**Опрос представителей бизнеса. 2015 год.**

Уважаемый представитель бизнеса!

Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации (далее – Аналитический центр) с 3 марта по 5 апреля 2015 года проводит опрос представителей бизнеса о состоянии конкурентной среды. Данный опрос проводится во второй раз, его проведение планируется на ежегодной основе. С результатами прошлогоднего опроса можно ознакомиться [здесь](http://ac.gov.ru/files/publication/a/3112.pdf).

Целью данного опроса является комплексное исследование «самочувствия» бизнеса в сложившихся экономических и политических условиях ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности. Кроме того, результаты опроса позволят оценить эффективность проводимых государством мер по поддержке российского бизнеса и содействию развитию конкуренции на рынках товаров и услуг страны. Мнение представителей бизнеса позволит выявить основные факторы, ограничивающие развитие добросовестной конкуренции, а также оценить динамику развития этих факторов и эффективность борьбы государства с ними. По итогам опроса будут выработаны рекомендации и предложения по формированию механизмов, способствующих снижению недобросовестной конкуренции и устранению факторов, негативно влияющих на состояние конкурентной среды на российских рынках. По результатам опроса будет подготовлен Доклад о состоянии конкурентной среды, который будет размещен на сайте Аналитического центра, где Вы сможете с ним ознакомиться. Результаты опроса полностью анонимны и будут представлены исключительно в обобщенном виде.

Заполнение ответов на вопросы займет у Вас от 20 до 25 минут. При возникновении сложностей или уточняющих вопросов Вы можете позвонить в Аналитический центр по телефону (495) 632 98 53 или направить свой вопрос на адрес электронной почты quest@ac.gov.ru.

Пожалуйста, укажите Ваш e-mail для обратной связи (по желанию): 

Для начала, пожалуйста, ответьте на несколько общих вопросов, посвященных бизнесу, который Вы представляете.

1К какой сфере экономической деятельности относится деятельность бизнеса, который Вы представляете?

* Оптовая и розничная торговля
* Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство
* Предоставление услуг (в том числе транспортных услуг и услуг связи, коммунальных услуг), за исключением финансовых услуг
* Предоставление финансовых услуг
* Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака
* Текстильное и швейное производство, производство кожи и изделий из кожи
* Деревообрабатывающая промышленность и целлюлозно-бумажное производство
* Химическая промышленность
* Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий
* Производство строительных материалов
* Производство неметаллических изделий (в том числе из резин и пластмасс)
* Производство машин и оборудования
* Производство электронного и оптического оборудования
* Транспортное машиностроение
* Строительство
* Производство и распределение электроэнергии, газа, воды
* Другое *(пожалуйста, укажите)*

2Основной продукцией (товаром, услугой), предлагаемой бизнесом, который Вы представляете, является:

* Услуги
* Сырье или материалы для дальнейшей переработки
* Компоненты для производства конечной продукции
* Конечная продукция
* Торговля и дистрибьюция товаров и услуг, произведенных другими компаниями
* Другое *(пожалуйста, укажите)*

3По Вашим оценкам, какую долю в годовом обороте бизнеса, который Вы представляете, составляет оборот на основном продуктовом рынке?

*Подсказка к вопросу №3: Под основным рынком следует понимать тот продуктовый рынок (рынок товаров/ работ/ услуг), который обеспечивает бизнесу основную долю (или наибольшую долю, если речь идет о многопродуктовом бизнесе) от общего результата его деятельности.*

* До 20%
* От 20% до 50%
* От 50% до 80%
* Более 80%

4Какой географический рынок является основным для бизнеса, который Вы представляете?

*Подсказка к вопросу № 4: Под основным рынком следует понимать тот географический рынок, который обеспечивает бизнесу основную долю от общего результата его деятельности.*

* Рынки стран СНГ
* Рынки стран дальнего зарубежья
* Рынок Российской Федерации
* Рынок отдельного муниципального образования (локальный рынок)
* Рынок отдельного российского региона или нескольких регионов *(пожалуйста, укажите все подходящие ответы)*

5Как долго осуществляет свою деятельность бизнес, который Вы представляете?

