

# Анкета

## З ВИВЧЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ТА ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

---

Електронну версію Анкети можна заповнити за цим посиланням:

<http://goo.gl/forms/R2FqfbfJvUGF1XAf2>

## Розділ 1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

1. Назва підприємства					
2. В якому році було створено Ваше підприємство?					
3. Адреса підприємства					
4. Сайт (за наявності)					
5. Ваше прізвище та ім'я					
6. Посада					
7. Телефон					
8. Ел. пошта					
9. Сфера діяльності підприємства					
10. Основні види продукції, яку виготовляє Ваше підприємство (зазначте також, будь ласка, номер номенклатури товару)					
11. Найменування продукції, яку експортує Ваше підприємство (зазначте також, будь ласка, номер номенклатури товару)					
12. Кількість співробітників підприємства, осіб	2012	2013	2014	2015	2016
13. З них жінок, осіб					
14. Зазначте орієнтовну суму середньомісячної заробітної плати на Вашому підприємстві	2012	2013	2014	2015	2016

## Розділ 2. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ЕКСПОРТ-КЛІМАТ У МІСТІ

15. Ваша думка про місто як місце для успішного виходу на зовнішні ринки?

Відмінне     Добре     Задовільне     Погане     Немає думки

16. У чому сильні сторони міста з точки зору виходу на зовнішні ринки?

---

---

---

17. У чому слабкі сторони міста з точки зору виходу на зовнішні ринки?

---

---

---

18. Як Ви оцінюєте роботу місцевої влади у сприянні у виході на зовнішні ринки?

Відмінно     Добре     Задовільно     Погано     Немає думки

19. Наскільки є ефективною робота влади щодо розвитку експортного потенціалу міста, зокрема оцініть якість перелічених послуг.

Послуга	Відмінно	Добре	Задовільно	Погано
Співробітництво з іншими регіонами/країнами				
Розвиток інфраструктури (транспортна, складська, дистриб'юторська)				
Забезпечення прозорості митних та податкових процедур				
Доступ до необхідної інформації				
Надання адміністративних послуг пов'язаних з виходом на зовнішні ринки				
Надання дозволів та погоджень необхідних для виходу на зовнішні ринки				
Покращення доступу до капіталу для підприємств експортерів				

20. Відзначте, без чого неможливий успішний вихід Вашого підприємства на зовнішні ринки:

---

---

---

**21. Яка, на Вашу думку, роль влади в розвитку експортного потенціалу місцевого бізнесу?**

Послуги, які необхідно впроваджувати	Повністю погоджуюсь	Скоріше погоджуюсь	Скоріше не погоджуюсь	Повністю не погоджуюсь
Прозорі механізми у митній сфері				
Прозорі механізми у податковій сфері				
Якісні адміністративні послуги, зокрема електронні				
Фінансові стимули для виходу на зовнішні ринки				
Підтримка експортерів-початківців				
Покращення доступу до інформації				
Розвиток робочої сили				
Маркетингова підтримка				
Консультативний супровід				
Підтримка у діалозі з органами влади інших регіонів/країн				

**22. Що ще має зробити місцева влада для покращення бізнес-клімату щодо виходу на зовнішні ринки та які нові послуги для бізнесу необхідно впровадити?**

---

---

---



**26. Який орієнтовний обсяг виручки від експорту Вашої продукції, робіт та послуг? (У клітинах поруч з вірним твердженням зазначте найбільш точне число)**

Обсяг виручки	2012	2013	2014	2015	Прогноз на поточний рік (2016)
до 10 тис. дол. США					
від 11 до 50 тис. дол. США					
від 51 до 100 тис. дол. США					
від 101 до 200 тис. дол. США					
від 201 до 500 тис. дол. США					
понад 501 тис. дол. США					

