

**ZA6585**

**Flash Eurobarometer 421  
(Internationalisation of Small and Medium-Sized Enterprises)**

**Country Questionnaire  
Estonia (Russian)**

|   |                           |
|---|---------------------------|
| A | Номер Вашего исследования |
|---|---------------------------|

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|--|--|--|--|

|         |
|---------|
| FL415 A |
|---------|

|   |             |
|---|-------------|
| B | Государство |
|---|-------------|

|  |  |
|--|--|
|  |  |
|--|--|

|         |
|---------|
| FL415 B |
|---------|

|   |                |
|---|----------------|
| C | Номер интервью |
|---|----------------|

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|

|         |
|---------|
| FL415 C |
|---------|

|      |                                    |
|------|------------------------------------|
| NACE | Код NACE ( информация для выборки) |
|------|------------------------------------|

|  |
|--|
|  |
|--|

|  |  |  |  |                    |
|--|--|--|--|--------------------|
|  |  |  |  | код NACE — 4 цифры |
|--|--|--|--|--------------------|

|            |
|------------|
| FL415 NACE |
|------------|

|  |
|--|
|  |
|--|

|      |  |
|------|--|
| SIZE | Размер компании (информация для выборки) |
|------|--|

|  |
|--|
|  |
|--|

|  |  |  |  |  |                 |
|--|--|--|--|--|-----------------|
|  |  |  |  |  | Размер компании |
|--|--|--|--|--|-----------------|

|            |
|------------|
| FL415 SIZE |
|------------|

|   |
|---|
| (ВВЕДЕНИЕ 1) Здравствуйте, меня зовут (ИМЯ), я звоню из TNS Emor. Я могу поговорить с вашим генеральным директором, директором предприятия, финансовым директором или любым другим сотрудником по правовым вопросам, кто отвечает за принятие решений в вашей компании? |
|---|

|  |
|--|
| (ВВЕДЕНИЕ 2) ЕСЛИ СЕКРЕТАРЬ ПРОСИТ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ: Мы обращаемся (к руководящим лицам) в компаниях по всей Европе, чтобы узнать их отношение к существующей ситуации в деловом мире. На основании предоставленной информации будут приниматься соответствующие решения и формироваться политики будущего Европы. Я был/-а бы очень благодарен/-на за возможность побеседовать с ним/ней и учесть его/её мнение в данном исследовании. |
|--|

|  |
|--|
| ЕСЛИ НУЖНОГО РЕСПОНДЕНТА НЕТ НА МЕСТЕ, СОГЛАСУЙТЕ ВРЕМЯ ВСТРЕЧИ\ЗВОНКА |
|--|

(ВВЕДЕНИЕ 3) (ЕСЛИ РАЗГОВАРИВАЕТЕ С НУЖНЫМ РЕСПОНДЕНТОМ). Здравствуйте, меня зовут (ИМЯ), я звоню из TNS Emog, компании по изучению рынков.

(ВВЕДЕНИЕ 4) Мы обращаемся (к руководящим лицам) в компаниях по всей Европе, чтобы узнать их отношение к существующей ситуации в деловом мире. Поэтому нам очень важно знать мнение вашей компании. На основании предоставленной информации будут приниматься соответствующие решения и формироваться политики будущего Европы. Можете ли Вы уделить мне некоторое время и ответить на несколько вопросов? Это займет не более 15 минут ...