* Менее 1 года
* От 1 до 5 лет
* Более 5 лет

6Какова примерная величина годового оборота бизнеса, который Вы представляете?

* До 60 млн. рублей (микропредприятие\*)
* От 60 до 400 млн рублей (малое предприятие\*)
* От 400 до 1000 млн рублей (среднее предприятие\*)
* Более 1000 млн рублей
* Затрудняюсь ответить

*\* В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 г. №101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»*

7Какова численность сотрудников бизнеса, который Вы представляете, в настоящее время?

* До 15 человек
* От 16 до 100 человек
* От 101 до 250 человек
* От 251 до 1000 человек
* Более 1000 человек

8Какую должность Вы занимаете в организации, которую Вы представляете?

*(пожалуйста, укажите все подходящие варианты ответа):*

* Собственник бизнеса (совладелец)
* Руководителем высшего звена (генеральный директор, заместитель генерального или иная аналогичная позиция)
* Руководитель среднего звена (руководитель управления/подразделения)
* Неруководящий сотрудник

Далее, пожалуйста, ответьте на вопросы, посвященные состоянию конкуренции на основном рынке для бизнеса, который Вы представляете

9По Вашему мнению, создает ли конкуренция стимулы для развития и расширения (выход на новые географические или продуктовые рынки, осуществление инвестиций в инновации, проведение модернизации) на основном рынке для бизнеса, который Вы представляете?

*Подсказка к вопросу №9:****Здесь и далее****под основным рынком следует понимать тот продуктовый рынок (рынок товаров/ работ/ услуг), который обеспечивает бизнесу основную долю (или наибольшую долю, если речь идет о многопродуктовом бизнесе) от общего результата его деятельности.*

* Да
* Нет
* Иногда да, иногда нет
* Затрудняюсь ответить

10Выберите утверждение, наиболее точно характеризующее условия ведения бизнеса, который Вы представляете:

* Для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса нет необходимости реализовывать какие-либо меры по повышению конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное)
* Для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса время от времени может потребоваться реализация мер по повышению конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное)
* Для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса необходимо регулярно предпринимать меры по повышению конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное)
* Для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса необходимо регулярно предпринимать меры по повышению конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное), время от времени разрабатывая новые способы ее повышения
* Для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса необходимо непрерывно разрабатывать новые способы повышения конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное)
* Затрудняюсь ответить

11Оцените примерное число конкурентов бизнеса, который Вы представляете, на основном для него рынке?

* Нет конкурентов
* От 1 до 3 конкурентов
* 4 и более конкурентов
* Сложно подсчитать (большое количество конкурентов)
* Затрудняюсь ответить

12Как изменилось число конкурентов бизнеса, который Вы представляете, на основном рынке товаров и услуг за последние 3 года?

* Увеличилось
* Сократилось
* Не изменилось
* Затрудняюсь ответить

В зависимости от ответа на вопрос № 12.

13По Вашему мнению, что оказало наиболее сильное влияние на изменение числа конкурентов на рынке, основном для бизнеса, который Вы представляете?

*(возможно отметить несколько вариантов)*

*Подсказка к вопросу №13:****Если компания осуществляет дистрибуцию продукции, производимой другими компаниями****, увеличение числа конкурентов, реализующих импортную продукцию должно рассматриваться как увеличение числа российских конкурентов.*

**При выборе 1 варианта ответа в вопросе № 12.**

Увеличилось в результате:

* Изменения нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность предпринимателей
* Появления новых российских конкурентов
* Появления новых иностранных конкурентов
* Другое *(пожалуйста, укажите)*

**При выборе 2 варианта ответа в вопросе № 12.**

Сократилось в результате:

* Сделок слияния и поглощения
* Изменения нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность предпринимателей
* Антиконкурентных действий органов власти/ давления со стороны органов власти
* Ухода иностранных конкурентов с рынка
* Ухода российских конкурентов с рынка
* Другое *(пожалуйста, укажите)*

14Как бы Вы охарактеризовали деятельность органов власти на основном для бизнеса, который Вы представляете, рынке?

