



Анкета для оценки экспортной зрелости компании

I. Общая информация о компании

Название компании:	
ИНН:	
ОГРН:	
ФИО контактного лица:	
Телефон (рабочий, сотовый):	
Email:	
Основной вид деятельности (обобщенно либо ОКВЭД2):	
Основные виды продукции/услуг:	
Бренд (при наличии):	
Сайт компании (при наличии):	
Продукция на экспорт:	
Желаемые рынки для выхода на экспорт (не более 5 стран):	
Выручка от реализации без НДС (диапазон)	<input type="checkbox"/> 200 млн – 1200 млн руб. <input type="checkbox"/> 1200 млн – 2 млрд руб. <input type="checkbox"/> 2 млрд – 5 млрд. руб.
Насколько регулярно компания осуществляет экспортную деятельность:	<input type="checkbox"/> регулярно за последние 3-5 лет <input type="checkbox"/> регулярно за последние 1-3 года <input type="checkbox"/> нерегулярно <input type="checkbox"/> не осуществляет



1. Оцените позицию своей компании на внутреннем рынке в вашем секторе:

- Наша компания лидирует в секторе.
- Мы входим в пятерку лидеров в секторе.
- Являемся лидерами в регионе.
- Занимаем важную позицию в регионе, но не в стране.
- Пока еще осваиваем сектор и стараемся завоевать позиции.

2. Активность рекламы и продвижения ваших товаров/услуг на внутреннем рынке:

- Очень активно.
- Довольно активно.
- Средне.
- Неактивно.
- Не занимается рекламой и продвижением.

3. Насколько конкурентноспособна ваша продукция/услуга на внутреннем рынке с точки зрения цены?

- Может достойно конкурировать на фоне как местной, так и импортной продукции.
- Достаточно конкурентная, но мы продолжаем повышать ее конкурентноспособность.
- Относительно конкурентная – будет непросто конкурировать с зарубежной продукцией.
- Недостаточно конкурентная даже на внутреннем рынке.
- Неконкурентная.

4. Какую отсрочку оплаты может предоставить ваша компания для зарубежных покупателей?

- >120 дней.
- 90–120 дней.
- 30–89 дней.
- Оплата при поставке.
- Оплата авансом.

5. Готова ли ваша компания к адаптации вашей продукции/услуг и/или упаковки для удовлетворения потребностей внешних рынков?

- Уже занимаемся адаптацией.
- Готовы к адаптации.
- Готовы подумать над этим.
- Маловероятно.
- Не готовы – нет возможности или не видим необходимости.

6. Какова стоимость перевозки ваших товаров относительно цены?

- Стоимость перевозки незначительна по сравнению с ценой.



- Перевозка не слишком дорогая и занимает небольшую долю в общей стоимости.
- Недешево – зависит от объема поставки.
- Значительную часть цены составляют расходы на перевозку.
- Транспортные расходы составляют большую часть итоговой стоимости.

7. Какие промо-материалы вы используете для рекламы вашей продукции/услуг:

- Брендирование, визитки, каталоги, брошюры, флаеры и т.д. Современный, функциональный и продающий сайт на русском и английском языках.
- Есть хороший пакет промо-материалов, а также качественный веб-сайт на русском языке с подробным каталогом.
- Есть некоторые промо-материалы, а также веб-страница, но нужно работать над брендированием и расширением линейки промо-материалов.
- Есть ограниченное количество промо-материалов, но нет сайта.
- Нет ни промо-материалов, ни сайта.

8. Средний рост ваших продаж за последние три года (средний показатель в год):

- > 20%.
- 11–20%.
- 6–10%.
- < 5%.
- Без роста или в убыток.

9. Имеют ли ваши сотрудники или руководящий состав опыт в сфере ВЭД:

- Несколько сотрудников с большим опытом в сфере ВЭД.
- Один сотрудник имеет большой опыт в сфере ВЭД.
- Один сотрудник имеет небольшой опыт в сфере ВЭД (например, с предыдущего места работы).
- Таких сотрудников нет, пользуемся услугами третьих лиц (например, консультантов).
- Таких сотрудников нет, и приглашать со стороны не имеем возможности.

10. Есть ли в руководстве вашей компании сотрудники, владеющие одним или более иностранными языками:

- Несколько сотрудников владеют английским или другим языком целевого рынка.
- Один сотрудник владеет английским или другим языком целевого рынка.



Таких сотрудников нет, пользуемся услугами третьих лиц (например, переводчиков).

Таких сотрудников нет, но может рассмотреть возможность услуг третьих лиц.

Таких сотрудников нет, и приглашать со стороны не имеем возможности.

11. Каким образом осуществляется работа над новым экспортным проектом или над расширением существующего?

Приглашаем нескольких дополнительных специалистов для формирования отдела экспорта.

Приглашаем одного дополнительного специалиста для работы над экспортом.

Рассматриваем возможность приглашения дополнительного специалиста, но это обсуждается.

Распределим полномочия среди имеющихся специалистов. При необходимости проведем обучение. Приглашать дополнительных людей нет возможности.

Назначим одного ответственного за экспорт, так как перераспределять обязанности или приглашать сторонних сотрудников не имеем возможности.

12. Достаточно ли в компании производственных мощностей для удовлетворения спроса на зарубежных рынках:

Мощностей более, чем достаточно. Готовы ориентировать их на создание и/или расширение своего присутствия за рубежом.

Есть планы по созданию дополнительных мощностей для выхода за рубеж.

Наши производственные мощности близки к полной загрузке.

Свободных мощностей нет, но можем их увеличить.

наших мощностей недостаточно. Об экспорте речи не идет.

13. Сколько процентов занимает экспорт в общей годовой выручке:

Более 10% , несколько рынков.

Менее 10% годовой выручки, один/два зарубежных рынка.

Менее 1% годовой выручки.

Была разовая поставка по запросу.

Никогда не экспортировали.



14. Оцените финансовые ресурсы вашей компании для ведения маркетинговой деятельности, дистрибуции или обслуживания внешних рынков?

- Есть значительные ресурсы и хороший уровень оборотного капитала. Также имеются источники дополнительного финансирования от инвесторов или финансовых учреждений.
- Имеем достаточный объем капитала, и можем при необходимости получить поддержку от инвесторов или банка.
- Обеспечиваем финансирование внутренней деятельности, но не уверены в возможности привлечения дополнительных ресурсов.
- Ведем деятельность в условиях ограниченного бюджета. Экспорт под вопросом.
- Объемов финансирования недостаточно даже для обеспечения внутренней деятельности.

15. Оцените потенциальный объем средств для финансирования развития экспорта ежегодно:

- > 3 000 000 руб.
- 1 500 000–3 000 000 руб.
- 750 000–1 499 000 руб.
- 350 000–749 000 руб.
- < 350 000 руб.

16. В течение какого времени вы ожидаете достижения желаемых внешнеэкономических результатов:

- В течение 3 лет.
- В течение 2 лет.
- В течение 1 года.
- В течение 6 месяцев.
- Нужен видимый результат.