

АНКЕТА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

«ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

Уважаемый респондент!

Вы – эксперт в области бизнеса, Вы понимаете ситуацию в Вашем регионе и в Вашей отрасли – Ваше мнение очень важно для нас!

В рамках проведения ежегодного мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Московской области, Комитет по конкурентной политике Московской области проводит опрос мнения предпринимателей.

Спасибо, что выделили несколько минут на участие в нашем исследовании.

Ваши ответы помогут понять, что происходит на рынках товаров и услуг и, как власти могут помочь в развитии бизнеса и здоровой конкуренции в Московской области.

Мы гарантируем полную конфиденциальность персональных данных, результаты исследования будут представлены в СМИ только в обобщенном виде.

S1. Ведет ли Ваша организация бизнес в Московской области? ОДИН ОТВЕТ

- 1) Да
- 2) Нет ЗАВЕРШИТЬ ИНТЕРВЬЮ

S2 В каком Муниципальном образовании Московской области Вы ведете свой бизнес

S3. В какой сфере работает Ваше предприятие? ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО ОТВЕТОВ

- 1) Розничная торговля лекарственными препаратами, изделиями медицинского назначения и сопутствующими товарами
- 2) Медицинские услуги
- 3) Психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья
- 4) Социальные услуги
- 5) Дошкольное образование
- 6) Общее образование
- 7) Среднее профессиональное образование
- 8) Услуги отдыха и оздоровления детей
- 9) Дополнительное образование детей
- 10) Ритуальные услуги
- 11) Племенное животноводство
- 12) Семеноводство по основным видам сельскохозяйственных культур
- 13) Жилищное строительство (за исключением московского фонда реновации жилой застройки)
- 14) Строительство объектов капитального строительства, за исключением жилищного и дорожного строительства
- 15) Рынок дорожной деятельности
- 16) Кадастровые и землеустроительные работы
- 17) Переработка водных биоресурсов
- 18) Товарная аквакультура
- 19) Добыча общераспространенных полезных ископаемых на участках недр местного значения
- 20) Теплоснабжение (производство тепловой энергии)
- 21) Услуги по сбору и транспортированию твердых коммунальных отходов
- 22) Выполнение работ по благоустройству городской среды

- 23) Выполнение работ по содержанию ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме
 - 24) Розничная купля-продажа электроэнергии (мощности) в ценовых и неценовых зонах
 - 25) Производство электрической энергии на розничном рынке, включая производство электрической энергии в режиме когенерации
 - 26) Перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом по муниципальным маршрутам регулярных перевозок (городской транспорт) за исключением городского наземного электрического транспорта
 - 27) Перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом по межмуниципальным маршрутам регулярных перевозок
 - 28) Услуги по перевозке пассажиров и багажа легковым такси на территории субъекта РФ
 - 29) Производство кирпича
 - 30) Производство бетона
 - 31) Ремонт автотранспортных средств
 - 32) Услуги связи по предоставлению широкополосного доступа к сети интернет
 - 33) Рынок наружной рекламы
 - 34) Реализация продукции КФХ
 - 35) Розничная торговля (рынки, ярмарки)
 - 36) Туризм и отдых
 - 37) Общественное питание
 - 38) Бытовое обслуживание
 - 39) Инновационная продукция
 - 40) Цифровые услуги
 - 41) Другое
-

S4. Какую должность в компании Вы сейчас занимаете? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Владелец бизнеса
- 2) Руководитель высшего звена (генеральный директор, заместитель генерального директора, финансовый, исполнительный директор и т.д.)
- 3) Руководитель среднего звена (руководитель управления/подразделения/отдела)
- 4) Не руководящий сотрудник ЗАВЕРШИТЬ ИНТЕРВЬЮ

S5. Какова примерная величина годового оборота бизнеса, который вы представляете? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) До 120 млн. рублей (микропредприятие)
- 2) От 120 до 800 млн. рублей (малое предприятие)
- 3) От 800 до 2000 млн. рублей (среднее предприятие)
- 4) Более 2000 млн. рублей
- 99) Затрудняюсь ответить

