# Анкета для оценки экспортной зрелости субъекта предпринимательства

1. Конкурентоспособность на внутреннем рынке (вес направления 0.2)
   1. Как бы Вы оценили масштаб присутствия Вашей компании на внутреннем рынке в Вашем секторе? (вес вопроса 0.13)
2. Мы – лидер на российском рынке в нашем секторе (балл 4)
3. Наша компания входит в 3-5 ведущих компаний в своем секторе в России (балл 3)
4. Мы – лидеры в регионе и одни из лидеров в стране (балл 2)
5. Имеем достаточное присутствие в своем регионе, но не представлены в других регионах России (балл 1)
6. Пытаемся закрепиться и создать присутствие в нашем секторе (балл 0.1)
   1. Как широко Ваша компания охватила внутренний рынок? (вес вопроса 0.13)
7. Имеем большую клиентскую базу по всей России (балл 4)
8. Имеем большую клиентскую базу в своем регионе и отдельных ключевых регионах страны (балл 3)
9. Имеем большую клиентскую базу только в своем регионе (балл 2)
10. Работаем с несколькими региональными/национальными заказчиками (балл 1)
11. Работаем с небольшим количеством локальных клиентов – еще только формируем клиентскую базу (балл 0.1)
    1. Насколько выросли продажи Вашей продукции/услуг за последние три года (в среднем   
       в год)? (вес вопроса 0.4)
12. Более, чем на 20% (балл 4)
13. На 11-20% (балл 3)
14. На 6-10% (балл 2)
15. Менее, чем на 5% (балл 1)
16. Ноль или отрицательный рост (балл 0.1)
    1. Какую долю Ваша продукция/услуга занимают сейчас на внутреннем рынке?   
       (вес вопроса 0.04)
17. Свыше 30% (балл 4)
18. 15-30% (балл 3)
19. 11-14% (балл 2)
20. 5-10% (балл 1)
21. Менее 5% (балл 0.1)
    1. Является ли Ваша продукция/услуга конкурентоспособной на внутреннем рынке с точки зрения цены?? (вес вопроса 0.2)
22. Высококонкурентная на фоне как местной, так и импортной продукции (балл 4)
23. Достаточно конкурентная, и мы предпринимаем шаги по повышению нашей конкурентоспособности (балл 3)
24. В некоторой степени конкурентная – зарубежная продукция может представлять угрозу (балл 2)
25. Нам непросто конкурировать, особенно с импортной продукцией (балл 1)
26. Неконкурентная (балл 0.1)
    1. Насколько выгодно Ваша продукция/услуга отличается от продукции/услуг Ваших конкурентов на внутреннем рынке в части цены, качества, функциональности, уникальности либо иных преимуществ? (вес вопроса 0.1)
27. Очень выгодно – в высокой степени уникальная продукция, мы работаем над внедрением новых функций и качеств (балл 4)
28. Очень выгодно – наша продукция/услуги имеют лучшие функции и качества, чем продукция/услуги большинства поставщиков на рынке (балл 3)
29. Выгодно по некоторым аспектам – но не отличается высокой уникальностью – схожие функции и качества, как и у продукции/услуг большинства поставщиков (балл 2)
30. Невыгодно – стараемся угнаться за конкурентами (балл 1)
31. Невыгодно – отстаем (балл 0.1)
32. Возможности в сфере маркетинга и продвижения (вес направления 0.1)
    1. Как часто в Вашей компании проводятся рыночные исследования и планирование деятельности на внутреннем рынке? (вес вопроса 0.3)
33. Всегда (балл 4)
34. Большую часть времени или для большинства видов продукции/услуг/операций (балл 3)
35. Иногда (балл 2)
36. Редко (балл 1)
37. Никогда не проводили исследований или перспективного планирования (балл 0.1)
    1. Насколько активно Ваша компания рекламирует и продвигает свою продукцию/услуги на внутреннем рынке? (вес вопроса 0.2)
38. Очень агрессивно (балл 4)
39. Относительно агрессивно (балл 3)
40. Скромно (балл 2)
41. Не активно (балл 1)
42. Не занимается этим вообще (балл 0.1)
    1. Есть ли у Вашей компании промо-материалы о Вашей продукции/услугах? (вес вопроса 0.5)