**27. Які з перелічених нижче факторів є важливими для розвитку експортного потенціалу Вашого бізнесу?**

Наявність постачальників сировини і комплектуючих	
Наявність кваліфікованих трудових ресурсів	
Наукові дослідження і розробки	
Група галузей, споріднених за профілем (кластер галузей)	
Достатня кількість споживачів	
Територіальне розташування і транспортне сполучення	
Інше (зазначте)	

**28. Які з факторів мають найбільш негативний вплив на розвиток експортного потенціалу Вашого бізнесу? (Оберіть не більше ЧОТИРЬОХ факторів)**

Іноземна конкуренція	Недоступність фінансування
Внутрішня конкуренція	Обмеження, пов'язані із захистом довкілля
Загальна економічна ситуація	Місцевий бізнес клімат
Застарілі засоби виробництва	Неякісні адміністративні послуги
Витрати на енергію	Витрати на матеріали, комплектуючі
Низький рівень співпраці влади та бізнесу	Адміністративний тиск з боку органів влади
Вартість робочої сили	Втрата ринків збуту
Складність сертифікації продукції для зовнішніх ринків	Складність митних процедур
Нестача кваліфікованих працівників	Ваш варіант (зазначте)

**29. Чи відчуваєте Ви брак кваліфікованих працівників для здійснення експорту Вашим підприємством?**

Так

Очікуємо в найближчому майбутньому

Ні

*Якщо "Так" або "Очікуємо", перерахуйте нижче, яких професій:*

---

---

---

---

---

#### **Розділ 4. ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОДУКТУ**

**Стратегія експорту**

**30. Чи знайомі Ви з усіма двосторонніми та багатосторонніми угодами, преференційними схемами, які можуть бути використані як переваги в експорті Ваших товарів?**

Так

Ні

Частково

**31. Чи знайомі Ви з програмами, проектами та можливостями, що пропонуються різними організаціями у сфері експортного супроводу?**

Так

Ні

Частково

**32. Чи маєте Ви чіткий опис того, хто є покупцем Вашої продукції?**

Так

Ні

Частково

**33. Наскільки Ваш продукт може задовольнити конкретні технічні та нетехнічні вимоги Ваших потенційних покупців?**

Повністю

Частково

Не знаю

**34. Чи відпрацьовували Ви можливості адаптації Вашого продукту до конкретного ринку з метою покращення переговорних позицій з партнером?**

Так

Ні

Частково



**35. Чи готові Ви розробити стратегію створення іміджу Вашого продукту та підприємства?**

Так  Ні

**36. Чи готові Ви розробити стратегію ціноутворення ?**

Так  Ні

**37. Чи є відкритими потенційні ринки для ввозу Вашої продукції?**

Країни	Так	Ні	Не знаю
ЄС			
Росія			
СНД			
Канада			
США			
Африка			
Близький Схід			
Інші (зазначте)			

#### Маркетинг

**38. Чи відслідковуєте Ви тенденції розвитку потенційних зовнішніх ринків?**

Країни	Так	Ні	Не знаю
ЄС			
Росія			
СНД			
Канада			
США			
Африка			
Близький Схід			
Інші (зазначте)			

**39. Чи проводились Вами дослідження потреб покупців потенційних зовнішніх ринків?**

Країни	Так	Ні	Не знаю
ЄС			
Росія			
СНД			
Канада			
США			
Африка			
Близький Схід			
Інші (зазначте)			

**40. Чи маєте Ви достатньо ресурсів для того, щоб спілкуватися з зовнішніми покупцями через канали реклами та розповсюдження?**

Країни	Так	Ні	Не знаю
ЄС			
Росія			
СНД			
Канада			
США			
Африка			
Близький Схід			
Інші (зазначте)			