1. Сколько лет Ваша компания работает на рынке? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Менее 1 года
- 2) От 1 года до 5 лет
- 3) От 5 до 10 лет
- 4) Более 10 лет
- 42) Затрудняюсь ответить

2. Вы работаете... *ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО ОТВЕТОВ*

- 1) на локальном рынке (один или несколько городов в Московской области)
- 2) в Московской области в целом
- 3) в нескольких субъектах Российской Федерации
- 4) по всей России
- 5) в странах СНГ
- 6) в странах дальнего зарубежья

99) Затрудняюсь ответить

3. Выберите утверждение, наиболее точно характеризующее условия ведения бизнеса, который вы представляете? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) 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).
- 2) Для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса время от времени (раз в 2-3 года) может потребоваться реализация мер по повышению конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное).
- 3) Для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса необходимо регулярно (раз в год или чаще) предпринимать меры по повышению конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное).
- 4) Для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса необходимо регулярно (раз в год или чаще) предпринимать меры по повышению конкурентоспособности нашей 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, не используемые компанией ранее.
- 5) Для сохранения рыночной позиции нашего бизнеса необходимо постоянно (раз в год и чаще) применять новые способы повышения конкурентоспособности нашей продукции/ работ/ услуг (снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг, иное), не используемые компанией ранее.

99) Затрудняюсь ответить

4. Оцените примерное количество конкурентов в Вашем населенном пункте на вашем рынке?

99) Затрудняюсь ответить

5. Оцените примерное количество конкурентов в Московской области в целом на вашем рынке?

99) Затрудняюсь ответить

6. Как изменилось количество конкурентов в Вашем населенном пункте на Вашем рынке за последний год? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Количество конкурентов значительно увеличилось
 - 2) Количество конкурентов увеличилось
 - 3) Количество конкурентов уменьшилось
 - 4) Количество конкурентов значительно уменьшилось
 - 5) Количество конкурентов не изменилось
- 99) Затрудняюсь ответить

7. Как изменилось количество конкурентов в Московской области в целом на Вашем рынке за последний год? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Количество конкурентов значительно увеличилось
 - 2) Количество конкурентов увеличилось
 - 3) Количество конкурентов уменьшилось
 - 4) Количество конкурентов значительно уменьшилось
 - 5) Количество конкурентов не изменилось
- 99) Затрудняюсь ответить

8. Где вы обычно размещаете информацию о ваших товарах и услугах? *ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО ОТВЕТОВ*

1. В Интернете и социальных сетях
2. В местных газетах

3. В листовках в почтовых ящиках или для раздачи на улице
 4. В федеральных газетах и журналах
 5. Реклама по радио и телевидению
 6. Специальные передачи по радио и телевидению
 7. Реклама на улице
 97. Нигде не размещаем информацию о наших товарах и услугах
 98. Другое
-

9. Оцените степень Вашей удовлетворенности количеством поставщиков товаров (работ, услуг) для Вашего бизнеса? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Безусловно удовлетворен, на рынке функционирует достаточное количество поставщиков
- 2) Скорее удовлетворен
- 3) Скорее не удовлетворен
- 4) Безусловно не удовлетворен, на рынке практически отсутствует конкуренция поставщиков
97. Не пользуемся услугами поставщиков
99. Затрудняюсь ответить

10. Испытывает ли бизнес, который Вы представляете, на основном для себя рынке давление со стороны субъекта предпринимательской деятельности, занимающего доминирующее положение (занимающего не менее 50% данного рынка)? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Да
- 2) Нет
- 3) Время от времени
- 99) Затрудняюсь ответить

11. По вашему мнению, какие из перечисленных административных барьеров являются наиболее существенными для ведения текущей деятельности или открытия нового бизнеса на рынке, основном для бизнеса, который вы представляете? *НЕ БОЛЕЕ ПЯТИ ОТВЕТОВ*

