**АНКЕТА ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Мониторинг наличия (отсутствия) административных барьеров и оценки состояния конкурентной среды предпринимательской деятельности в Бардымском районе**

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

1. **К КАКОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТНОСИТСЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА, КОТОРЫЙ ВЫ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ?**

|  |  |
| --- | --- |
| Сельское хозяйство - животноводство |  |
| Сельское хозяйство - растениеводство |  |
| Охота и лесное хозяйство |  |
| Рыболовство, рыбоводство |  |
| Добыча полезных ископаемых |  |
| Обрабатывающие производства |  |
| Информационные технологии |  |
| Туризм |  |
| Фармацевтика |  |
| Научные исследования |  |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды |  |
| Строительство |  |
| Оптовая торговля |  |
| Розничная торговля |  |
| Деятельность гостиниц и ресторанов |  |
| Транспорт |  |
| Связь |  |
| Финансовая деятельность – банки и другие финансово-кредитные учреждения |  |
| Финансовая деятельность – страховые компании |  |
| Финансовая деятельность – микрофинансовые организации |  |
| Финансовая деятельность – другое |  |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг |  |
| Дошкольное и начальное общее образование |  |
| Основное общее, среднее (полное) общее, начальное и среднее профессиональное образование |  |
| Высшее профессиональное образование |  |
| Деятельность в области здравоохранения |  |
| Реклама / маркетинг |  |
| Культура |  |
| Предоставление социальных услуг |  |
| Предоставление коммунальных услуг |  |
| Предоставление персональных услуг |  |
| Другое |  |

1. **В ТЕЧЕНИЕ КАКОГО ПЕРИОДА ВРЕМЕНИ СУЩЕСТВУЕТ ВАШ БИЗНЕС?**

|  |  |
| --- | --- |
| Менее 1 года |  |
| От 1 года до 5 лет |  |
| Более 5 лет |  |
| Затрудняюсь ответить |  |

1. **КАКУЮ ДОЛЖНОСТЬ ВЫ ЗАНИМАЕТЕ В** **ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРУЮ ВЫ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ?**

|  |  |
| --- | --- |
| Собственник бизнеса (совладелец) |  |
| Руководитель высшего звена (генеральный директор, заместитель генерального директора или иная аналогичная позиция) |  |
| Руководитель среднего звена (руководитель управления /подразделения/ отдела) |  |
| Служащий, сотрудник, работник |  |

1. **КАКОВА ПРИМЕРНАЯ ВЕЛИЧИНА ГОДОВОЙ ВЫРУЧКИ БИЗНЕСА, КОТОРЫЙ ВЫ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ?**

|  |  |
| --- | --- |
| До 500 тысяч рублей |  |
| От 501 тысячи рублей до 1 млн. рублей |  |
| От 1,1 до 10 млн. рублей |  |
| От 11 до 50 млн. рублей |  |
| От 51 до 120 млн. рублей |  |
| От 121 до 800 млн. рублей |  |
| От 801 до 2000 млн. рублей |  |
| Более 2000 млн. рублей |  |
| Затрудняюсь ответить |  |

1. **ЧИСЛЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ?**

|  |  |
| --- | --- |
| До 15 человек |  |
| От 16 до 100 человек |  |
| От 101 до 250 человек |  |
| От 251 до 500человек |  |
| От 501 до 1 000 человек |  |
| Свыше 1 000 человек |  |

1. **ОСНОВНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ (ТОВАРОМ, РАБОТОЙ, УСЛУГОЙ) ВАШЕГО БИЗНЕСА ЯВЛЯЕТСЯ:**(*пожалуйста, выберите один вариант ответа)*

|  |  |
| --- | --- |
| Услуги |  |
| Сырье или материалы для дальнейшей переработки |  |
| Компоненты для производства конечной продукции |  |
| Конечная продукция |  |
| Бизнес осуществляет торговлю или дистрибуцию товаров и услуг, произведённых другими компаниями |  |
| Другое |  |

**ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНЦИИ И КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В БАРДЫМСКОМ РАЙОНЕ**