ЗАДАЙТЕ LAN1 ТОЛЬКО В BE, EE, FI, IE, LV, LU, MT, ES, MD, MK, TR

LAN1 На каком языке Вы желаете дать это интервью?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|                              |    |
|------------------------------|----|
| Австрия — немецкий           | 1  |
| Бельгия — голландский        | 2  |
| Бельгия — французский        | 3  |
| Болгария — болгарский        | 4  |
| Хорватия — хорватский        | 5  |
| Чешская республика — чешский | 6  |
| Дания — датский              | 7  |
| Эстония — эстонский          | 8  |
| Эстония — русский            | 9  |
| Финляндия — финский          | 10 |
| Финляндия — шведский         | 11 |
| Франция — французский        | 12 |
| Германия — немецкий          | 13 |
| Греция — греческий           | 14 |
| Венгрия — венгерский         | 15 |
| Исландия — исландский        | 16 |
| Ирландия — английский        | 17 |
| Ирландия — ирландский        | 18 |
| Италия — итальянский         | 19 |
| Латвия — латышский           | 20 |
| Латвия — русский             | 21 |
| Литва — литовский            | 22 |
| Люксембург — люксембургский  | 23 |
| Люксембург — французский     | 24 |
| Люксембург — немецкий        | 25 |
| Македония — македонский      | 26 |
| Македония — албанский        | 27 |
| Мальта — мальтийский         | 28 |
| Мальта — английский          | 29 |
| Черногория — черногорский    | 30 |
| Нидерланды — голландский     | 31 |
|                              | 32 |
| Польша — польский            | 33 |

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| Португалия — португальский  | 34 |
| Республика Кипр — греческий | 35 |
| Румыния — румынский         | 36 |
| Словакия — словацкий        | 37 |
| Словения — словенский       | 38 |
| Испания — каталонский       | 39 |
| Испания — испанский         | 40 |
| Швеция — шведский           | 41 |
|                             | 42 |
|                             | 43 |
|                             | 44 |
| Турция — турецкий           | 45 |
| Турция — курдский           | 46 |
|                             | 47 |
| Великобритания — английский | 48 |
|                             | 49 |
| Албания - албанский         | 50 |
| Молдова - молдавский        | 51 |
| Молдова - русский           | 52 |

FL415 LAN1

(ЗАВЕРЕНИЕ РЕСПОНДЕНТА). Я хотел(-а) бы заверить Вас в том, что Ваше сотрудничество абсолютно добровольно и все Ваши ответы будут строго конфиденциальными. Для контроля качества и в учебных целях может быть проведен мониторинг или запись нашего интервью. Прежде всего я хотел(-а) бы задать Вам несколько вопросов исключительно для классификации...

СПРОСИТЬ ВСЕХ

Позвольте мне начать с нескольких основных вопросов о вашей компании. Во всех вопросах, пожалуйста, ограничьте свои ответы деятельностью вашей компании исключительно в Эстонии.

D1a Сколько сотрудников (на полную ставку) работает в вашей компании на настоящий момент?

(ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ - ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ ТОЧНО, ПОПРОСИТЕ УКАЗАТЬ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО И ЗАПИШИТЕ КОД В СКОБКАХ В D1b) [ КОД 999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЮ/ОТКАЗ ОТ ОТВЕТА)

|  |  |  |                   |
|--|--|--|-------------------|
|  |  |  | сотрудник(-а/-ов) |
|--|--|--|-------------------|

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D1b ЕСЛИ В D1a КОД 999 - ЗАПИШИТЕ КОД ВСЕХ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ В D1a

D1b Сколько сотрудников (на полную ставку) работает в Вашей компании на настоящий момент?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|                           |   |
|---------------------------|---|
| Ни одного или 1 сотрудник | 1 |
| 2-3 сотрудника            | 2 |
| 4-5 сотрудников           | 3 |
| 6-9 сотрудников           | 4 |
| 10-29 сотрудников         | 5 |
| 30-49 сотрудников         | 6 |
| 50-249 сотрудников        | 7 |
| 250 и более сотрудников   | 8 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО      | 9 |

NEW

ЕСЛИ D1=8 ИЛИ 9, ПРЕКРАТИТЕ ИНТЕРВЬЮ

D2a В каком году была основана Ваша компания?

(ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ - ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ ТОЧНО, ПОПРОСИТЕ УКАЗАТЬ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО В КАКОЕ ВРЕМЯ И ЗАПИШИТЕ КОД В СКОБКАХ В D2b) [ КОД 9999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЮ/ОТКАЗ ОТ ОТВЕТА)

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|--|--|--|--|

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D2b ЕСЛИ КОД 999 В D2a - ЗАПИШИТЕ КОДЫ ВСЕХ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ В D2a

D2b В каком году была основана Ваша компания?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|  |   |
|--|---|
| До 1 января 2008 года                          | 1 |
| Между 1 января 2008 года и 31 января 2010 года | 2 |
| Между 1 января 2011 года и 1 января 2015 года  | 3 |
| После 1 января 2015 года                       | 4 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО                           | 5 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D3a ЕСЛИ КОД 1 В D2b

ПРОГ.: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕНТ В D3a МОЖЕТ БЫТЬ ТОЛЬКО С КОДОМ 1, 2 ИЛИ 3 В D3b, ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕНТ В D3a МОЖЕТ БЫТЬ ТОЛЬКО С КОДОМ 3, 4 ИЛИ 5 В D3b

D3a Скажите пожалуйста, начиная с января 2008 года на сколько процентов увеличился или снизился оборот Вашей компании.

(ЗАПИШИТЕ "+/-" И ПРОЦЕНТ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ - ЕСЛИ НЕ ЗНАЕТ ТОЧНО, ПОПРОСИТЕ УКАЗАТЬ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО И ЗАПИШИТЕ КОД В СКОБКАХ В D3b) [КОД 999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЮ/ОТКАЗ]

%

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D3b ЕСЛИ КОД 999 В D3a - ЗАПИШИТЕ ВСЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ ОТВЕТЫ В D3a

D3b Скажите пожалуйста, начиная с января 2008 года на сколько процентов увеличился или снизился оборот Вашей компании.

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| Увеличился более чем на 25% | 1 |
| Увеличился на 5% - 25%      | 2 |
| Остался практически тем же  | 3 |
| Снизился на 5% - 25%        | 4 |
| Снизился более чем на 25%   | 5 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО        | 6 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D4a ЕСЛИ КОД 2, 3, 4 В D2b

ПРОГ.: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕНТА В D4a МОЖЕТ БЫТЬ ТОЛЬКО С КОДОМ 1, 2 ИЛИ 3 В D4b, ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕНТ В D4a МОЖЕТ БЫТЬ ТОЛЬКО С КОДОМ 3, 4 ИЛИ 5 В D4b

D4a Скажите пожалуйста, с конца первого года работы Вашей компании, на сколько процентов увеличился или уменьшился оборот Вашей компании?

(ЗАПИШИТЕ "+/-" И ПРОЦЕНТ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ - ЕСЛИ НЕ ЗНАЕТ ТОЧНО, ПОПРОСИТЕ УКАЗАТЬ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО И ЗАПИШИТЕ КОД В СКОБКАХ В D4b) [КОД 999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЮ/ОТКАЗ]

%

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D4b ЕСЛИ КОД 999 В D4a - ЗАПИШИТЕ КОДЫ ВСЕХ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ В D4a

D4b Скажите пожалуйста, с конца первого года работы вашей компании, на сколько процентов увеличился или уменьшился оборот Вашей компании?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| Увеличился более чем на 25% | 1 |
| Увеличился на 5%- 25%       | 2 |
| Остался практически тем же  | 3 |
| Уменьшился на 5% - 25%      | 4 |
| Уменьшился более чем на 25% | 5 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО        | 6 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D5a ЕСЛИ КОД 1 В D2b

D5a Сколько сотрудников (на полную ставку) работало в Вашей компании в январе 2008 года?

(ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ - ЕСЛИ НЕ ЗНАЕТ ТОЧНО, ПОПРОСИТЕ УКАЗАТЬ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО И ЗАПИШИТЕ КОД В СКОБКАХ В D5b) [ КОД 999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЕТ/ОТКАЗ]

сотрудник(-а/-ов)

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D5b ЕСЛИ КОД 999 В D5a - ЗАПИШИТЕ КОДЫ ВСЕХ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ В D5a

D5b Сколько сотрудников (на полную ставку) работало в Вашей компании в январе 2008 года?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|                           |   |
|---------------------------|---|
| Ни одного или 1 сотрудник | 1 |
| 2-3 сотрудника            | 2 |
| 4-5 сотрудников           | 3 |
| 6-9 сотрудников           | 4 |
| 10-29 сотрудников         | 5 |
| 30-49 сотрудников         | 6 |
| 50-249 сотрудников        | 7 |
| 250 и более сотрудников   | 8 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО      | 9 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D6a ЕСЛИ КОДЫ 2, 3, 4 В D2b

D6a Сколько сотрудников (на полную ставку) работало в Вашей компании к концу первого года работы компании?

(ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ - ЕСЛИ НЕ ЗНАЕТ ТОЧНО, ПОПРОСИТЕ УКАЗАТЬ ПРИБЛИЗИТЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО И ЗАПИШИТЕ КОД В СКОБКАХ В D6b) [ КОД 999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЕТ/ОТКАЗ]

сотрудник(-а/-ов)

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС D6b ЕСЛИ КОД 999 В D6a - ЗАПИШИТЕ КОДЫ ВСЕХ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ В D6a

D6b Сколько сотрудников (на полную ставку) работало в Вашей компании к концу первого года работы компании?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|                           |   |
|---------------------------|---|
| Ни одного или 1 сотрудник | 1 |
| 2-3 сотрудника            | 2 |
| 4-5 сотрудников           | 3 |
| 6-9 сотрудников           | 4 |
| 10-29 сотрудников         | 5 |
| 30-49 сотрудников         | 6 |
| 50-249 сотрудников        | 7 |
| 250 и более сотрудников   | 8 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО      | 9 |

NEW

СПРОСИТЬ ВСЕХ

D7 Ваша компания...?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|                            |   |
|----------------------------|---|
| Самостоятельная            | 1 |
| Часть национальной группы  | 2 |
| Часть международной группы | 3 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО       | 4 |

FL412 D3

D8 Ваша компания продает...?

(ЗАЧИТАЙТЕ - МОЖЕТ БЫТЬ НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ)

|  |    |
|--|----|
| Товары клиентам-физическим лицам         | 1, |
| Товары компаниям или другим организациям | 2, |
| Услуги клиентам-физическим лицам         | 3, |
| Услуги компаниям или другим организациям | 4, |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО                     | 5, |





|   |    |
|---|----|
| Экспортировала в другую страну                                    | 1, |
| Импортировала из другой страны                                    | 2, |
| Работала с зарубежным партнером в сфере исследований и разработок | 3, |
| Работала в качестве субподрядчика зарубежных компаний             | 4, |
| Использовала зарубежного субподрядчика                            | 5, |
| Инвестировала в зарубежную компанию                               | 6, |
| НИЧТО ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННОГО   | 7, |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО  | 8, |

NEW

ПРОГ.: КОДЫ 7 И 8 - ЕДИНИЧНЫЕ КОДЫ

ПРОГ.: РОТИРУЙТЕ ПУНКТЫ 1-6

Q3 За последние три года делала ли Ваша компания за пределами ЕС что-либо из перечисленного ниже?

(ЗАЧИТАЙТЕ - МОЖЕТ БЫТЬ НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ)

|   |    |
|---|----|
| Экспортировала в другую страну                                    | 1, |
| Импортировала из другой страны                                    | 2, |
| Работала с зарубежным партнером в сфере исследований и разработок | 3, |
| Работала в качестве субподрядчика зарубежной компании             | 4, |
| Использовала зарубежного субподрядчика                            | 5, |
| Инвестировала в зарубежную компанию                               | 6, |
| НИЧТО ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННОГО   | 7, |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО  | 8, |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q4 ЕСЛИ НЕ "КОД 1 В Q2" И НЕ "КОД 1 В Q3"

Q4 Вы когда-либо экспортировали, пытались экспортировать или собирались экспортировать продукты и/или услуги?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|  |   |
|--|---|
| Вы занимались экспортом, но прекратили делать это  | 1 |
| Вы пытались, но вынуждены были отказаться от этого | 2 |
| Вы пытаетесь делать это сейчас                     | 3 |
| Вы собираетесь делать это в будущем                | 4 |
| Вы вряд ли будете заниматься экспортом             | 5 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО                               | 6 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q5a ЕСЛИ "КОД 1 В Q2" ИЛИ "КОД 1 В Q3" ИЛИ "КОД 1 ИЛИ 2 В Q4"