- 1) Сложность получения доступа к земельным участкам
 - 2) Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность
 - 3) Коррупция (включая взятки, дискриминацию и предоставление преференций отдельным участникам на заведомо неравных условиях)
 - 4) Сложность/затянутость процедуры получения лицензий
 - 5) Высокие налоги
 - 6) Необходимость установления партнерских отношений с органами власти
 - 7) Ограничение/сложность доступа к закупкам компаний с госучастием и субъектов естественных монополий
 - 8) Ограничение/сложность доступа к поставкам товаров, оказанию услуг и выполнению работ в рамках госзакупок
 - 9) Ограничение органами власти инициатив по организации совместной деятельности малых предприятий (например, в части создания совместных предприятий, кооперативов и др.)
 - 10) Иные действия/давление со стороны органов власти, препятствующие ведению бизнеса на рынке или входу на рынок новых участников
 - 11) Силовое давление со стороны правоохранительных органов (угрозы, вымогательства и т.д.)
 - 97) Нет ограничений **ПЕРЕХОД К ВОПРОСУ 14**
 - 98) Другое (пожалуйста, укажите) _____
-

12. Оцените, пожалуйста, на сколько преодолимы эти барьеры для Вашего предприятия на сегодняшний день? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Эти барьеры непреодолимы
- 2) Эти барьеры преодолимы при осуществлении значительных затрат (временных/материальных)
- 3) Эти барьеры легко преодолимы
- 99) Затрудняюсь ответить

13. По Вашей оценке, как изменился уровень этих барьеров в течение последнего года? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Барьеров стало меньше
- 2) Ситуация не изменилась
- 3) Барьеров стало больше
- 99) Затрудняюсь ответить

14. Оцените, пожалуйста, деятельность органов власти на рынке, на котором Вы работаете? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Органы власти работают эффективно, предприниматели получают конкретную пользу от реализуемых мер
- 2) Органы власти работают не совсем эффективно, идеи хорошие, но до предпринимателей поддержка не всегда доходит
- 3) Органы власти работают скорее неэффективно, предприниматели не получают необходимой поддержки
- 4) Органы власти работают совершенно неэффективно, реализуемые ими меры не отвечают потребностям бизнеса
- 99) Затрудняюсь ответить

15. Оцените качество официальной информации о состоянии конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Московской области, размещаемой в открытом доступе. *ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОЙ СТРОКЕ*

	Критерий оценки	Удовлетворительно	Скорее удовлетворительно	Скорее неудовлетворительно	Неудовлетворительно	Затрудняюсь ответить
1.	Уровень доступности					
2.	Уровень понятности					
3.	Удобство получения					

16. Укажите, какими источниками информации о состоянии конкурентной среды и деятельности по содействию развитию конкуренции в Московской области вы предпочитаете пользоваться и каким доверяете больше всего? *ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО ОТВЕТОВ ПО КАЖДОМУ СТОЛБЦУ*

	Источники информации	Предпочитаю пользоваться	Доверяю больше всего
1.	Официальная информация органов власти		
2.	Телевидение		
3.	Печатные СМИ		
4.	Радио		
5.	Специальные блоги, порталы и прочие эл. ресурсы		
98.	Другое		

17. О каких мерах государственной (муниципальной) поддержки предпринимателей вы знаете? *ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО ОТВЕТОВ*

- 1) Субсидии и гранты для начинающих предпринимателей (например, на приобретение основных средств. Организацию рабочих мест, лицензионное ПО и т.д.)
- 2) Субсидии и гранты на инновационные проекты
- 3) Льготные кредиты/субсидирование процентной ставки
- 4) Субсидирование лизинга машин и оборудования
- 5) Снижение налоговой нагрузки для плательщиков УСНО, ЕНВД, патента

- 6) Двухлетние налоговые каникулы для начинающих предпринимателей в социальной сфере, производстве, научной сфере и бытовых услуг
- 7) Образовательные программы для предпринимателей
- 8) Юридическая поддержка/консультации
- 9) Имущественная поддержка (льготная аренда, места в бизнес-инкубаторах и пр.)
- 10) Льготное подключение к инженерной инфраструктуре
- 11) Поддержка экспортных операций
- 12) Расширение доступа к государственному заказу для малого и среднего бизнеса
- 13) Упрощение процедуры подготовки и сдачи финансовой отчетности
- 14) Снижение количества проверок
- 97) Ничего не знаю об этом
- 98) Другое _____

