**Тест на экспортную готовность – обновленная редакция**

**Профиль компании**

*Заполнение данного профиля позволит Московскому экспортному центру (МЭЦ) зарегистрировать Вашу компанию в базе данных своих клиентов. После регистрации Вашей компании будет передан код, с помощью которого Вы получите доступ к информации, новостям, а также коммерческим возможностям, размещенным в соответствующих разделах на сайте МЭЦ, которые специально посвящены клиентам Центра.*

**Название компании:**

**Адрес:**

**Телефон: Веб-сайт компании:**

**Контактное лицо: г-н/г-жа**

**Номер телефона:**

**Email:**

**Сектор экономической деятельности (обобщенно либо ОКВЭД2):**

**Основной вид(-ы) продукции/услуг:**

**Основной бренд (-ы):**

|  |  |
| --- | --- |
| **Годовой оборот (выручка от реализации без НДС) компании – выберите диапазон:**   * Менее 60 млн руб. * 60 млн руб. – 120 млн руб. * 120 млн руб. – 500 млн руб. * 500 млн руб. – 1 000 млн руб. * 1 млрд руб. – 2 млрд руб. * Свыше 2 млрд руб | **Общая численность сотрудников – выберите диапазон:**   * Менее 15 * 16-50 * 51 – 100 * 101 – 250 * Более 250 |

**Заинтересована ли Ваша компания в получении поддержки в развитии экспорта от Московского экспортного центра?**

* Да, заинтересована – даже если это предполагает софинансирование отдельных мероприятий
* Да, заинтересована, если Московский экспортный центр покрывает большую часть расходов
* Нет, не заинтересована

**Анкета по оценке экспортной готовности**

*Пожалуйста, ответьте на нижеприведенные вопросы, чтобы сформировалось понимание этапа, на котором находится Ваша компания в процессе развития экспорта. Вопросы помогут Московскому экспортному центру (МЭЦ) адаптировать предложение своих услуг к особенностям этапа, на котором находится Ваша компания, и к ее индивидуальным потребностям.*

*Выберите один вариант ответа по каждому вопросу, который наиболее точно отражает фактическую ситуацию, характерную для Вашей компании на текущий момент.*

1. **Как бы Вы оценили масштаб присутствия Вашей компании на внутреннем рынке в Вашем секторе?**

* Мы – лидер на российском рынке в нашем секторе
* Наша компания входит в 3-5 ведущих компаний в своем секторе в России
* Мы – лидеры в Москве и одни из лидеров в стране
* Имеем достаточное присутствие в Москве, но не представлены в других регионах России
* Пытаемся закрепиться и создать присутствие в нашем секторе

1. **Является ли Ваша продукция/услуга конкурентоспособной по отношению к внутренним или внешним конкурентам с точки зрения цены, возможностей, преимуществ или уровня дифференцирования?**

* Высококонкурентная – и мы занимаемся инновационной деятельностью в направлении снижения затрат и/или совершенствования возможностей и преимуществ
* Достаточно конкурентная – у нас более выгодные цены и/или лучшие возможности, чем у большинства конкурентов
* Средний уровень конкурентоспособности – у нас схожие цены и/или возможности с ценами/возможностями большинства конкурентов
* Низкий уровень конкурентоспособности – стараемся не отставать от конкурентов
* Низкий уровень конкурентоспособности – тяжело сохранять конкурентоспособность.