ПРОГ.: РОТИРУЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ 1-12

Q5a По каждой из следующих проблем, которые могут возникнуть при экспорте, скажите пожалуйста, она представляла из себя серьезную проблему, небольшую проблему или совсем не являлась проблемой?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ОДИН ОТВЕТ В СТРОКЕ)

|  |  | Серьезная<br>проблема | Небольша<br>я<br>проблема | Совсем не<br>проблема | НЕ<br>ПРИМЕНИ<br>МО | НЕ<br>ЗНАЮ/НЕ<br>ПРИМЕНИ<br>МО |
|--|--|-----------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------|--------------------------------|
|--|--|-----------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------|--------------------------------|

|   |  |   |   |   |   |   |
|---|--|---|---|---|---|---|
| 1 | Слишком высокая стоимость доставки   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Ваша компания не знает правил, которых необходимо придерживаться (например, маркировки)              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Платежи из других стран недостаточно безопасны   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | Сделки, связанные с иностранным налогообложением, слишком сложные или слишком дорогостоящие          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Вашей компании недостаточно знаний иностранных языков для совершения сделок с зарубежными партнерами | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | Продукты и/или услуги Вашей компании ориентированы на рынок вашей страны                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Разрешение трансграничных жалоб и споров слишком дорого  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

|    |   |   |   |   |   |   |
|----|---|---|---|---|---|---|
| 8  | В Вашей компании нет квалифицированных сотрудников для совершения экспортных сделок | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9  | Слишком сложно найти бизнес партнеров за рубежом                                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | Слишком сложные административные процедуры  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11 | Слишком большие финансовые вложения   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12 | Ваша компания не знает, где найти информацию о потенциальном рынке                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q5B ЕСЛИ КОД 3 ИЛИ 4 ИЛИ 5 В Q4

ПРОГ.: РОТИРУЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ 1-12

|     |   |
|-----|---|
| Q5b | Если бы Вашей компании пришлось заняться экспортом, скажите, что из перечисленного ниже представляло бы для нее серьезную проблему, небольшую проблему или совсем не было бы проблемой. |
|-----|---|

(ЗАЧИТАЙТЕ - ОДИН ОТВЕТ В СТРОКЕ)

|  |  | Серьезная<br>проблема | Небольша<br>я<br>проблема | Совсем не<br>проблема | НЕ<br>ПРИМЕНИ<br>МО | НЕ<br>ЗНАЮ/НЕ<br>ПРИМЕНИ<br>МО |
|--|--|-----------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------|--------------------------------|
|--|--|-----------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------|--------------------------------|

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Слишком высокая стоимость доставки  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Ваша компания не знает правил, которых необходимо придерживаться (например, маркировки) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Платежи из других стран недостаточно безопасны  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

|    |  |   |   |   |   |   |
|----|--|---|---|---|---|---|
| 4  | Сделки, связанные с иностранным налогообложением, слишком сложные или слишком дорогостоящие          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5  | Вашей компании недостаточно знаний иностранных языков для совершения сделок с зарубежными партнерами | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6  | Продукты и/или услуги Вашей компании ориентированы на рынок вашей страны                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7  | Разрешение трансграничных жалоб и споров слишком дорого  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8  | В Вашей компании нет квалифицированных сотрудников для совершения экспортных сделок                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9  | Слишком сложно найти бизнес партнеров за рубежом   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | Слишком сложные административные процедуры   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11 | Слишком большие финансовые вложения  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12 | Ваша компания не знает, где найти информацию о потенциальном рынке                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q6 ЕСЛИ "КОД 1 В Q2" ИЛИ "КОД 1 В Q3"

ПРОГ.: КОДЫ 10 И 11 ЕДИНИЧНЫЕ

Q6 В какие страны Вы осуществляли экспорт в 2014 году?