—

18. Являлась ли ваша компания адресатом государственной (муниципальной) поддержки за последние 5 лет? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) Да
- 2) Нет ПЕРЕХОД К ВОПРОСУ 21

19. Какими видами государственной поддержки вы пользовались за последние 5 лет? *ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО ОТВЕТОВ*

- 1) Субсидии и гранты для начинающих предпринимателей (например, на приобретение основных средств, организацию рабочих мест, лицензионное ПО и т.д.)
- 2) Субсидии и гранты на инновационные проекты
- 3) Льготные кредиты/субсидирование процентной ставки
- 4) Субсидирование лизинга машин и оборудования
- 5) Снижение налоговой нагрузки для плательщиков УСНО, ЕНВД, патента
- 6) Двухлетние налоговые каникулы для начинающих предпринимателей в социальной сфере, производстве, научной сфере и бытовых услуг
- 7) Образовательные программы для предпринимателей
- 8) Юридическая поддержка/консультации
- 9) Имущественная поддержка (льготная аренда, места в бизнес-инкубаторах и пр.)
- 10) Льготное подключение к инженерной инфраструктуре
- 11) Поддержка экспортных операций
- 12) Расширение доступа к государственному заказу для малого и среднего бизнеса
- 98) Другое _____

20. Как вы оцениваете доступность государственной поддержки для бизнеса? *ОДИН ОТВЕТ*

- 1) При необходимости можно легко получить необходимую поддержку
- 2) Поддержку получить можно, но для этого нужно приложить серьезные усилия: потратить время, разобраться в существующих программах, собрать документы и т.д.
- 3) Поддержку бизнеса от государства получить практически невозможно
- 99) Затрудняюсь ответить

21. Как Вы считаете, какие меры являются наиболее эффективными для продвижения ваших товаров и услуг? *НЕ БОЛЕЕ ПЯТИ ОТВЕТОВ*

- 1) Снижение цен на продукцию (работы, услуги)
- 2) Улучшение качества реализуемой продукции (работ, услуг)
- 3) Улучшение качества обслуживания клиента (сервис)
- 4) Рекламная поддержка бизнеса
- 5) Создание/развитие официального сайта компании. Продвижение в Интернет.
- 6) Перемещение офиса (точки обслуживания клиентов) в наиболее проходимое место

- 7) Стимулирование клиентами к тому, чтобы они давали рекомендации своим друзьям и знакомым (скидки, акции и пр.)
- 8) Автоматизация бизнес-процессов
- 9) Сокращение затрат на производство/ реализацию продукции (не снижая при этом объема производства/ реализации продукции)
- 10) Покупка машин и технологического оборудования
- 11) Приобретение технологий, патентов, лицензий, ноу-хау
- 12) Обучение персонала
- 13) Разработка новых модификаций производимой продукции
- 14) Развитие и расширение системы представительств (торговой сети, сети филиалов и пр.)
- 15) Выход на новые географические рынки
- 98) Другое _____

22. Оцените, насколько для Вас приемлемы следующие способы конкурентной борьбы: *ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОЙ СТРОКЕ*

	Абсолютно приемлемо	Возможно	Скорее невозможно	Абсолютно неприемлемо	Затрудняюсь ответить
22.1 Снижение цен на продукцию (работы, услуги)					
22.2 Улучшение качества реализуемой продукции					
22.3 Улучшение качества обслуживания					
22.4 Скупка (поглощение) компаний					
22.5 Активная рекламная деятельность					
22.6 Приукрашивание реальных свойств товара/услуг					
22.7 Приглашение ведущих специалистов из других компаний					
22.8 Нелестные отзывы о предложении конкурентов					

23. По Вашему мнению, какие препятствия из перечисленных ниже являются наиболее существенными для расширения действующего бизнеса в части реализации принципиально нового для него товара/ работы/ услуги? *НЕ БОЛЕЕ ЧЕТЫРЕХ ОТВЕТОВ*

- 1) Отсутствие информации о конкурентной ситуации на рынках
- 2) Насыщенность рынков сбыта
- 3) Высокие начальные издержки
- 4) Жесткое противодействие традиционных участников рынка (производителей и поставщиков товаров и услуг)
- 5) Поддержка местными властями традиционных участников рынка (производителей и поставщиков товаров и услуг)
- 6) Лояльность поставщиков и потребителей к традиционным участникам рынка (производителям и поставщикам товаров и услуг)
- 7) Недостаточное качество инновационной инфраструктуры (научно-исследовательских, инновационно-технологических и иных аналогичных центров)
- 8) Высокие транспортные издержки
- 9) Невозможность быстрого достижения необходимых масштабов деятельности, обеспечивающих прибыльность
- 10) Преимущества конкурентов вследствие обладания уникальными источниками сырья, патентами, лицензиями, ноу-хау, технологическими образцами и т.д.