1. **Насколько выросли продажи Вашей продукции/услуг за последние три года (в среднем в год)?**

* Более чем на 15%
* 8-15%
* 4-7%
* Менее чем на 4%
* Нулевой или отрицательный показатель роста

1. **Получала ли Ваша компания какие-либо предложения (заказы) от зарубежных фирм, не запрашивая их специально?**

* Много раз, и мы уже занимается соответствующим экспортом
* Много раз, и по большинству из них мы работаем, но мы все еще не экспортируем на регулярной основе
* Мы получили ряд запросов, но не смогли по ним отработать, так как были ориентированы преимущественно на наш внутренний рынок
* Один раз мы получили запрос, но не ответили на него
* Никогда не получали никаких запросов/заказов из-за рубежа

1. **Каков текущий статус Вашей экспортной деятельности?**

* Экспорт на несколько зарубежных рынков, экспорт составляет более 10% нашего совокупного дохода
* Экспорт на один/малое число зарубежных рынков, экспорт составляет менее 10% нашего совокупного дохода
* Экспортируем время от времени
* Экспортировали только один раз на основании полученного запроса/заказа
* Никогда не занимались экспортом

1. **Обладает ли Ваша компания достаточными производственными мощностями или складскими запасами для удовлетворения спроса на внешних рынках?**

* 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
* У нас есть инвестиционный план по формированию дополнительной производственной мощности для удовлетворения зарубежного спроса
* У нас не слишком большой объем свободных мощностей, мы близки к работе на полной мощности
* У нас нет свободных мощностей, но у нас есть складские запасы, которые мы можем реализовать на зарубежных рынках
* В данный момент у нас нет достаточных производственных мощностей

1. **Насколько Ваша продукция/услуга дорога в транспортировке на большие расстояния?**

* Стоимость транспортировки незначительна относительно экспортной цены
* Транспортировка обходится не слишком дорого и составляет лишь малую долю в структуре стоимости
* Недешево – зависит от объема поставки
* На транспортные издержки приходится значительная доля в структуре цены продукции
* Очень высокие издержки – транспортные издержки являются основной статьей в структуре стоимости продукции

1. **Привержено ли руководство Вашей компании экспорту как новому виду деятельности или как деятельности, требующей расширения?**

* Привержено в высокой степени – уже утвержден план действий
* Достаточно привержено – провели первичные исследования
* Мы заинтересованы, но еще не предпринимали никаких шагов
* Мы бы хотели наладить экспорт, чтобы компенсировать падение внутренних цен и/или сократить объем складских запасов
* Мы не заинтересованы в расширении работы на внешних рынках в данный момент

1. **Какой период времени руководство Вашей компании готово ждать для достижения приемлемых результатов от экспортной деятельности?**

* До 3 лет
* До 2 лет
* До 1 года
* До 6 месяцев
* Нужны немедленные результаты

1. **Проводились ли Вашей компанией какие-либо исследования рынка или какие-либо мероприятия по продвижению на зарубежных рынках?**

* 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
* Проведено первичное исследование ситуации на международном рынке, а также тенденций/стандартов, и мы готовы изучить потенциальные рынки
* Еще не проводили каких-либо исследований, но стремимся узнать больше о ситуации на международных рынках и стандартах, относящихся к нашей продукции
* Не проводили никаких исследований
* У нас нет возможностей или средств для проведения каких-либо исследований

1. **Насколько Вы готовы к адаптации Вашей продукции/услуг и/или упаковки к особенностям зарубежных рынков?**

* Мы уже вкладываем средства в определенную адаптацию на первичном этапе
* Готовы в высокой степени
* Могли бы рассмотреть внесение ряда изменений
* Нет стремления – нам будет очень непросто внедрять какие-либо изменения
* Нет желания – не считаем, что сможем или что нам нужно как бы то ни было адаптировать свою продукцию/услуги

1. **Как часто в Вашей компании проводятся рыночные исследования и планирование деятельности на внутреннем рынке?**

* Всегда
* Большую часть времени или для большинства видов продукции/услуг/операций
* Иногда
* Редко
* Никогда не проводили исследований или перспективного планирования

1. **Насколько активно Ваша компания рекламирует и продвигает свою продукцию/услуги на внутреннем рынке?**

* Очень агрессивно
* Относительно агрессивно
* Скромно
* Не активно
* Не занимается этим вообще

1. **Есть ли у Вашей компании промо-материалы о Вашей продукции/услугах?**

* 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
* Да, есть хороший пакет промо-материалов, включая качественный веб-сайт на русском языке, на котором представлены основные виды продукции
* 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
* У нас есть отдельные брошюры и/или описание продукции, но еще нет веб-страницы
* Мы не используем каких-либо промо-материалов, и у нас нет веб-страницы.