(НЕ ЗАЧИТЫВАЙТЕ - ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ)

Европейский союз

1

Соединенные Штаты Америки

2

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| Китай                              | 3  |
| Россия                             | 4  |
| Ближний Восток и Северная Африка   | 5  |
| Восточная Европа, Кавказ и Балканы | 6  |
| Индия и Юго-Восточная Азия         | 7  |
| Латинская Америка                  | 8  |
| ДРУГОЕ                             | 9  |
| НИЧТО ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННОГО            | 10 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО               | 11 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q7a/b/c ЕСЛИ "КОД 1 В Q2" ИЛИ "КОД 1 В Q3"

СУММА ПРОЦЕНТОВ ИЗ ВОПРОСОВ Q7a, Q7b.1/2 И Q7c ДОЛЖНА БЫТЬ РАВНА СТА ПРОЦЕНТАМ ( $Q7a+Q7b1/2+Q7c=100\%$ ) ЕСЛИ ОДИН ИЗ ОТВЕТОВ В Q7a, Q7b1 ИЛИ Q7c 999, ТО СУММА ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ (ОТВЕТЫ МЕЖДУ 0 И 100%) МОЖЕТ БЫТЬ НИЖЕ 100%

Q7a В 2014 году приблизительно какой процент продаж приходился на каждый из следующих рынков?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ В ПРОЦЕНТАХ ) (КОД 999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО)

|  |  |  |            |
|--|--|--|------------|
|  |  |  | из Эстонии |
|--|--|--|------------|

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q7b.1 ЕСЛИ СТРАНА ЕС

Q7b.1 В 2014 году приблизительно какой процент продаж приходился на каждый из следующих рынков?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ В ПРОЦЕНТАХ ) (КОД 999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО)

|  |  |  |                  |
|--|--|--|------------------|
|  |  |  | другие страны ЕС |
|--|--|--|------------------|

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q7b.2 ЕСЛИ СТРАН ЗА ПРЕДЕЛАМИ ЕС

Q7b.2 В 2014 году приблизительно какой процент продаж приходился на каждый из следующих рынков?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ В ПРОЦЕНТАХ ) (КОД 999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО)

|  |  |  |           |
|--|--|--|-----------|
|  |  |  | страны ЕС |
|--|--|--|-----------|

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q7c ЕСЛИ "КОД 1 В Q2" ИЛИ "КОД 1 В Q3"

Q7c В 2014 году приблизительно какой процент продаж приходился на каждый из следующих рынков?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ В ПРОЦЕНТАХ ) (КОД 999 ЕСЛИ НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО)

|  |  |  |                        |
|--|--|--|------------------------|
|  |  |  | страны за пределами ЕС |
|--|--|--|------------------------|

ASK ALL

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q8 ЕСЛИ НЕ "КОД 2 В Q2" И НЕ "КОД 2 В Q3"

Q8 Вы когда-нибудь импортировали, пытались или собирались импортировать товары и/или услуги?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ТОЛЬКО ОДИН ОТВЕТ)

|  |   |
|--|---|
| Вы занимались импортом, но прекратили делать это   | 1 |
| Вы пытались, но вынуждены были отказаться от этого | 2 |
| Вы пытаетесь делать это сейчас                     | 3 |
| Вы собираетесь делать это в будущем                | 4 |
| Вы вряд ли будете заниматься импортом              | 5 |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО                               | 6 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q9a ЕСЛИ "КОД 2 В Q2" ИЛИ "КОД 2 В Q3" ИЛИ "КОД 1 ИЛИ 2 В Q8"

ПРОГ.: РОТИРУЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ 1-8

Q9a По каждой из следующих проблем, которые могут возникнуть при импорте, скажите пожалуйста, она представляла из себя серьезную проблему, небольшую проблему или совсем не являлась проблемой?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ОДИН ОТВЕТ В СТРОКЕ)

|  |  | Серьезная проблема | Небольшая проблема | Совсем не проблема | НЕ ПРИМЕНИМО | НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО |
|--|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------|----------------------|
|--|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------|----------------------|

|   |                                    |   |   |   |   |   |
|---|------------------------------------|---|---|---|---|---|
| 1 | Слишком высокая стоимость доставки | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|------------------------------------|---|---|---|---|---|

|   |  |   |   |   |   |   |
|---|--|---|---|---|---|---|
| 2 | Ваша компания не знает правил, которых необходимо придерживаться (например, таможенных или стандартов) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Вашей компании недостаточно знаний иностранных языков для совершения сделок с зарубежными партнерами   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | В Вашей компании нет квалифицированных сотрудников для совершения импортных сделок                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Слишком сложно найти партнеров за рубежом  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | Слишком сложные административные процедуры   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Ваша компания не знает, где найти информацию о потенциальных поставщиках                               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | Слишком сложно осуществлять контроль качества ваших заказов  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q9b ЕСЛИ КОД 3, 4 ИЛИ 5 В Q8