* Органы власти помогают бизнесу своими действиями
* Органы власти не предпринимают каких-либо действий, что и требуется
* Органы власти не предпринимают каких-либо действий, но их участие необходимо
* Органы власти только мешают бизнесу своими действиями
* Другое *(пожалуйста, укажите)*
* Затрудняюсь ответить

Также, пожалуйста, ответьте на ряд вопросов, посвященных условиям ведения бизнеса, который Вы представляете, при нынешнем состоянии конкурентной среды

15Какие проблемы, с которыми сталкивался бизнес, который Вы представляете, Вы считаете наиболее серьезными?

*(укажите не более 5 вариантов ответов)*

* Сложность получения доступа к земельным участкам
* Нестабильность российского законодательства в отношении регулирования деятельности предприятий
* Коррупция
* Высокие барьеры доступа к финансовым ресурсам (в частности, высокая стоимость кредитов)
* Конкуренция со стороны теневого сектора
* Сложность/ затянутость процедуры получения разрешений/ лицензий
* Высокие налоги
* Недостаток квалифицированных кадров
* Неразвитость инновационной инфраструктуры (включающей в себя научно-исследовательские центры, иные исследовательские и инновацонно-технологические центры)
* Высокие транспортные и логистические издержки
* Неразвитость транспортной сети
* Высокие таможенные издержки (при осуществлении поставок продукции на экспорт)
* Ограничение доступа к товарам и услугам субъектов естественных монополий (электроснабжение, водоснабжение, водоочистка, водоотведение, теплоснабжение, газоснабжения), в том числе экономические – высокая стоимость доступа
* Ограничение доступа к закупкам компаний с госучастием и субъектов естественных монополий
* Ограничение доступа к поставкам товаров, оказанию услуг и выполнению работ в рамках госзакупок
* Необходимость установления партнерских отношений с органами власти
* Ограничение органами власти инициатив по организации совместной деятельности малых предприятий (например, в части создания совместных предприятий, кооперативов и др.)
* Иные антиконкурентные действия органов власти/ давление со стороны органов власти
* Давление со стороны конкурентов
* Давление со стороны поставщиков
* Давление со стороны клиентов
* Другое *(пожалуйста, укажите)*

16Испытывает ли бизнес, который Вы представляете, на основном для себя рынке антиконкурентное давление со стороны субъекта, занимающего доминирующее положение (занимающего не менее 50% данного рынка)?

* Да
* Нет
* Время от времени
* Затрудняюсь ответить

17Что из указанных ниже факторов конкурентоспособности продукции/ работ/ услуг играет наиболее важную роль на рынке, который является основным для бизнеса, который Вы представляете?

* Низкая цена продукции
* Высокое качество продукции
* Уникальность продукции
* Доверительные отношения с клиентами
* Доверительные отношения с поставщиками
* Другое *(пожалуйста, укажите)*

18По Вашим примерным оценкам, насколько снизятся объемы реализации продукции/ работ/ услуг бизнеса, который Вы представляете, на основном рынке при увеличении цены данной продукции/ работ/ услуг на 15% при условии, что цены конкурентов останутся неизменными?

* Объемы продаж не изменятся
* Объемы продаж снизятся менее чем на 15%
* Объемы продаж снизятся примерно на 15%
* Объемы продаж снизятся более чем на 15%
* Объемы продаж снизятся почти на 100%
* Затрудняюсь ответить

19Какие из перечисленных ниже мер для повышения конкурентоспособности Вашей продукции/ работ/ услуг и развитию бизнеса, который Вы представляете, предпринимались Вами или Вашими коллегами в течение последних 3 лет?

