**Центр поддержки экспорта Челябинской области**

**Оценка экспортной зрелости субъекта малого и среднего предпринимательства**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Полное наименование юридического лица | |  | |
| № | Вопрос | Весовой коэффициент | Варианты ответов |
| 1. | Конкурентоспособность на внутреннем рынке (весовой коэффициент направления – 0,2) | | |
| 1.1 | Как бы Вы оценили масштаб присутствия Вашей компании на внутреннем рынке в Вашем секторе? | 0,13 | 1. мы – лидеры на российском рынке в нашем секторе – 4 балла  2. наша компания входит в 3-5 ведущих компаний в своем секторе в России – 3 балла  3. мы – лидеры в регионе и один из лидеров в стране – 2 балла  4. имеем достаточное присутствие в своем регионе, но не представлены в других регионах России – 1 балл  5. пытаемся закрепиться и создать присутствие в нашем секторе – 0,1 балла |
| 1.2 | Как широко Ваша компания охватила внутренний рынок? | 0,13 | 1. имеем большую клиентскую базу по всей России – 4 балла  2. имеем большую клиентскую базу в своем регионе и отдельных ключевых регионах страны – 3 балла  3. имеем большую клиентскую базу только в своем регионе – 2 балла  4. работаем с несколькими региональными/национальными заказчиками – 1 балл  5. работаем с небольшим количеством локальных клиентов – только формируем клиентскую базу – 0,1 балла |
| 1.3 | Насколько выросли продажи Вашей продукции/услуг за последние 3 года (в среднем в году)? | 0,4 | 1. более чем на 20% - 4 балла  2. на 11-20% - 3 балла  3. на 6-10% - 2 балла  4. менее чем на 5% - 1 балл  5. ноль или отрицательный рост – 0,1 балла |
| 1.4 | Какую долю Ваша продукция/услуга занимают сейчас на внутреннем рынке? | 0,04 | 1. свыше 30% - 4 балла  2. 15-30% - 3 балла  3. 11-14% - 2 балла  4. 5-10% - 1 балл  5. менее 5% - 0,1 балла |
| 1.5 | Является ли Ваша продукция/услуга конкурентоспособной на внутреннем рынке с точки зрения цены? | 0,2 | 1. высококонкурентная как на фоне местной, так и импортной продукции – 4 балла  2. достаточно конкурентная, и мы предпринимаем шаги по повышению нашей конкурентоспособности – 3 балла  3. в некоторой степени конкурентная – зарубежная продукция может представлять угрозу – 2 балла  4. нам непросто конкурировать, особенно с импортной продукцией – 1 балл  5. неконкурентная - 0,1 балла |
| 1.6 | Насколько выгодно Ваша продукция/услуга отличается от продукции/услуг Ваших конкурентов на внутреннем рынке в части цены, качества, функциональности, уникальности либо иных преимуществ? | 0,1 | 1. очень выгодно – в высокой степени уникальная продукция, мы работаем над внедрением новых функций и качеств – 4 балла  2. очень выгодно – наша продукция/услуги имеют лучшие функции и качества, чем продукция/услуги большинства поставщиков на рынке – 3 балла  3. выгодно по некоторым аспектам, но не отличается высокой уникальностью – схожие функции и качества, как и у продукции/услуг большинства поставщиков – 2 балла  4. невыгодно – стараемся угнаться за конкурентами – 1 балл  5. Не выгодно – отстаем – 0,1 балла |
| 2. | Возможности в сфере маркетинга и продвижения (весовой коэффициент направления – 0,1) | | |
| 2.1 | Как часто в Вашей компании проводятся рыночные исследования и планирование деятельности на внутреннем рынке? | 0,3 | 1. всегда – 4 балла  2. большую часть времени или для большинства видов продукции/услуг/операций – 3 балла  3. иногда – 2 балла  4. редко – 1 балл  5. никогда не проводили исследований или перспективного планирования – 0,1 балла |
| 2.2 | Насколько активно Ваша компания рекламирует и продвигает свою продукцию/услуги на внутреннем рынке? | 0.2 | 1. очень агрессивно – 4 балла  2. относительно агрессивно – 3 балла  3. скромно – 2 балла  4. не активно – 1 балл  5. не занимаемся этим вообще – 0,1 балла |