- 11) Нехватка финансовых средств
- 97) Нет ограничений
- 98) Другое

24. Как Вы считаете, какой населенный пункт Московской области является наиболее привлекательным с точки зрения развития Вашего бизнеса?

25. С чем это связано? НЕ БОЛЕЕ ТРЕХ ОТВЕТОВ

- 1) Я живу в этом населенном пункте, и мне здесь проще наладить работу
- 2) Низкий уровень/мало конкурентов, предлагающих аналогичные товары (работы/услуги)
- 3) Дешевле аренда оборудования, помещения (офиса, земли)
- 4) В данном населенном пункте лучше развита инфраструктура для развития бизнеса
- 5) Власти данного населенного пункта поддерживают бизнес
- 6) Здесь находятся поставщики сырья для развития моего бизнеса
- 7) Здесь много потребителей/клиентов моих товаров/услуг
- 8) Это недалеко от Москвы
- 9) Здесь есть квалифицированные специалисты/рабочие для нашей деятельности
- 98) Другое _____
- 99) Затрудняюсь ответить

26. Оцените, насколько Вы удовлетворены процедурой подключения следующих услуг субъектов естественных монополий, предоставляемых по месту нахождения Вашего предприятия *ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОЙ СТРОКЕ*:

№	Организации	Полностью удовлетворен	Скорее удовлетворен	Скорее не удовлетворен	Совершенно не удовлетворен	Не подключаю / Не пользуюсь	Затрудняюсь ответить
1	Водоснабжение, водоотведение						
2	Газоснабжение						
3	Электроснабжение						
4	Теплоснабжение						
5	Связь, предоставленная Ростелеком (интернет, телефония)						

27. Оцените, насколько Вы удовлетворены качеством следующих услуг субъектов естественных монополий, предоставляемых по месту нахождения Вашего предприятия *ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОЙ СТРОКЕ*:

№	Организации	Полностью удовлетворен	Скорее удовлетворен	Скорее не удовлетворен	Совершенно не удовлетворен	Не пользуюсь	Затрудняюсь ответить
1.	Водоснабжение, водоотведение						
2.	Газоснабжение						
3.	Электроснабжение						
4.	Теплоснабжение						
5.	Связь, предоставленная						

	Ростелеком (интернет, телефония)						
--	--	--	--	--	--	--	--

28. Оцените, насколько Вы удовлетворены уровнем цен на тарифы субъектов естественных монополий, предоставляемых по месту нахождения Вашего предприятия *ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОЙ СТРОКЕ:*

№	Организации	Полностью удовлетворен	Скорее удовлетворен	Скорее не удовлетворен	Совершенно не удовлетворен	Не пользуюсь	Затрудняюсь ответить
1.	Водоснабжение, водоотведение						
2.	Газоснабжение						
3.	Электроснабжение						
4.	Теплоснабжение						
5.	Связь, предоставленная Ростелеком (интернет, телефония)						

29. Как, по Вашему мнению, за последние 5 лет изменился уровень цен на услуги субъектов естественных монополий, предоставляемых по месту нахождения Вашего предприятия *ОДИН ОТВЕТ ПО КАЖДОЙ СТРОКЕ:*

№	Организации	Вырос	Не изменился	Снизился	Не пользуюсь	Затрудняюсь ответить
1.	Водоснабжение, водоотведение					
2.	Газоснабжение					
3.	Электроснабжение					
4.	Теплоснабжение					
5.	Связь, предоставленная Ростелеком (интернет, телефония)					

БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА УЧАСТИЕ В ОПРОСЕ!