1. **Есть ли у кого-либо из Вашего руководства или сотрудников опыт в маркетинге экспорта или международном бизнесе?**

* Более одного менеджера/сотрудника со значительным опытом в сфере экспорта или международного бизнеса
* Один менеджер/сотрудник имеют опыт в сфере экспорта или международного бизнеса
* Один сотрудник имел на предыдущем месте(-ах) работы некоторый опыт в сфере экспорта или международного бизнеса
* У нас нет сотрудников с опытом в сфере экспорта или международного бизнеса, но мы планируем нанять такого специалиста
* У нас нет сотрудников с опытом в сфере экспорта или международного бизнеса и нет возможностей сейчас нанять такого специалиста

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?**

* Более одного менеджера/сотрудника в нашей компании говорят на английском или официальном языке целевого рынка
* Один менеджер/сотрудник в нашей компании говорит на английском или официальном языке целевого рынка
* 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
* В нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке, но можем рассмотреть возможности привлечения внешней поддержки
* 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

1. **Как в Вашей компании решается вопрос с организацией нового экспорта или расширения существующего?**

* Нанимаем более одного дополнительного сотрудника для создания экспортного департамента
* Нанимаем одну дополнительную единицу для управления экспортом
* Можем рассмотреть возможности найма в штат дополнительного специалиста, но все еще анализируем ситуацию
* Скорее всего, мы перераспределим полномочия и обучим существующих работников, так как не можем нанимать в штат новых специалистов
* 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

1. **Обладает ли Ваша компания финансовыми ресурсами для осуществления маркетинговой деятельности, дистрибуции или обслуживания внешних рынков?**

* Уже накоплены собственные ресурсы и хороший уровень оборотного капитала, а также имеем доступ к дополнительному финансированию от инвесторов или финансовых учреждений
* Управляем работами на внутреннем рынке, имея адекватный объем оборотного капитала, и можем рассчитывать на поддержку от инвесторов или нашего банка для расширения деятельности
* Способны финансировать нашу деятельность на внутреннем рынке, но не уверены в том, что сможем привлечь дополнительные ресурсы для развития на международном рынке
* Работаем в условиях довольно сжатого бюджета – будет сложно финансировать экспортную деятельность
* Тяжело финансировать деятельность даже на внутреннем рынке – хронический недостаток оборотного капитала

1. **Какой объем средств Ваша компания может позволить себе тратить на развитие экспорта каждый год?**

* Свыше 3 000 000 руб.
* 1 500 000 – 3 000 000 руб.
* 750 000 –1 499 000 руб.
* 350 000 – 749 000 руб.
* менее 350 000 руб

1. **Какие условия отсрочки оплаты Вы могли бы предложить солидным зарубежным покупателям?**

* Более 120 дней
* 90-120 дней
* 30-89 дней
* Оплата при поставке
* Оплата авансом

**21. Принимали ли участие в программах МЭЦ?**

* Участие в образовательных семинарах
* Участие в выставках
* Участие в программах e-commerce
* Участие в бизнес-миссиях

1. **Локализация производства в Москве?**

* 80-100%.
* 65-79%
* 50-64%.
* менее 50%

1. **Является ли компания субъектом МСП?**

* да.
* нет

1. **Являетесь ли участником услуг МЭЦ в текущем году?**

* да
* нет

1. **Эффективность участия в программах МЭЦ?**

* Заключен экспортный контракт
* Ведутся переговоры
* Результата нет

- окончание анкеты -

БЛАГОДАРИМ!