1. **ВЫБЕРИТЕ УТВЕРЖДЕНИЕ, НАИБОЛЕЕ ТОЧНО ХАРАКТЕРИЗУЮЩЕЕ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА.**

(*пожалуйста, укажите один наиболее подходящий вариант ответа)*

|  |  |
| --- | --- |
| Для сохранения рыночной позиции Вашего бизнеса нет необходимости реализовывать какие-либо меры по повышению конкурентоспособности Вашей продукции/ работ/услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное)–**нет конкуренции** |  |
| Для сохранения рыночной позиции Вашего бизнеса время от времени (раз в 2-3года) может потребоваться реализация мер по повышению конкурентоспособности Вашей продукции/работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное)–**слабая конкуренция** |  |
| Для сохранения рыночной позиции Вашего бизнеса необходимо регулярно (раз в год или чаще)предпринимать меры по повышению конкурентоспособности Вашей продукции/работ/услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное)-**умеренная конкуренция** |  |
| Для сохранения рыночной позиции Вашего бизнеса необходимо регулярно (раз в год или чаще)предпринимать меры по повышению конкурентоспособности Вашей продукции/работ/услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное), а также время от времени(раз в 2-3 года) применять новые способы ее повышения, неиспользуемые компанией ранее–**высокая конкуренция** |  |
| Для сохранения рыночной позиции Вашего бизнеса необходимо постоянно (раз в годи чаще) применять новые способы повышения конкурентоспособности Вашей продукции/ работ/услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное), неиспользуемые компанией ранее–**очень высокая конкуренция** |  |

1. **ОЦЕНИТЕ УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ НА СЛЕДУЮЩИХ ЦЕЛЕВЫХ РЫНКАХ БАРДЫМСКОГО РАЙОНА.**

(*пожалуйста, укажите один наиболее подходящий вариант ответа)*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Высокая конкуренция | Умеренная конкуренция | Слабая конкуренция | Нет конкуренции | Затрудняюсь ответить |
| Рынок услуг дошкольного образования |  |  |  |  |  |
| Рынок услуг детского отдыха и оздоровления |  |  |  |  |  |
| Рынок услуг дополнительного образования детей |  |  |  |  |  |
| Рынок медицинских услуг |  |  |  |  |  |
| Рынок услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья |  |  |  |  |  |
| Рынок услуг в сфере культуры |  |  |  |  |  |
| Рынок услуг в сфере спорта |  |  |  |  |  |
| Рынок услуг жилищно-коммунального хозяйства |  |  |  |  |  |
| Розничная торговля |  |  |  |  |  |
| Рынок услуг перевозок пассажиров наземным транспортом |  |  |  |  |  |
| Рынок услуг связи |  |  |  |  |  |
| Рынок услуг социального обслуживания населения |  |  |  |  |  |

1. **ОЦЕНИТЕ ПРИМЕРНОЕ КОЛИЧЕСТВО ВАШИХ КОНКУРЕНТОВ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ АНАЛОГИЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ (ТОВАР, РАБОТУ, УСЛУГУ) ?**

|  |  |
| --- | --- |
| Нет конкурентов |  |
| От 1 до 3 конкурентов |  |
| 4 и более конкурентов |  |
| Большое число конкурентов |  |

1. **КАК ИЗМЕНИЛОСЬ ЧИСЛО КОНКУРЕНТОВ ВАШЕГО БИЗНЕСА НА ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 ГОДА?**

|  |  |
| --- | --- |
| Увеличилось на1-3 конкурента |  |
| Увеличилось более чем на 4 конкурента |  |
| Сократилось на 1-3 конкурента |  |
| Сократилось более чем на 4 конкурента |  |
| Не изменилось |  |

1. **ОЦЕНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БАРДЫМСКОМ РАЙОНЕ.**

(*пожалуйста, укажите один наиболее подходящий вариант ответа)*

|  |  |
| --- | --- |
| Хорошие |  |
| Удовлетворительные |  |
| Неудовлетворительные |  |
| Плохие |  |

1. **НАСКОЛЬКО ЛЕГКО ИЛИ СЛОЖНО НАЧАТЬ С НУЛЯ НОВЫЙ БИЗНЕС В БАРДЫМСКОМ РАЙОНЕ?**

|  |  |
| --- | --- |
| Сложно |  |
| Легко |  |

1. **КАКИЕ СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ВАШЕГО БИЗНЕСА ВЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 ГОДА?**

*(пожалуйста, укажите один или несколько вариантов ответа)*

|  |  |
| --- | --- |
| Покупка машин и оборудования |  |
| Покупка технологий, патентов, лицензий, ноу-хау |  |
| Использование новых способов продвижения продукта |  |
| Обучение персонала |  |
| Развитие и расширение системы представительств |  |
| Вывод на рынок новых продуктов |  |
| Ничего не предпринимал для повышения конкурентоспособности |  |

