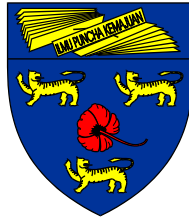


## **Appendix A: Questionnaire in English and Bahasa Malaysia**



### **UNIVERSITY OF MALAYA**

**Faculty of Business and Accountancy**

50603 Kuala Lumpur

Tel: 03-2617 3008/ Fax: 03- 2617 3050

### **DETERMINANTS OF INTERNATIONALIZATION AND PERFORMANCE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN MALAYSIA**

ALL INFORMATION WILL BE TREATED AS STRICTLY CONFIDENTIAL.

YOUR COMPANY AS WELL AS YOU WILL NOT BE IDENTIFIED.

This questionnaire asks about your company's international businesses and experiences.

It should take not more than 15 minutes of your time to complete this questionnaire.

The questions have no right or wrong answers and only indicate your belief.

Please send the complete questionnaire back to the researcher by.....

If you have any questions about this questionnaire, please contact Mohd Najib Saad

Tel: 012- 4112478

Email: najib1969@yahoo.com

## SECTION 1

For each statement below, please tick the number that indicates your agreement or disagreement about how it describes the characteristics of your company, ranging from 1 (Strongly Disagree), 2 (Disagree), 3 (Somewhat Disagree), 4 (Somewhat Agree), 5 (Agree) and 6 (Strongly Agree).

STATEMENT	1	2	3	4	5	6
<b>ENTREPRENEURIAL ORIENTATION</b>						
1. In dealing with competitors, we typically respond to actions that competitors initiate.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. In general, we favour a strong emphasis on technological learning.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. In general, we favour a strong emphasis on research and development (R&D).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. In dealing with competitors, we typically seek to avoid competitive clashes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. In dealing with competitors, we typically seek new business opportunities.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Our products and services are radically different from competitors.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. We offer unique benefits to the customer, not offered by competitors.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. We provide higher quality products and services than the competitors.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. We provide more superior solutions to our customer problem.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. During the past 5 years, our company has entered new businesses and marketed new products.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Our competitors typically look to us for leadership.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Compared to competitors, we are very often the first business to introduce new products or services.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Compared to competitors, we are very often the first business to introduce new operating technologies.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Compared to competitors, we are very often the first business to introduce new administrative techniques.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. We believe that combinations of strategies are necessary to achieve our objectives.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. We initiate actions to which other organizations respond.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. We respond quickly to environmental changes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. We perceive new business opportunities more quickly than our competitors.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. In general, we have a strong preference for low-risk projects with normal and certain rates of return.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. When faced with uncertain situations, we adopt a bold, independent posture to exploit new opportunities.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

21. We believe that because of the dynamic business environment, it is best to explore the environment gradually through slow, incremental behaviour.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. We have a strong proclivity or tendency for high-risk projects.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. We are willing to make investments in projects that have uncertain outcomes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. We are willing to take higher risk in the exploration of new business opportunities in the foreign markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. We are willing to enter new foreign markets with high probability of failure in an unknown competitive environment.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>GLOBAL MINDSET</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
1. We almost never change our product or services features for our international customers.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. In our international business dealings, we believe that the “Malaysian Way” is the best way.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Most of the time, we try to accommodate the special requests of our international customers.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. It is easy to adapt to unique behaviours and practices of foreigners, especially when they are our customers.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. We can adapt to special needs of customers in different countries.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Often the ways of our foreign customers are as good as or better than the Malaysian ways.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Almost all products at our company must be adapted to meet special needs of each foreign market.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. We should not think of ourselves as just a Malaysian company but think of ourselves as part of a “global community”.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Cultural values are actually quite similar around the world.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. International business should be done according to universal standards and practices, not according to standards and practices of one or two countries.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. People around the world are much more similar than they are different.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. We should make products or services that can serve a global market.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>NETWORK RELATIONSHIPS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
1. Our relationships with customers, distributors and suppliers, enable us to access the resources controlled by other firms in the foreign markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Network relationships with customers, distributors and suppliers can open new opportunities for our company in foreign markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Our relationships with customers, distributors,						