**41. Чи готові Ваші співробітники супроводжувати зовнішні угоди та вести переговори?**

Так       Ні       Частково

**42. Чи обізнані Ви з каналами дистрибуції на потенційних зовнішніх ринках?**

Обізнаний       Необізнаний

**43. Чи адаптований Ваш сайт для зовнішніх ринків (мовна версія, адаптація запитів, матеріалів тощо)?**

Так       Ні       Частково

**44. Чи проводилась перевірка назви продукту (торгівельної марки) з метою попередження порушення прав інтелектуальної власності чи законодавства про захищені назви та географічні спеціалізації?**

Так     Ні     Частково

**45. Чи знайомі Ви з поняттям недобросовісна торгівля?**

Так     Ні     Частково

#### Виробництво

**46. Чи зможете Ви виконати майбутні зовнішні замовлення з урахуванням виробничих потужностей та завантаженості підприємства?**

Так     Ні     Частково

**47. Чи існує на підприємстві система (сертифікація), яка може гарантувати необхідний рівень якості і безпеки продукції для зовнішніх ринків?**

Так     Ні     Частково

**48. Чи зможете Ви гарантувати своєчасність виконання замовлень?**

Так     Ні

**49. Наскільки собівартість одиниці Вашої продукції знаходиться принаймні на рівні Ваших конкурентів?**

Вища     Така сама     Нижча

**50. Чи можливим є швидке переобладнання підприємства для вироблення продукції, що відповідає потребам покупця?**

Так     Ні     Частково

**51. Чи зможете Ви змінити виробничий процес для відповідності вимогам походження товарів з метою застосування пільгових режимів ввезення?**

Так     Ні

### Дистрибуція

**52. Чи знайомі Ви з вимогами до транспортної упаковки?**

Так  Ні

**53. Чи знайомі Ваші співробітники з експортною документацією і процедурами отримання необхідних дозволів?**

Так  Ні  Частково

**54. Чи дослідили Ви всі альтернативні способи перевезення/доставки Ваших товарів та обрали оптимальний спосіб щодо надійності та вартості?**

Так  Ні  Частково

**55. Чи знайомі Ви з міжнародною практикою попередження ризиків неплатежів та непоставки товарів?**

Так  Ні  Частково

**56. Якщо Ваші витрати на доставку є вищими за конкурентів, чи зможете Ви знайти шляхи їх зниження?**

Так  Ні

**57. Чи знайомі Ви зі способами спеціальної обробки продукції, які можуть вимагатися для виконання вимог збереження продукції під час її зберігання чи транспортування?**

Так  Ні

**58. Чи враховані вимоги законодавства про відходи в упаковці продукції?**

Так  Ні

### Фінанси

**59. Чи здійснювався Вами розрахунок фінансових ресурсів необхідних для виходу на зовнішні ринки?**

Так  Ні

**60. Якщо Вам знадобляться додаткові фінансові ресурси, чи зможете Ви задовольнити критерії кредитних організацій для їх отримання?**

Так     Ні     Частково

**61. Чи проведені розрахунки рентабельності підприємства в різних умовах (наприклад, умови оплати, обсяги замовлення, специфікації продукції, стимулювання експорту, використання виробничих потужностей тощо)?**

Так     Ні     Частково

**62. Чи знаєте Ви, яким чином оцінити кредитоспроможність партнера/клієнта за кордоном?**

Так     Ні     Частково

**63. Чи прораховані Вами ризики пов'язані з експортною діяльністю та їх наслідки для підприємства? Чи вжиті запобіжні заходи з метою упередження підприємства від них?**

Так     Ні     Частково

**64. Чи знайомі Ви з програмами фінансової підтримки експорту?**

Так     Ні     Частково

**65. Чи готові Ви здійснювати експортну діяльність на умовах відстрочки платежу на 45 днів і більше**

Так     Ні

**Готовність продукту**

**66. Чи знайомі Ви з законодавчими та ринковими вимогами до продукції на потенційному ринку?**

Так     Ні     Частково

**67. Чи досліджені принципи маркування товару, що продається кінцевому користувачу?**

Так     Ні     Частково

**68. Чи проведено необхідні випробування продукції для перевірки відповідності вимогам потенційного ринку?**

Так       Ні       Частково

**69. Чи зможете Ви оформити необхідну документацію (наприклад, гігієнічний сертифікат) для експорту?**

Так       Ні       Частково

**70. Чи досліджені принципи нанесення додаткової інформації на продукт (наприклад, інформація щодо споживчих властивостей продукту, енергомаркування тощо)?**

