



Upitnik: Izvoz, situacija, potrebe, unapredjenja

Preliminarno pitanje:

I da li vaša kompanija izvozi robu i usluge:

- da,
- da, ali samo povremeno,
- ne,

Ako je odgovor NE, upitnik automatski isključuje kompaniju iz analize, a njoj se mogu dostaviti okvirni rezultati poslovnog istraživanja.

Značaj izvoza za poslovanje firme

I u vašoj kompaniji prihodi od izvoza čine:

- više od 50%
- između 25 i 50%
- manje od 25%

II vaša kompanija izvozi:

- da bi bolje iskoristila kapacitete
- da bi bila u toku sa promenama na tržištu
- izvoz vašoj kompaniji obezbeđuje rast i razvoj

III robu izvozite tako što:

- imate sopstveno izvozno preduzeće
- imate izvoznu službu
- koristite specijalizovano izvozno preduzeće

IV na inostranom tržištu nastupate:

- preko sopstvenog preduzeća u inostranstvu
- preko mreže ovlašćenih distributera,
- isporučujete robu preko skladišta,
- isporučujete robu krajnjem korisniku,

V dominantni partner vaše firme učestvuje u vašem izvozu:

- preko 66%
- preko 51%
- preko 33%

Proizvodi u izvozu

I u izvozu vaša kompanija nastupa:

- sa standardnim proizvodima,
- sa prilagodjenim proizvodima,
- sa potpuno drugačijim proizvodima nego na domaćem tržištu

II prema vašem mišljenju:

- pakovanje je veoma važno u izvozu,
- pakovanje ima značaj za lakšu izvoz,
- pakovanje nema pretežan značaj u izvozu,

III prema vašem iskustvu vaši proizvodi su:

- konkurentni na vašim izvoznim tržištima,
- nedovoljno konkurentni,
- potpuno nekonkurentni,

IV da li smatrate da su vaši proizvodi cenovno:

- konkurentni,
- delimično konkurentni,
- cenovno nekonkurentni,

V ocenite razlog kineske dominacije na svetskom tržištu:

Partneri u izvozu

I da li ste zadovoljni saradnjom sa špeditersko-transportnim firmama:

- da, veoma,
- da, donekle
- ne,

II da li banke u Srbiji adekvatno pomažu izvoz:

- da,
- delimično,
- ne

III ocenite rad SIEPA na potpomaganju izvozu

IV da li ste zadovoljni angažovanje privrednih komora:

- da,
- delimično,
- ne,

V da le ste spremni za udruživanje radi efikasnijeg izvoza:

- **da, opišite zašto**

- samo povremeno,
- ne, opišite zašto:

Informacije u izvozu:

I najbolji način za pronalaženje novih partnera su:

- sajmovi,
- specijalizovane izložbe,
- postojanje sopstvene prodajne mreže na ciljnom tržištu

II da li član nekog B2B portala:

- ne, neznam šta je to,
- ne, nisam zainteresovan
- rado, ali neznam dovoljno o tome
- da, jesam

III informacije o promenama na tržištu dobijate:

- preko plaćenih publikacija,
- preko plaćenih website,
- korišćenjem open source izvora,
- iz neformalnih izvora

IV da li privredne komore i SIEPA daju dovoljno informacija:

- ne, uopšte
- nedovoljno,
- da, dovoljno za moj biznis

Izvoz i makro ekonomska politika

I da li bi pomeranje kursa na 120:1:

- pogoršalo vašu konkurentnost,
- neutralno,
- poboljšalo vašu konkurentnost,

II šta bi po vama najviše pospešilo izvoz:

- dotirani krediti za pripremu izvoza,
- depresijacija dinara,
- uvođenje podsticaja za izvoz,

III da li smatrate da bi povećanje PDV na 22%, s tim da od 4% rasta 1.5% bude usmereno na podsticaj izvozu:

- negativno delovalo na izvoznu privredu,
- bez promena,
- pozitivno delovalo na rast izvoza,
- ova mera je neophodna za rast izvoza,

IV da li smatrate da država može da pomogne povećanju izvoza ne ekonomskim merama:

- ne, državu to ne interesuje,
- delimično, potpisivanjem sporazuma o bescarinskim unijama,
- da, organizovanjem izvoznika,
- veoma, organizovanjem nastupa na nova tržišta,

V da li ste spremni da kroz proces kolaboracije učestvujete u izvoznim projektima:

- ne, nisam zainteresovan,
- samo delimično, ako imam interes za prodaju viška proizvoda,
- da, rado bih se priključio,
- da, to je neophodnost za nastup na tržištima u XXI veku.

Poštovani, zahvaljujemo vam na popunjavanju našeg upitnika, nadamo se da će rezultati istraživanja svima pomoći da kao država počnemo uspešnije Da nastupamo na svetskim tržištima.