| 2.3 | Есть ли у Вашей компании промо-материалы о Вашей продукции/услугах? | 0,5 | 1. да, полный пакет, включая брендирование, визитки, описание продукции, брошюры, рекламные материалы в местах продаж и пр., а также качественный веб-сайт на русском и английском языках, охватывающий всю линейку продукции – 4 балла  2. да, есть хороший пакет промо-материалов, включая качественный веб-сайт на русском языке, на котором представлены основаные виды продукции – 3 балла  3. 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 – 2 балла  4. у нас есть отдельные брошюры и (или) описание продукции, но еще нет веб-страницы – 1 балл  5. мы не используем каких-либо промо-материалов и у нас нет веб-страницы – 0,1 балла |
| 3. | Возможности человеческих ресурсов (весовой коэффициент направления – 0,15) | | |
| 3.1 | Есть ли у кого-либо из руководства или сотрудников опыт работы в маркетинге экспорта или международном бизнесе? | 0,25 | 1. более 1 менеджера/сотрудника со значительным опытом работы в сфере экспорта или международного бизнеса – 4 балла  2. 1 менеджер/сотрудник имеют опыт работы в сфере экспорта или международного бизнеса – 3 балла  3. один сотрудник имел на предыдущем месте работы некоторый опыт в сфере экспорта или международного бизнеса– 2 балла  4. у нас нет сотрудников с опытом работы в сфере экспорта или международного бизнеса, но мы планируем нанять такого специалиста – 1 балл  5. у нас нет сотрудников с опытом работы в сфере экспорта или международного бизнеса и нет возможности сейчас нанять такого специалиста– 0,1 балла |
| 3.2 | 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? | 0,35 | 1. более 1 менеджера/сотрудника в нашей компании говорят на английском языке или официальном языке целевого рынка – 4 балла  2. 1 менеджер/сотрудник в нашей компании говорят на английском языке или официальном языке целевого рынка – 3 балла  3. в нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке, но наша компания может привлечь соответствующую внешнюю языковую поддержку и (или0 мы находимся в процессе найма такого специалиста – 2 балла  4. в нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке, но мы можем рассмотреть возможность привлечения внешней поддержки – 1 балл  5. в нашей компании нет сотрудников, которые бы говорили на иностранном языке – не имеем сейчас возможности нанять соответствующих специалистов в штат или привлечь на условиях подряда– 0,1 балла |
| 3.3 | Как в Вашей компании решается вопрос с организацией нового экспорта или расширения существующего? | 0,25 | 1. нанимаем более 1 дополнительного сотрудника для создания экспортного департамента – 4 балла  2. нанимаем 1 дополнительную единицу для управления экспортом – 3 балла  3. можем рассмотреть возможность найма в штат дополнительного специалиста, но все еще анализируем ситуацию – 2 балла  4. скорее всего мы перераспределим полномочия и обучим существующих работников, так как не можем нанимать в штат новых специалистов – 1 балл  5. если придется экспортировать, экспортом занимался бы 1 из существующих штатных сотрудников в рамках имеющихся организационных структур, так как мы неможем себе позволить нанимать новых людей или перераспределять полномочия среди существующих – 0,1 балла |
| 3.4 | Как Вы реализуете или распространяете свою продукцию/услуги на внутреннем рынке? | 0,15 | 1. у нас высококвалифицированный персонал по сбыту и дистрибьюторы охватывают наиболее важные регионы – 4 балла  2. используем сочетание собственного сбытового персонала и (или) региональных дистрибьюторов в ключевых регионах страны – 3 балла  3. используем коммерческих представителей и (или) дистрибьюторов в своем регионе и расширяем свою деятельность в других регионах России – 2 балла  4. наша сбытовая сеть охватывает только сбытовой регион – 1 балл  5. у нас нет никакой сбытовой/дистрибьютерской сети – 0,1 балла |