ПРОГ.: РОТИРУЙТЕ УТВЕРЖДЕНИЯ 1-8

Q9b Если бы ваша компания занималась импортом, скажите пожалуйста, каждая из перечисленных ниже проблем представляла бы из себя серьезную проблему, небольшую проблему или совсем не является проблемой?

(ЗАЧИТАЙТЕ - ОДИН ОТВЕТ В СТРОКЕ)

|  | Серьезная проблема | Небольшая проблема | Совсем не проблема | НЕ ПРИМЕНИМО | НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------|----------------------|
|  |                    |                    |                    |              |                      |



|   |  |   |   |   |   |   |
|---|--|---|---|---|---|---|
| 1 | Слишком высокая стоимость доставки   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | Ваша компания не знает правил, которых необходимо придерживаться (например, таможенных или стандартов) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Вашей компании недостаточно знаний иностранных языков для совершения сделок с зарубежными партнерами   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | В Вашей компании нет квалифицированных сотрудников для совершения импортных сделок                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | Слишком сложно найти партнеров за рубежом  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | Слишком сложные административные процедуры   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | Ваша компания не знает, где найти информацию о потенциальных поставщиках                               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | Слишком сложно осуществлять контроль качества ваших заказов  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NEW

ЗАДАЙТЕ ВОПРОС Q10 ЕСЛИ "КОД 2 В Q2" ИЛИ "КОД 2 В Q3"

ПРОГ.: КОДЫ 10 И 11 ЕДИНИЧНЫЕ

Q10 Из каких стран вы осуществляли импорт в 2014 году?

(НЕ ЗАЧИТЫВАЙТЕ - ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ)

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| Европейский союз                   | 1, |
| Соединенные Штаты                  | 2, |
| Китай                              | 3, |
| Россия                             | 4, |
| Ближний Восток и Северная Африка   | 5, |
| Восточная Европа, Кавказ и Балканы | 6, |

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| Индия и Юго-Восточная Азия | 7,  |
| Латинская Америка          | 8,  |
| ДРУГОЕ                     | 9,  |
| НИЧТО ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННОГО    | 10, |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО       | 11, |

NEW

СПРОСИТЬ ВСЕХ

ПРОГ.: КОД 4 ЕДИНИЧНЫЙ

Q11 Возможно ли...?

(ЗАЧИТАЙТЕ - МОЖЕТ БЫТЬ НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ)

|   |    |
|---|----|
| Посмотреть сайт, на котором представлены Ваши продукты и/или услуги | 1, |
| Заказать Ваши продукты и/или услуги онлайн                          | 2, |
| Заплатить за Ваши продукты и/или услуги онлайн                      | 3, |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО  | 4, |

NEW

ПРОГ.: РОТИРУЙТЕ ПУНКТЫ 1-7

ПРОГ.: КОДЫ 9 И 10 ЕДИНИЧНЫЕ

Q12 Что из перечисленного ниже больше всего помогло бы Вашей компании заняться бизнесом за рубежом?

(ЗАЧИТАЙТЕ -МАКСИМУМ 3 ОТВЕТА)

|  |     |
|--|-----|
| Информация о нормах и требованиях  | 1,  |
| Возможности участвовать в международных торговых ярмарках                      | 2,  |
| Поддержка в поиске бизнес партнеров и создание сети деловых связей и контактов | 3,  |
| Консультации или обучение  | 4,  |
| Гранты, субсидии или кредиты на льготных условиях                              | 5,  |
| Налоговые льготы   | 6,  |
| Информация о возможностях рынка  | 7,  |
| ДРУГОЕ   | 8,  |
| НИЧТО ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННОГО  | 9,  |
| НЕ ЗНАЮ/НЕ ПРИМЕНИМО   | 10, |

NEW