suppliers and competitors assist us in entering foreign markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Our relationships with friends and family members assist us in entering foreign markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Our relationships with brokers assist us in entering foreign markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. We managed to cope positively with rapid technological changes from our network relationships with customers, distributors and suppliers.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Network relationships with customers, distributors and suppliers provided a way to maximize our adaptability to our foreign environment.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Networks facilitate and accelerate our company's internationalization process.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Network relationships with friends and family help us in managing uncertainty risks in the foreign markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Network relationships with brokers help our company in the planning and management of marketing in the foreign market.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. We managed to integrate our communication structure in the foreign market from our network relationships with brokers.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>GOVERNMENT SUPPORT</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
1. Malaysian government policies assist our company in operating abroad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. We received financial and credit assistance from the government for our international expansion.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Training and technical assistance from the government help our company development in the foreign market.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. We received marketing and market search assistance from the government for our products and services promotions in international markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. The government of Malaysia has provided infrastructure facilities for our company's growth and development.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Government support programmes on the extension and advisory services improved our company's product quality and design.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. The Malaysian government support our company by giving contracts or projects in the foreign markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. We received substantial subsidies from the government for our international operations.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Our close relationship with the government supports our company's growth and development.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. The Government support our company with an injection of soft loans to assist us to trade out of our difficulties.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11. We received substantial tax subsidies from the government for our international operations.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Our close relationships with the government enable us to control over resources available in the international markets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## SECTION 2

The following statements pertain to the extent that your firm is involved in international markets or international operations.

1. Please estimate the percentage of your company's last year total sales from international operations.

- 0%
- 1% - 20%
- 21% - 40%
- 41% - 60%
- 61% - 80%
- More than 80%

2. Please estimate the percentage of your company's last year profits from international operations.

- 0%
- 1% - 20%
- 21% - 40%
- 41% - 60%
- 61% - 80%
- More than 80%

3. Please indicate the total number of your company's international markets.

- 0
- 1 - 5
- 6 - 10
- 11 - 15
- 16 - 20
- More than 20

4. Please estimate how long your company has been actively involved in international operations?

- 0
- 1 – 5 years
- 6 – 10 years
- 11 – 15 years
- 16 – 20 years
- More than 20 years

### SECTION 3

The following statements describe your company's financial performance, ranging from 1 (0% and less), 2 (1% -20%), 3 (21% - 40%), 4 (41% - 60%), 5 (61% - 80%) and 6 (More than 80%).

STATEMENT	1	2	3	4	5	6
1. Average Return on Equity (ROE) over the past five years period.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Average Return on Assets (ROA) over the past five years period.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Average growth of sales over the past five years period.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

For each statement below, please tick the number that indicates your agreement or disagreement about how it describes the non-financial performance of your company, ranging from 1 (Strongly Disagree), 2 (Disagree), 3 (Somewhat Disagree), 4 (Somewhat Agree), 5 (Agree) and 6 (Strongly Agree).

STATEMENT	1	2	3	4	5	6
1. Our international experience has improved the overall quality of our products or services.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Our international experience has reduced the cost of our products or services.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Our international experience has made this company a stronger needs provider for all customers we serve.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Our international experience has given us an advantage over our domestic competitors.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Our international experience has raised our overall standard of performance.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Our international experience has given us access to new production technologies.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Our international experience has given us access to new product design technologies.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. Our international experience has increased our knowledge about many new technologies.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Our international experience has changed our beliefs about the benefits of possible new technologies.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Our international experience has increased our skills in using new technologies.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Our international experience has made this company smarter in terms of its operations.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## SECTION 4

### COMPANY INFORMATION

1. Please check the category that best describes your company's primary area of business:

a. Manufacturing:

Food & Beverages

Rubber & Plastic Products

Transportation

Chemicals & Chemicals Products

Electrical & Electronics

Wood & Wood Products

Machinery & Equipment

Textiles & Apparels

Metals & Metal Products

Non Metallic Mineral Products

b. Services:

Education & Health

Restaurant & Hotel

Computer Industry Services

Telecommunication

Professional Services

Transportation & Communication

Wholesale & Retail Trade

Others (Please Specify) \_\_\_\_\_

c. Agriculture:

Plantation & Horticulture

Fishery

Poultry Farming

2. Approximately what are the annual total sales of your organization?

a. Manufacturing:

Large: More than RM25 Million

Medium: RM10 Million – RM25 Million

Small: RM250,000 – RM9.9 Million

Micro: Less than RM250,000

- b. Services and Agriculture:
- Large: More than RM5 Million
  - Medium: RM1 Million – RM5 Million
  - Small: RM200, 000 – RM999, 999
  - Micro: Less than RM200, 000

3. Approximately how many full-time employees does your company have?

- a. Manufacturing:
- Large: More than 150 employees
  - Medium: 51 – 150 employees
  - Small: 5 – 50 employees
  - Micro: Less than 5 employees

- b. Services and Agriculture:
- Large: More than 50 employees
  - Medium: 20 – 50 employees
  - Small: 5 – 19 employees
  - Micro: Less than 5 employees

4. Most of your international business transactions are conducted with \_\_\_\_\_

- ASEAN Countries
- Asian Countries
- North America Countries
- European Union Countries
- Other Countries (Please Specify) \_\_\_\_\_

5. Please rank the following entry strategies according to the rate of usage by your own Company, ranging from 1 (Low rate) to 6 (High rate).

ENTRY STRATEGY	1	2	3	4	5	6
1. Exporting / Importing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Licensing / Outsourcing Activities	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Franchising	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Joint Venture	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Wholly Owned Subsidiary	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Duration of your company's experience in current industry.

- Up to 1 year
- 2 – 5 years
- 6 – 10 years
- 11 – 15 years
- 16 – 20 years
- More than 20 years



7. Location of your company's Head Office.

- Urban
- Suburban
- Rural

8. Form of Ownership Status.

- Sole-Proprietor
- Partnership
- Private Limited Company (Sendirian Berhad)
- Others (Please Specify) \_\_\_\_\_

9. Business Status.

- Bumiputera
- Non-Bumiputera

**Thank you for completing this questionnaire. Your response will be kept strictly anonymous.**

If you like to receive an overall result of this study, please provide your contact information.

Name: \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

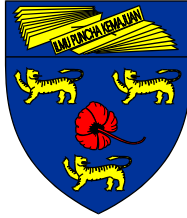
\_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

**Kindly send the complete questionnaire back to the address on the provided envelope (included with this questionnaire).**



## **UNIVERSITI MALAYA**

**Fakulti Perniagaan Dan Perakaunan**

50603 Kuala Lumpur

Tal: 03-2617 3008/ Fak: 03- 2617 3050

### **PENENTUAN KEPADA PENGANTARABANGSAAN DAN PRESTASI SYARIKAT-SYARIKAT KECIL DAN SEDERHANA DI MALAYSIA.**

SEGALA MAKLUMAT AKAN DI KENDALIKAN SECARA SULIT.

SYARIKAT DAN TUAN TIDAK AKAN DIKENALPASTI.

Soalan- soalan penyelidikan ini adalah berkaitan dengan pengalaman dan perniagaan antarabangsa syarikat kepunyaan Tuan.

Ia hanya mengambil masa lebih kurang 15 minit untuk Tuan menjawabnya.

Jawapan untuk soalan-soalan ini hanyalah menggambarkan pendapat Tuan sahaja dan tidak ada jawapan yang betul mahupun salah.

Harap Tuan dapat menghantar kembali soalan-soalan yang telah dipenuhi kepada penyelidik sebelum  
.....

Sekiranya Tuan mempunyai sebarang pertanyaan mengenai soalan-soalan ini, sila hubungi saya Mohd Najib Saad

Tal: 012- 4112478

Email: [najib1969@yahoo.com](mailto:najib1969@yahoo.com)

## BAHAGIAN 1

Untuk setiap kenyataan di bawah, sila tandakan pada nombor yang menyatakan persetujuan atau ketidaksetujuan Tuan tentang bagaimana ia menggambarkan ciri-ciri syarikat Tuan, berskala dari 1 (Sangat Tidak Bersetuju), 2 (Tidak Bersetuju), 3 (Agak Tidak Bersetuju), 4 (Agak Bersetuju), 5 (Bersetuju) dan 6 (Sangat Bersetuju).