| 4. | Международная конкурентоспособность (весовой коэффициент направления – 0,2) | | |
| 4.1 | Получала ли Ваша компания какие-либо предложения (заказы) от зарубежных фирм, не запрашивая их специально? | 0,2 | 1. много раз, и мы уже занимаемся соответствующим экспортом – 4 балла  2. много раз, и по большинству из них мы работаем, но мы все еще не экспортируем на регулярной основе – 3 балла  3. мы получили ряд запросов, но не смогли по ним отработать, так как были ориентированы преимущественно на наш внутренний рынок – 2 балла  4. один раз мы получили запрос, но не ответили на него – 1 балл  5. никогда не получали никаких запросов/заказов из за рубежа – 0,1 балла |
| 4.2 | Каков текущий статус Вашей экспортной деятельности? | 0,2 | 1. экспорт на несколько зарубежных рынков, который составляет более 10% нашего совокупного дохода – 4 балла  2. экспорт на один/малое число зарубежных рынков, который составляет менее 10% нашего совокупного дохода – 3 балла  3. экспортируем время от времени – 2 балла  4. экспортировали только один раз на основании полученного запроса – 1 балл  5. никогда не занимались экспортом – 0,1 балла |
| 4.3 | Обладает ли Ваша компания достаточными производственными мощностями или складскими запасами для удовлетворения спроса на внешних рынках? | 0,3 | 1. у нас переизбыток производственных мощностей, которые мы можем ориентировать на зарубежные рынки и (или) готовы инвестировать в создание дополнительных мощностей – 4 балла  2. на расширение деятельности на внешних рынках у нас есть инвестиционный план по финансированию дополнительной производственной мощности для удовлетворения зарубежного спроса – 3 балла  3. у нас не слишком большой объем свободных мощностей, мы близки к работе на полной мощности – 2 балла  4. у нас нет свободных мощностей, но у нас есть складские запасы, которые мы можем реализовать на зарубежных рынках – 1 балл  5. на данный момент у нас нет достаточных производственных мощностей – 0,1 балла |
| 4.4 | Насколько Ваша продукция/услуга дорога при транспортировке на большие расстояния? | 0,2 | 1. стоимость транспортировки незначительна относительно цены – 4 балла  2. транспортировка обходится не слишком дорого и составляет лишь малую долю в структуре стоимости – 3 балла  3. недешево, зависит от объема поставки – 2 балла  4. на транспортные издержки приходится значительная доля в структуре цены продукции – 1 балл  5. очень высокие издержки, транспортные издержки являются основной статьей в структуре стоимости продукции – 0,1 балла |
| 4.5 | Способна ли Ваша компания организовывать необходимые шеф-монтажные и пуско-наладочные работы (ПНР)/обучение/послепродажное обслуживание для Вашей продукции/услуг на зарубежных рынках? | 0,1 | 1. да, способна и (или) это неактуально для нашей продукции – 4 балла  2. да, это не потребует больших вложений – 3 балла  3. могли бы, но это потребует инвестиций в создание системы – 2 балла  4. это будет сложно, так как потребует действий или инвестиций, которые будет сложно реализовать, наша продукция/услуги требуют очень больших усилий в части ПНР/ обучение/послепродажное обслуживание – 1 балл  5. нет, наша компания не способна на организацию и проведение таких мероприятий для обслуживания внешних рынков – 0,1 балла |
| 5. | Приверженность экспортной деятельности (весовой коэффициент направления – 0,2) | | |