43. Да, полный пакет, включая брендирование, визитки, описание продукции, брошюры, рекламные материалы в местах продаж и пр., и качественный веб-сайт на русском и английском языках, охватывающий всю линейку продукции (балл 4)
44. Да, есть хороший пакет промо-материалов, включая качественный веб-сайт на русском языке, на котором представлены основные виды продукции (балл 3)
45. У нас есть определенные промо-материалы по некоторым видам продукции, в том числе веб-страница, но нам требуется дальше развивать брендирование и пакет промо-материалов для всей линейки продукции (балл 2)
46. У нас есть отдельные брошюры и/или описание продукции, но еще нет веб-страницы (балл 1)
47. Мы не используем каких-либо промо-материалов, и у нас нет веб-страницы (балл 0.1)
48. Возможности человеческих ресурсов (вес направления 0.15)
    1. Есть ли у кого-либо из Вашего руководства или сотрудников опыт в маркетинге экспорта или международном бизнесе? (вес вопроса 0.25)
49. Более одного менеджера/сотрудника со значительным опытом в сфере экспорта или международного бизнеса (балл 4)
50. Один менеджер/сотрудник имеют опыт в сфере экспорта или международного бизнеса (балл 3)
51. Один сотрудник имел на предыдущем месте(-ах) работы некоторый опыт в сфере экспорта или международного бизнеса (балл 2)
52. У нас нет сотрудников с опытом в сфере экспорта или международного бизнеса, но мы планируем нанять такого специалиста (балл 1)
53. У нас нет сотрудников с опытом в сфере экспорта или международного бизнеса и нет возможностей сейчас нанять такого специалиста (балл 0.1)
    1. Говорит ли кто-либо из действующих руководителей Вашей компании на английском языке или ином языке Вашего целевого рынка, чтобы иметь возможность общаться с потенциальными клиентами и партнерами? (вес вопроса 0.35)
54. Более одного менеджера/сотрудника в нашей компании говорят на английском или официальном языке целевого рынка (балл 4)
55. Один менеджер/сотрудник в нашей компании говорит на английском или официальном языке целевого рынка (балл 3)
56. В нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке, но наша компания может привлечь соответствующую внешнюю языковую поддержку и/или мы находимся в процессе найма такого специалиста (балл 2)
57. В нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке, но можем рассмотреть возможности привлечения внешней поддержки (балл 1)
58. В нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке – не имеем сейчас возможности нанять соответствующих специалистов в штат или привлечь их на условиях подряда (балл 0.1)
    1. Как в Вашей компании решается вопрос с организацией нового экспорта или расширения существующего? (вес вопроса 0.25)
59. Нанимаем более одного дополнительного сотрудника для создания экспортного департамента (балл 4)
60. Нанимаем одну дополнительную единицу для управления экспортом (балл 3)
61. Можем рассмотреть возможности найма в штат дополнительного специалиста, но все еще анализируем ситуацию (балл 2)
62. Скорее всего, мы перераспределим полномочия и обучим существующих работников, так как не можем нанимать в штат новых специалистов (балл 1)
63. Если придется экспортировать, экспортом занимался бы один из существующих штатных сотрудников в рамках имеющихся организационных структур, так как мы не можем себе позволить нанимать новых людей или перераспределять полномочия среди существующих (балл 0.1)
    1. Как Вы реализуете и распространяете свою продукцию/услуги на внутреннем рынке? (вес вопроса 0.15)
64. У нас – высококвалифицированный персонал по сбыту и дистрибьюторы, охватывающие наиболее важные регионы России (балл 4)
65. Используем сочетание собственного сбытового персонала и и/или региональных дистрибьюторов в ключевых регионах страны (балл 3)
66. Используем коммерческих представителей и/или дистрибьюторов в своем регионе   
