи планування, зокрема фінансового
- маємо і адаптовану стратегію, і бізнес-план

17. Ваш бізнес орієнтований на внутрішній ринок чи експорт?

- на внутрішній
- на внутрішній та експорт - розвивали ще до війни
- на внутрішній, але плануємо розвивати експорт
- на експорт - займалися ще до війни
- не визначились

18. Що заважає Вам зараз відновлювати і розвивати бізнес? (до 7 ключових перепон)

- Відсутність достатнього капіталу
- Відсутність достатньої кількості платоспроможних клієнтів на внутрішньому ринку
- Відсутність замовлень на зовнішніх ринках або експертизи в експорті
- Непередбачувані дії держави, що можуть погіршити стан бізнесу
- Неефективна, довга, дорога логістика
- Зруйнованість ланцюгів постачання
- Клієнти (або роздрібні мережі) не розраховуються (вчасно або в принципі)
- Відсутність необхідного обладнання
- Застаріла бізнес-модель
- Відсутність достатньої кількості кваліфікованих працівників
- Відсутність необхідної сировини, матеріалів й т.ін.
- Недоступність кредитних коштів, у тому числі - програми 5-7-9, кредитів під 0% й т.ін.
- Недоступність даних, знань: де кращий бізнес-клімат та можливості, як шукати партнерів і клієнтів в Україні
 - Недостатня підтримка держави в розвитку експорту (фінансування участі компаній в міжнародних торгових виставках\місіях тощо)
 - Відсутність необхідної підтримки на рівні України - в межах повноважень Уряду, центральних та регіональних органів влади(відзначаєте, якщо у Вас є конкретні пропозиції - ми зв'яжемося для уточнення та врахування)
 - Відсутність необхідної підтримки бізнесу на рівні громади в межах їх повноважень
 - Перешкоди з боку регуляторних та/чи фіскальних органів, у тому числі - податкової, митниці, й т.ін.
 - Високі податки та збори
 - Непрогнозованість розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку
 - Фокусування уваги, ресурсів на допомозі ЗСУ, силами ТрО і т.ін. (волонтерство, мобілізованість до лав ЗСУ керівництва бізнесу, чи/та кваліфікованих кадрів, вилучення майна тощо)

- Втома власника та/або керівного персоналу
 - Недобросовісна конкуренція
 - Демпінг конкурентів, в цілому зниження прибутковості на ринку
- Інше:

**19. Які ключові рішення Ви приймаєте щодо Вашого бізнесу на 2022-2023 рік?
(позначте до 7 основних варіантів)**

- Антикризове управління
 - Релокація потужностей
 - Скорочення персоналу
 - Залучення нового персоналу
 - Скорочення витрат
 - Пошук нових клієнтів / каналів продажів
 - Розвиток експорту
 - Пошук партнерів на зовнішніх ринках
 - Долучення до кластерів, бізнес-спільнот, асоціацій тощо
 - Перелаштуватися на потреби армії (виробництво, сервіси)
 - Перелаштуватися на гуманітарні потреби (виробництво, сервіси)
 - Запуск нових напрямів бізнесу
 - Запровадження технологічних інновацій
 - Запровадження ринкових (бізнес-) інновацій
 - Активізація імпорту
 - Пошук фінансування
 - Отримання заборгованості з клієнтів
 - Продаж частки або повністю бізнесу
 - Інтеграція або покупка інших бізнесів
 - Поставити бізнес на паузу (до кращих часів, до Перемоги, до відновлення економіки тощо)
- Інше:

20. Конкурентні переваги Вашого бізнесу, за рахунок яких плануєте надалі розвиватися і конкурувати?

- технологічних інновацій
 - бізнес-інновацій
 - дешевизни ресурсів, які є вагомим складовими собівартості продукції/послуг
 - масштабів та швидкості обороту коштів
 - унікальних ділових зв'язків, партнерств
 - розвитку профільного бізнес-об'єднання (кластеру, асоціації, клубу й т.ін.)
 - “Made in UA”
- Інше:

21. Який обсяг фінансових ресурсів додатково необхідний Вашому бізнесу (до наявних у Вас ресурсів) для реалізації вашої бізнес-стратегії розвитку?

- до 1 млн грн
- 1 - 10 млн грн
- 11 - 30 млн грн
- 31 - 60 млн грн
- 61 - 300 млн грн
- Більше 300 млн грн

22. Ваша оцінка прямих втрат бізнесу з 24.02 (втрачені ресурси, товари, основні фонди, змушені переоплати, витрати на релокацію).