KENYATAAN	1	2	3	4	5	6
<b>ORIENTASI KEUSAHAWANAN</b>						
1. Dalam mengendalikan pesaing, kami akan bertindak ke atas setiap langkah yang di mulai oleh pesaing syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Secara umumnya, kami amat menekankan kepada pembelajaran teknologi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Secara umumnya, kami amat menekankan kepada penyelidikan dan pembangunan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Dalam mengendalikan pesaing, kami akan mencari jalan untuk mengelakkan pertembungan daya saing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Dalam mengendalikan pesaing, kami akan mencari peluang-peluang perniagaan baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Barangan dan perkhidmatan kami adalah sama sekali berbeza daripada pesaing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Kami menawarkan faedah yang unik kepada pelanggan, yang tidak ditawarkan oleh pesaing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Kami memberikan barangan dan perkhidmatan yang tinggi kualitinya lebih daripada pesaing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Kami memberikan penyelesaian yang lebih bijak kepada masalah pelanggan kami.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Semenjak 5 tahun yang lalu, syarikat telah memasuki perniagaan baru dan memasarkan barangan baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Pesaing selalunya melihat kepada kami untuk kepimpinan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Berbanding dengan pesaing, kami sering menjadi syarikat pertama memperkenalkan barangan dan perkhidmatan baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Berbanding dengan pesaing, kami sering menjadi syarikat pertama memperkenalkan teknologi operasi yang baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Berbanding dengan pesaing, kami sering menjadi syarikat pertama memperkenalkan teknik pentadbiran yang baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Kami percaya bahawa penggabungan dasar-dasar adalah perlu untuk mencapai matlamat kami.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Kami memulai gerak langkah yang mana organisasi lain bertidakbalas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Kami segera bertidakbalas kepada perubahan persekitaran.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

18. Kami melihat peluang perniagaan baru lebih pantas daripada pesaing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Secara umumnya, kami lebih memilih projek berisiko rendah dengan kadar pulangan biasa dan pasti.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Apabila berhadapan dengan situasi yang tidak pasti, kami mengamalkan langkah berani, pendapat yang bebas untuk meneroka peluang-peluang baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Disebabkan oleh persekitaran perniagaan yang dinamik, kami percaya bahawa penerokaan persekitaran yang terbaik adalah secara tindakan yang perlahan dan meningkat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Kami mempunyai kecenderungan yang kuat kepada projek yang berisiko tinggi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Kami sanggup membuat pelaburan dalam projek yang tidak pasti pulangannya.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Kami sanggup mengambil risiko yang tinggi dalam meneroka peluang perniagaan baru di pasaran luar negara.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Kami sanggup memasuki pasaran luar negara yang baru dengan kebarangkalian kegagalan yang tinggi dalam persekitaran persaingan yang tidak diketahui.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>PEMIKIRAN GLOBAL</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
1. Kami selalunya tidak akan merubah rupa bentuk barangan dan perkhidmatan untuk pelanggan antarabangsa syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Dalam mengendalikan perniagaan antarabangsa, kami percaya bahawa "Cara Malaysia" adalah cara yang terbaik.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Selalunya, kami akan cuba untuk memenuhi permintaan istimewa dari pelanggan antarabangsa syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Adalah mudah untuk menyesuaikan keunikan tingahlaku dan praktik warga luar negara, lebih lagi apabila mereka adalah pelanggan syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Kami boleh menyesuaikan kehendak istimewa pelanggan dalam negara yang berlainan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Selalunya, cara pelanggan antarabangsa kami adalah sama baik atau lebih baik daripada cara orang Malaysia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Kebanyakan daripada barangan kami mesti disesuaikan untuk memenuhi kehendak istimewa setiap pasaran antarabangsa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Kita tidak seharusnya memikirkan yang kita hanyalah syarikat Malaysia tetapi harus memikirkan yang kita adalah sebahagian daripada "komuniti global".	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Nilai budaya adalah agak sama di serata dunia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Perniagaan antarabangsa haruslah dijalankan mengikut						