1. **ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 ГОДА ВЫ ПЛАНИРОВАЛИ ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ?**

|  |  |
| --- | --- |
| Да |  |
| Нет |  |

**9. СТАЛКИВАЛАСЬ ЛИ ВАША ОРГАНИЗАЦИЯ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ В СВЯЗИ С ВЫХОДОМ НА НОВЫЕ РЫНКИ?**

|  |  |
| --- | --- |
| Нет, особых препятствий нет |  |
| Да, сталкивался с незначительными препятствиями |  |
| Да, сталкивался со значительными препятствиями |  |

**10. КАК ВЫ СЧИТАЕТЕ, КАКИЕ ПРЕПЯТСТВИЯ ЯВЛЯЮТСЯ СУЩЕСТВЕННЫМИ ПРИ ВЫХОДЕ НА НОВЫЕ РЫНКИ?**

|  |  |
| --- | --- |
| Высокие начальные издержки |  |
| Жёсткое противодействие традиционных участников рынка |  |
| Насыщенность новых рынков сбыта |  |
| Нет информации о ситуации на новых рынках |  |
| Поддержка местными властями традиционных участников рынка |  |
| Привязанность поставщиков и потребителей к традиционным участникам рынка |  |
| Никакие |  |

**11. В КАКИХ СФЕРАХ И ОТРАСЛЯХ, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ НЕОБХОДИМО РАЗВИВАТЬ КОНКУРЕНЦИЮ В НАШЕМ РАЙОНЕ?**

|  |
| --- |
|  |

**ОЦЕНКА БАРЬЕРОВ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1. **НАЗОВИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, САМОЕ БОЛЬШОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ, С КОТОРЫМ СТАЛКИВАЕТСЯ ВАШ БИЗНЕС В СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ?**

|  |  |
| --- | --- |
| Доступ к получению земельного участка |  |
| Работа налоговых служб |  |
| Нестабильность законодательства |  |
| Коррупция |  |
| Сложность/ затянутость процедуры получения лицензий, разрешений |  |
| Высокие ставки налогообложения |  |
| Необходимость установления партнёрских отношений с органами власти |  |
| Политическая нестабильность |  |
| Ограничение/ сложность доступа к поставкам товаров, оказанию услуг и выполнению работ в рамках госзакупок |  |
| Ограничение органами власти инициатив по организации совместной деятельности малых предприятий (например, в части создания совместных предприятий, кооперативов и др.) |  |
| Судебная система |  |
| Силовое давление со стороны правоохранительных органов |  |
| Влияние криминальных структур |  |
| Нет ограничений |  |
| Другое |  |

1. **КАК БЫ ВЫ ОХАРАКТЕРИЗОВАЛИ СОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ВЛАСТИ НА ОСНОВЕ ОПЫТА ВАШЕГО БИЗНЕСА?**

|  |  |
| --- | --- |
| Органы власти помогают бизнесу своими действиями |  |
| Органы власти ничего не предпринимают, что и требуется |  |
| Органы власти не предпринимают каких-либо действий, но их участие необходимо |  |
| Органы власти мешают бизнесу своими действиями |  |
| В чем-то органы власти помогают, в чем-то мешают |  |
| Затрудняюсь ответить |  |

1. **ПО ВАШЕЙ ОЦЕНКЕ, НАСКОЛЬКО ПРЕОДОЛИМЫ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИИ ОТКРЫТИЯ НОВОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВНОМ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА РЫНКЕ?**

(*пожалуйста, укажите один наиболее подходящий вариант ответа)*

|  |  |
| --- | --- |
| Есть непреодолимые административные барьеры |  |
| Есть барьеры, преодолимые при осуществлении незначительных затрат |  |
| Административные барьеры есть, но они преодолимы без существенных затрат |  |
| Нет административных барьеров |  |
| Затрудняюсь ответить |  |

1. **ПОВАШЕЙ ОЦЕНКЕ, КАК ИЗМЕНИЛСЯ УРОВЕНЬ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ НА ОСНОВНОМ ДЛЯ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКЕ В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ 3 ЛЕТ?**

(*пожалуйста, укажите один наиболее подходящий вариант ответа)*

|  |  |
| --- | --- |
| Административные барьеры были полностью устранены |  |
| Бизнесу стало проще преодолевать административные барьеры, чем раньше |  |
| Уровень и количество административных барьеров не изменились |  |
| Бизнесу стало сложнее преодолевать административные барьеры, чем раньше |  |
| Ранее административные барьеры отсутствовали, однако сейчас появились |  |
| Административные барьеры отсутствуют, как и ранее |  |

**БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА УЧАСТИЕ В ОПРОСЕ!**

**НАДЕЕМСЯ НА ДАЛЬНЕЙШЕЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!**