*(пожалуйста, укажите все подходящие варианты ответа)*

* Сокращение затрат на производство/ реализацию продукции (не снижая при этом объема производства/ реализации продукции)
* Покупка машин и технологического оборудования
* Приобретение технологий, патентов, лицензий, ноу-хау
* Самостоятельное проведение НИОКР
* Новые способы продвижения продукции (маркетинговые стратегии)
* Обучение персонала
* Разработка новых модификаций производимой продукции
* Выход на новые продуктовые рынки (реализация полностью нового для бизнеса товара/ работы/ услуги)
* Развитие и расширение системы представительств (торговой сети, сети филиалов и пр.)
* Выход на новые географические рынки
* Не предпринималось никаких действий
* Другое *(пожалуйста, укажите)*

20Планирует ли бизнес, который Вы представляете, осуществлять какие-либо из перечисленных мероприятий для его расширения в ближайшие 3 года?

*(пожалуйста, укажите все подходящие варианты ответа)*

* Выход на новые продуктовые рынки (реализация полностью нового для бизнеса товара/ работы/ услуги)
* Выход на новые географические рынки
* Ничего из перечисленного не планируется
* Затрудняюсь ответить

21По Вашему мнению, существуют ли для бизнеса, который Вы представляете, препятствия для расширения в части реализации принципиально нового для него товара/ работы/ услуги?

* Особых препятствий нет
* Есть препятствия, но они преодолимы без существенных затрат
* Есть препятствия, преодолимые при существенных затратах
* Есть непреодолимые препятствия
* Затрудняюсь ответить

22По Вашему мнению, какие препятствия из перечисленных ниже являются наиболее существенными для расширения действующего бизнеса в части реализации принципиально нового для него товара/ работы/ услуги?

*(укажите не более 4 вариантов ответов)*

* Отсутствие информации о конкурентной ситуации на рынках
* Насыщенность рынков сбыта
* Высокие начальные издержки
* Жесткое противодействие традиционных участников рынка (производителей и поставщиков товаров и услуг)
* Поддержка местными властями традиционных участников рынка (производителей и поставщиков товаров и услуг)
* Лояльность поставщиков и потребителей к традиционным участникам рынка (производителям и поставщикам услуг)
* Неразвитость инновационной инфраструктуры (количество научно-исследовательских, инновационно-технологических и иных аналогичных центров)
* Недостаточное качество инновационной инфраструктуры (научно-исследовательских, инновационно-технологических и иных аналогичных центров)
* Высокие транспортные издержки
* Невозможность быстрого достижения необходимых масштабов деятельности, обеспечивающих прибыльность
* Преимущества конкурентов вследствие обладания уникальными источниками сырья, патентами, лицензиями, ноу-хау, технологическими образцами и т.д.
* Нехватка финансовых средств
* Нет ограничений
* Другое *(пожалуйста, укажите)*

23По Вашему мнению, существуют ли для бизнеса, который Вы представляете, препятствия для выхода на новые географические рынки?

* Особых препятствий нет
* Есть препятствия, но они преодолимы без существенных затрат
* Есть препятствия, преодолимые при существенных затратах
* Есть непреодолимые препятствия
* Затрудняюсь ответить

24По Вашему мнению, какие препятствия из перечисленных ниже являются наиболее существенными для выхода действующего бизнеса на новыегеографические рынки?

*(пожалуйста, выберите не более 4 ответов)*

* Отсутствие информации о конкурентной ситуации на новых рынках
* Насыщенность рынков сбыта
* Высокие начальные издержки для организации бизнеса на новом географическом рынке
* Опасение обвала цен
* Жесткое противодействие традиционных участников рынка (производителей и поставщиков товаров и услуг)
* Поддержка местными властями традиционных участников рынка (производителей и поставщиков товаров и услуг)
* Лояльность поставщиков и потребителей к традиционным участникам рынка (производителям и поставщикам услуг)
* Высокие транспортные издержки
* Высокие логистические и таможенные издержки (при выходе на внешние рынки)
* Невозможность быстрого достижения необходимых масштабов деятельности, обеспечивающих прибыльность
* Преимущества конкурентов вследствие обладания уникальными источниками сырья, патентами, лицензиями, ноу-хау, технологическими образцами и т.д.
* Нехватка финансовых средств
* Нет ограничений
* Другое *(пожалуйста, укажите)*

Ваши комментарии и предложения



Благодарим Вас за участие в исследовании!