    и расширяем свою деятельность в другие регионы России (балл 2)
67. Наша сбытовая сеть охватывает только свой регион (балл 1)
68. У нас нет никакой сбытовой/дистрибьюторской сети (балл 0.1)
69. Международная конкурентоспособность (вес направления 0.2)
    1. Получала ли Ваша компания какие-либо предложения (заказы) от зарубежных фирм, не запрашивая их специально? (вес вопроса 0.20)
70. Много раз, и мы уже занимается соответствующим экспортом (балл 4)
71. Много раз, и по большинству из них мы работаем, но мы все еще не экспортируем на регулярной основе (балл 3)
72. Мы получили ряд запросов, но не смогли по ним отработать, так как были ориентированы преимущественно на наш внутренних рынок (балл 2)
73. Один раз мы получили запрос, но не ответили на него (балл 1)
74. Никогда не получали никаких запросов/заказов из-за рубежа (балл 0.1)
    1. Каков текущий статус Вашей экспортной деятельности? (вес вопроса 0.25)
75. Экспорт на несколько зарубежных рынков, экспорт составляет более 10% нашего совокупного дохода (балл 4)
76. Экспорт на один/малое число зарубежных рынков, экспорт составляет менее 10% нашего совокупного дохода (балл 3)
77. Экспортируем время от времени (балл 2)
78. Экспортировали только один раз на основании полученного запроса/заказа (балл 1)
79. Никогда не занимались экспортом (балл 0.1)
    1. Обладает ли Ваша компания достаточными производственными мощностями или складскими запасами для удовлетворения спроса на внешних рынках? (вес вопроса 0.30)
80. У нас – переизбыток производственных мощностей, которые мы можем ориентировать на зарубежные рынки и/или готовы инвестировать в создание дополнительных мощностей на расширения деятельности на внешних рынках (балл 4)
81. У нас есть инвестиционный план по формированию дополнительной производственной мощности для удовлетворения зарубежного спроса (балл 3)
82. У нас не слишком большой объем свободных мощностей, мы близки к работе на полной мощности (балл 2)
83. У нас нет свободных мощностей, но у нас есть складские запасы, которые мы можем реализовать на зарубежных рынках (балл 1)
84. В данный момент у нас нет достаточных производственных мощностей (балл 0.1)
    1. Насколько Ваша продукция/услуга дорога в транспортировке на большие расстояния? (вес вопроса 0.20)
85. Стоимость транспортировки – незначительна относительно цены (балл 4)
86. Транспортировка обходится не слишком дорого и составляет лишь малую долю в структуре стоимости (балл 3)
87. Недешево – зависит от объема поставки (балл 2)
88. На транспортные издержки приходится значительная доля в структуре цены продукции (балл 1)
89. Очень высокие издержки – транспортные издержки являются основной статьей в структуре стоимости продукции (балл 0.1)
    1. Способна ли Ваша компания организовать необходимые шеф-монтажные и пуско-наладочные работы (ПНР)/обучение/послепродажное обслуживание для Вашей продукции/услуг на зарубежных рынках? (вес вопроса 0.1)
90. Да, способна – и/или это неактуально для нашей продукции/услуг (балл 4)
91. Да, это не потребует больших вложений (балл 3)
92. Могли бы, но это потребует инвестиций в создание системы (балл 2)
93. Это будет сложно, так как потребует действий или инвестиций, которые сложно будет реализовать – наша продукция/услуги требуют очень больших усилий в части ПНР, обучения/пост-продажного обслуживания (балл 1)
94. Нет, наша компания не способна на организацию и проведение таких мероприятий для обслуживания внешних рынков (балл 0.1)
95. Приверженность экспортной деятельности (вес направления 0.2)
    1. Привержено ли руководство Вашей компании экспорту как новому виду деятельности или как деятельности, требующей расширения? (вес вопроса 0.30)