piawaian dan praktik antarabangsa, bukan mengikut piawaian dan praktik satu atau dua negara.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Orang-orang di serata dunia adalah lebih kurang sama dan tidak jauh berbeza.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Kita seharusnya membuat barangan atau perkhidmatan yang boleh menepati pasaran global.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>JARINGAN PERHUBUNGAN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
1. Perhubungan kami dengan pelanggan, pengedar dan pembekal membolehkan syarikat mengakses sumber-sumber yang dikawal oleh firma lain di pasaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Jaringan perhubungan dengan pelanggan, pengedar dan pembekal boleh membuka peluang baru kepada syarikat di pasaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Perhubungan kami dengan pelanggan, pengedar, pembekal dan pesaing membantu syarikat dalam memasuki pasaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Perhubungan kami dengan kawan-kawan dan kaum keluarga membantu syarikat dalam memasuki pasaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Perhubungan kami dengan broker membantu syarikat dalam memasuki pasaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Kami dapat menghadapi secara positif perubahan teknologi yang pantas, kesan daripada jaringan perhubungan dengan pelanggan, pengedar dan pembekal.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Jaringan perhubungan dengan pelanggan, pengedar dan pembekal memberi jalan kepada syarikat untuk memaksimumkan penyesuaian kepada persekitaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Jaringan mempermudah dan mempercepatkan proses pengantarabangsaan syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Jaringan perhubungan dengan rakan dan keluarga membantu syarikat dalam menguruskan risiko ketidaktentuan di pasaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Jaringan perhubungan dengan broker membantu syarikat dalam merancang dan menguruskan pemasaran di pasaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Kami dapat menyatukan struktur perhubungan syarikat di pasaran asing dengan adanya jaringan perhubungan dengan broker.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>SOKONGAN KERAJAAN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
1. Polisi kerajaan Malaysia membantu syarikat beroperasi di luar negara.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Kami menerima bantuan kewangan dan kredit daripada kerajaan untuk pengembangan antarabangsa syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Bantuan latihan dan teknikal daripada kerajaan membantu pembangunan syarikat di pasaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Kami menerima bantuan pemasaran dan pencarian pasaran daripada kerajaan untuk mempromosikan barangan dan perkhidmatan syarikat di pasaran antarabangsa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Kerajaan Malaysia telah memberikan kemudahan infrastruktur kepada syarikat untuk berkembang dan membangun.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Program sokongan kerajaan dalam perkhidmatan lanjutan dan nasihat memperbaiki kualiti dan reka bentuk barangan syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Kerajaan Malaysia menyokong syarikat dengan memberi kontrak atau projek di pasaran asing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Kami menerima subsidi yang banyak daripada kerajaan untuk operasi antarabangsa syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Hubungan yang rapat dengan kerajaan membantu perkembangan dan pembangunan syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Kerajaan menyokong syarikat dengan penyuntikan pinjaman mudah untuk membantu syarikat keluar daripada kesusahan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Kami menerima subsidi cukai yang banyak daripada kerajaan untuk operasi antarabangsa syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Hubungan yang rapat dengan kerajaan membolehkan kami mengawal sumber-sumber yang ada di pasaran antarabangsa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## BAHAGIAN 2

Kenyataan berikut adalah berkaitan dengan tahap penglibatan syarikat Tuan dalam pasaran antarabangsa atau operasi antarabangsa.

1. Sila anggarkan peratusan jumlah jualan tahun lepas syarikat daripada operasi antarabangsa.

- 0%
- 1% - 20%
- 21% - 40%
- 41% - 60%
- 61% - 80%
- Lebih daripada 80%

2. Sila anggarkan peratusan keuntungan tahun lepas syarikat daripada operasi antarabangsa.

- 0%
- 1% - 20%
- 21% - 40%
- 41% - 60%
- 61% - 80%
- Lebih daripada 80%

3. Sila nyatakan jumlah pasaran antarabangsa syarikat.

- 0
- 1 – 5
- 6 – 10
- 11 – 15
- 16 – 20
- Lebih daripada 20

4. Sila anggarkan berapa lama syarikat telah aktif terlibat dalam operasi antarabangsa?

- 0
- 1 – 5 tahun
- 6 – 10 tahun
- 11 – 15 tahun
- 16 – 20 tahun
- Lebih daripada 20 tahun.