Так       Ні       Частково

**71. Чи знайомі Ви з добровільними схемами сертифікації продукції, що дозволяють отримати додаткові конкурентні переваги?**

Так       Ні       Частково

## Розділ 5. ОЦІНКА ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВА

### Навчання

**72. В яких напрямках потрібна додаткова підготовка персоналу Вашого підприємства?**

Організація зовнішньоекономічної діяльності
Митне оформлення
Аналітика тарифного та нетарифного регулювання
Контракти (національне та міжнародне законодавство)
Класифікація товарів (національна та міжнародна)
Доступ до пільгових та преференційних режимів
Принципи маркування товарів
Експортний маркетинг
Ведення переговорів
Культурні відмінності та комунікація
Експортне планування
Експортне ціноутворення
Умови платежів та мінімізація ризиків
Валютний контроль та регулювання
Технічне регулювання
Механізми спрощення митних процедур
Менеджмент якості товарів та послуг
Адаптація сайтів підприємств до експортних пореб
Виставкова діяльність
Інше (Зазначити)_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

## Пошук партнерів

### 73. В яких напрямках потрібна допомога?

	Створення профілю підприємства
	Підготовка комерційної пропозиції
	Формування запиту
	Внесення інформації в бази контактів
	Формування запитів та пошук інформації в базах
	Супровід під час встановлення контакту з партнером
	Інформування про бізнес-заходи за межами міста
	Допомога в організації поїздок
	Допомога в організації виставок і форумів
	Інше (Зазначити) _____
	_____
	_____
	_____

## Консультації

### 74. На яку тематику Ви б хотіли отримати індивідуальну консультацію?

	Тарифне регулювання ввозу товарів
	Наявність квот та дозволів
	Аналітика законодавчих вимог
	Специфічні вимоги до продукції
	Маркування продукції
	Інтелектуальна власність
	Митні аспекти ввозу та вивозу товарів
	Сертифікація товарів та послуг
	Дозвільні документи
	Адаптація сайтів підприємств до експортних пореб
	Контакти з посольствами інших країн в Україні
	Контакти з українськими посольствами закордоном
	Виставкова діяльність
	Інше (Зазначити) _____
	_____
	_____
	_____



**75. Які інструменти розвитку експорту Вам необхідні?**

<input type="checkbox"/>	Доступ до маркетингових досліджень
<input type="checkbox"/>	Доступ до баз пропозицій (B2B)
<input type="checkbox"/>	Програми Європейського Союзу Horizon 2020 та COSME
<input type="checkbox"/>	Програми підтримки експорту на державному рівні
<input type="checkbox"/>	Доступ до фінансування
<input type="checkbox"/>	Участь в міжнародних заходах
<input type="checkbox"/>	Доступ до консультантів 24/7
<input type="checkbox"/>	Запрошення іноземних консультантів-практиків на Ваші підприємства
<input type="checkbox"/>	Методична база онлайн

**Розділ 6. ІНФОРМАЦІЯ ПРО РЕСПОНДЕНТА**

**76. Вкажіть, будь ласка, Вашу стать**

чол.

жін.

**77. Ваш вік:**

до 21 р.

від 21 до 35 рр.

від 35 до 50 рр.

від 50 до 65 рр.

понад 65 р.

**Дякуємо Вам за співпрацю. Ваші відповіді є вкрай важливими.**

**Нижче Ви можете викласти свої побажання та пропозиції за темою опитування:**

---

---

---

---

---

---

---