96. Привержено в высокой степени – уже утвержден план действий (балл 4)
97. Достаточно привержено – провели первичные исследования (балл 3)
98. Мы заинтересованы, но еще не предпринимали никаких шагов (балл 2)
99. Мы бы хотели наладить экспорт, чтобы компенсировать падение внутренних цен и/или сократить объем складских запасов (балл 1)
100. Мы не заинтересованы в расширении работы на внешних рынках в данный момент (балл 0.1)
     1. Сколько времени руководство Вашей компании готово ждать достижения приемлемых результатов от экспортной деятельности? (вес вопроса 0.30)
101. До 3 лет (балл 4)
102. До 2 лет (балл 3)
103. До 1 года (балл 2)
104. До 6 месяцев (балл 1)
105. Нужны немедленные результаты (балл 0.1)
     1. Проводились ли Вашей компанией какие-либо исследования рынка или какие-либо мероприятия по продвижению на зарубежных рынках? (вес вопроса 0.30)
106. Да, проведено исследование по изучению общих международных рыночных тенденций/стандартов и специальное исследование в ряде ключевых потенциальных рынков, а также мероприятия по тестированию зарубежных рынков и продвижению продукции (балл 4)
107. Проведено первичное исследование ситуации на международном рынке, а также тенденций/стандартов, и готовы изучить потенциальные рынки (балл 3)
108. Еще не проводили каких-либо исследований, но стремимся узнать больше о ситуации на международных рынках и стандартах, относящихся к нашей продукции (балл 2)
109. Не проводили никаких исследований (балл 1)
110. У нас нет возможностей или средств для проведения каких-либо исследований (балл 0.1)
     1. Вы пойдете на адаптацию Вашей продукции/услуг и/или упаковки под особенности зарубежных рынков? (вес вопроса 0.10)
111. Мы уже вкладываем в такую адаптацию на начальном уровне формирования продукции/услуг/упаковки (балл 4)
112. Охотно пойдем на такую адаптацию (балл 3)
113. Мы могли бы рассмотреть возможности некоторой коррекции продукции/услуг и/или упаковки (балл 2)
114. Неохотно пошли бы на это – нам очень сложно внедрять изменения (балл 1)
115. Не пойдем на это – не считаем, что могли бы адаптировать свою продукцию/услуги или что следует это делать (балл 0.1)
116. Финансовые возможности (вес направления 0.15)
     1. Обладает ли Ваша компания финансовыми ресурсами для осуществления маркетинговой деятельности, дистрибуции или обслуживания внешних рынков? (вес вопроса 0.30)
117. Уже накоплены собственные ресурсы и хороший уровень оборотного капитала, а также имеем доступ к дополнительному финансированию от инвесторов или финансовых учреждений (балл 4)
118. Управляем работами на внутреннем рынке, имея адекватный объем оборотного капитала, и можем рассчитывать на поддержку от инвесторов или нашего банка для расширения деятельности (балл 3)
119. Способны финансировать нашу деятельность на внутреннем рынке, но не уверены в том, что сможем привлечь дополнительные ресурсы для развития на международном рынке (балл 2)
120. Работаем в условиях довольно сжатого бюджета – будет сложно финансировать экспортную деятельность (балл 1)
121. Тяжело финансировать деятельность даже на внутреннем рынке – хронический недостаток оборотного капитала (балл 0.1)
     1. Какой объем средств Ваша компания может позволить себе тратить на развитие экспорта каждый год? (вес вопроса 0.40)
122. Свыше 3 000 000 руб. (балл 4)
123. 1 500 000 – 3 000 000 руб. (балл 3)
124. 750 000 –1 499 000 руб. (балл 2)
125. 350 000 – 749 000 руб. (балл 1)
126. менее 350 000 руб. (балл 0.1)
     1. Какие условия отсрочки оплаты Вы могли бы предложить солидным зарубежным покупателям? (вес вопроса 0.30)
127. Более 120 дней (балл 4)
128. 90-120 дней (балл 3)
129. 30-89 дней (балл 2)
130. Оплата при поставке (балл 1)
131. Оплата авансом (балл 0.1)