- Несуттєві
- До \$10,000
- \$10,000 - \$50,000
- \$50,000 - \$200,000

23. Оборот бізнесу у 2021 році

- До 1 млн грн
- 1 - 5 млн грн
- 5 - 10 млн грн
- 10 - 50 млн грн
- 50 - 100 млн грн
- 100 - 500 млн грн
- 500+ млн грн

24. Ваші прогнози на 2022 рік щодо вашого бізнесу - порівняно з 2021

- Бізнес не буде працювати / зупинено
- Не більше 20% від 2021
- 20%-50% від 2021
- 50%-80% від 2021
- Майже як у 2021
- 120%-150% від 2021 (ріст 20-50%)
- Зростемо суттєво

25. Яка частка персоналу скорочена на поточний момент? (відсоток від чисельності на 23.02)

26. Яка частка персоналу відправлена у відпустку (у відсотках до чисельності на 23.02)

27. Яка частка персоналу з тих, що залишилися на роботі, працює на умовах скорочення зарплати? (відсоток з працюючих на поточний момент)

28. Орієнтовний обсяг податків та акцизів (без інших зборів), який Ваш бізнес планував сплатити у 2022 р. до війни, планує сплатити до кінця 2022р.

- до 0.1 млн грн
- 0.1-1 млн грн
- 1-10 млн грн
- 10 - 20 млн грн
- Більше 20 млн

29. Орієнтовний обсяг податків (без інших зборів), який Ваш бізнес планує сплатити у 2022 р. в умовах війни (у разі доступності фін. ресурсів для реалізації Вашої стратегії)

- до 0.1 млн грн
- 0.1-1 млн грн
- 1-10 млн грн
- 10 - 20 млн грн
- Більше 20 млн

- Акциз
- ПДВ
- Податок на прибуток
- Єдиний податок
- ПДФО
- Податок на землю та/або орендна плата
- Акциз
- ПДВ
- Податок на прибуток
- Єдиний податок
- ПДФО
- Податок на землю та/або орендна плата

30. Чи допомагає Ваш бізнес Україні перемогти у війні?

- немає можливості
- так - кожен співвласник/керівник та працівник самостійно у міру можливостей
- так - це важлива частина життєдіяльності всього нашого бізнесу та колективу, зокрема - долучення до волонтерства, передачі безкоштовно, чи по собівартості значної частини нашої продукції/послуг й т.ін.
- так - шляхом розвитку бізнесу, робочих місць та спроможності до сплати податків

31. Якими видами державної допомоги ви скористалися з 24.02?

- Бронювання ключового персоналу від призову
- Включення товарів до переліку критичного імпорту
- Допомога у релокації бізнесу
- Кредитування 0% / 5-7-9%
- Податкові пільги
- Лізинг продукції українського машинобудування
- Фінансування експорту через ЕКА, страхування експорту
- Інше:

32. Чи берете Ви участь у програмах підтримки підприємництва від територіальних громад чи ОДА (ОВА)?

- ні. Не знаю про жодну програму з підтримки підприємництва в територіальній громаді/регіоні
- ні. Хоча мені відомо (чув) про програми з підтримки підприємництва в територіальній громаді/регіоні
- так. Беру участь, проте ще не отримав практичного результату для відновлення та/чи розвитку свого підприємництва
- так. Беру участь та вже отримав практичний результат

33. Як Ви оцінюєте досвід взаємодії із представниками ОДА (ОВА) та територіальних громад щодо відновлення розвитку підприємництва в територіальній громаді/регіоні?

- не взаємодіємо
- не взаємодіємо, проте отримуємо запрошення на участь у відповідних заходах
- взаємодіємо лише під час офіційних заходів, які проводяться територіальною громадою та/або ОДА (ОВА), не входимо в жодну робочу групу
- регулярно взаємодіємо у різних форматах (напр., у заходах, дослідженнях, консультаціях, робочих групах чи т.ін.), проте ще не отримали практичного результату для свого підприємства, чи нашого кластеру/сектору(-ів) економіки
- регулярно взаємодіємо у різних форматах (напр., у заходах, дослідженнях, консультаціях, робочих групах чи т.ін.), й вже отримали практичні результати для нашого бізнесу та/чи нашого кластеру/сектору(-ів) економіки. Це допомагає відновленню та розвитку нашої підприємницької діяльності