| 5.1 | Привержено ли руководство Вшей компании экспорту как новому виду деятельности или как деятельности, требующей расширения? | 0,3 | 1. привержено в высокой степени – уже утвержден план действий – 4 балла  2. достаточно привержено – провели первичные исследования – 3 балла  3.мы заинтересованы, но еще не предпринимали никаких шагов – 2 балла  4. мы бы хотели наладить экспорт, чтобы компенсировать падение внутренних цен и (или) сократить объем складских запасов – 1 балл  5. мы не заинтересованы в расширении работы на внешних рынках в данный момент – 0,1 балла |
| 5.2 | Сколько времени руководство Вашей компании готово ждать достижения приемлемых результатов от экспортной деятельности? | 0,3 | 1. до 3 лет – 4 балла  2. до 2 лет – 3 балла  3. до 1 года – 2 балла  4. до 6 месяцев – 1 балл  5.нужны немедленные результаты – 0,1 балла |
| 5.3 | Проводились ли Вашей компанией какие-либо исследования рынка или какие либо мероприятия по продвижению на зарубежные рынки? | 0,3 | 1. да, проведено исследование по изучению общих международных рыночных тенденций/стандартов и специальное исследование ряда ключевых потенциальных рынков, а также мероприятия по тестированию зарубежных рынков и продвижению продукции – 4 балла  2. проведено первичное исследование ситуации на международном рынке, а также тенденций/стандартов, и мы готовы изучить потенциальные рынки – 3 балла  3.еще не проводили каких-либо исследований, но стремимся узнать больше о ситуации на международном рынке и тенденциях/стандартах , относящихся к нашей продукции – 2 балла  4.не проводили никаких исследований – 1 балл  5. у нас нет возможностей или средств для проведения каких-либо исследований – 0,1 балла |
| 5.4 | Вы пойдете на адаптацию Вашей продукции/услуг и (или) упаковки под особенности зарубежных рынков? | 0,1 | 1. мы уже вкладываемся в такую адаптацию на начальном уровне формирования продукции/услуг/упаковки – 4 балла  2. охотно пойдем на такую адаптацию – 3 балла  3. мы могли бы рассмотреть возможность некоторой коррекции продукции/услуг/упаковки – 2 балла  4.неохотно пошли бы на это – нам очень сложно внедрять изменения – 1 балл  5. не пойдем на это – не считаем, что могли бы адаптировать свою продукцию/услуги или что следует это сделать – 0,1 балла |
| 6. | Финансовые возможности (весовой коэффициент направления – 0,15) | | |
| 6.1 |  | 0,3 | 1. Уже накоплены собственные ресурсы и хороший уровень оборотного капитала, а также имеем доступ к дополнительному финансированию от инвесторов или финансовых учреждений – 4 балла  2. Управляем работами на внутреннем рынке, имея адекватный объем оборотного капитала, и можем расчитывать на поддержку от инвесторов или нашего банка для расширения деятельности – 3 балла  3. Способны финансировать нашу деятельность на внутреннем рынке, но не уверены в том, что сможем привлечь дополнительные ресурсы для развития на международном рынке – 2 балла  4. Работаем в условиях довольно сжатого бюджета – будет сложно финансировать экспортную деятельность – 1 балл  5. Тяжело финансировать деятельность даже на внутреннем рынке – хронический недостаток оборотного капитала – 0,1 балла |
| 6.2 | Какой объем средств Ваша компания может позволить себе тратить на развитие экспорта каждый год? | 0,4 | 1. Свыше 3 000 000 руб. – 4 балла  2. 1 500 000 – 3 000 000 руб. – 3 балла  3. 750 000 – 1 499 000 руб. – 2 балла  4. 350 000 – 749 000 руб.– 1 балл  5. Менее 350 000 руб. – 0,1 балла |
| 6.3 | Какие условия отсрочки оплаты Вы могли бы предложить солидным зарубежным покупателям? | 0,3 | 1. Более 120 дней – 4 балла  2. 90 – 120 дней – 3 балла  3. 30 – 89 дней – 2 балла  4. Оплата при поставке – 1 балл  5. оплата авансом – 0,1 балла |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (должность руководителя) | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (Ф.И.О. руководителя) | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (подпись)  М.П. |