### BAHAGIAN 3

Kenyataan berikut menerangkan prestasi kewangan syarikat Tuan, berskala dari 1 (0% dan kurang daripada), 2 (1%-20%), 3 (21%-40%), 4 (41%-60%), 5 (61%-80%) dan 6 (Lebih daripada 80%).

KENYATAAN	1	2	3	4	5	6
1. Purata Pulangan ke atas Ekuiti (ROE) sepanjang lima tahun yang lepas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Purata Pulangan ke atas Aset (ROA) sepanjang lima tahun yang lepas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Purata perkembangan jualan sepanjang lima tahun yang lepas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Untuk setiap kenyataan di bawah, sila tandakan pada nombor yang menyatakan persetujuan atau ketidaksetujuan Tuan tentang bagaimana ia menggambarkan prestasi bukan kewangan syarikat Tuan, berskala dari 1 (Sangat Tidak Bersetuju), 2 (Tidak Bersetuju), 3 (Agak Tidak Bersetuju), 4 (Agak Bersetuju), 5 (Bersetuju) dan 6 (Sangat Bersetuju).

KENYATAAN	1	2	3	4	5	6
1. Pengalaman antarabangsa kami telah memperbaiki keseluruhan kualiti barangan dan perkhidmatan syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Pengalaman antarabangsa kami telah mengurangkan kos barangan dan perkhidmatan syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Pengalaman antarabangsa kami telah membuatkan syarikat menjadi pembekal keperluan terkuat untuk kesetiap pelanggan-pelanggan syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Pengalaman antarabangsa kami telah memberikan kelebihan syarikat mengatasi pesaing tempatan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Pengalaman antarabangsa kami telah meningkatkan keseluruhan piawaian prestasi syarikat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Pengalaman antarabangsa kami membolehkan syarikat mengakses teknologi pengeluaran baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Pengalaman antarabangsa kami membolehkan syarikat mengakses teknologi rekabentuk baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Pengalaman antarabangsa kami telah meningkatkan pengetahuan syarikat tentang teknologi baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Pengalaman antarabangsa kami telah merubah kepercayaan syarikat tentang faedah dari teknologi baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Pengalaman antarabangsa kami telah meningkatkan kemahiran syarikat dalam penggunaan teknologi baru.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Pengalaman antarabangsa kami telah menjadikan syarikat lebih bijak dalam hal pengeluaran.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



## BAHAGIAN 4

### MAKLUMAT SYARIKAT

1. Sila nyatakan kategori yang jelas menerangkan bidang utama perniagaan Tuan:
  - a. Perkilangan:

<input type="checkbox"/> Makanan & Minuman	<input type="checkbox"/> Kayu & Barangan Kayu
<input type="checkbox"/> Barangan Getah & Plastik	<input type="checkbox"/> Jentera & Alatan
<input type="checkbox"/> Pengangkutan	<input type="checkbox"/> Tekstil & Pakaian
<input type="checkbox"/> Bahan Kimia & Barangan Kimia	<input type="checkbox"/> Logam & Barangan Logam
<input type="checkbox"/> Elektrik & Elektronik	<input type="checkbox"/> Barangan Mineral Bukan Logam
  - b. Perkhidmatan:

<input type="checkbox"/> Pendidikan & Kesihatan	<input type="checkbox"/> Perkhidmatan Profesional
<input type="checkbox"/> Restoran & Hotel	<input type="checkbox"/> Pengangkutan & Perhubungan
<input type="checkbox"/> Perkhidmatan Industri Komputer	<input type="checkbox"/> Pemborong & Peruncit
<input type="checkbox"/> Telekomunikasi	<input type="checkbox"/> Lain-Lain (Sila Nyatakan) _____
  - c. Pertanian:

<input type="checkbox"/> Perladangan & Hortikultur
<input type="checkbox"/> Perikanan
<input type="checkbox"/> Penternakan
2. Berapakah anggaran jumlah jualan tahunan syarikat Tuan?
  - a. Perkilangan:

<input type="checkbox"/> Besar: Lebih daripada RM25 Juta
<input type="checkbox"/> Sederhana: RM10 Juta – RM25 Juta
<input type="checkbox"/> Kecil: RM250,000 – RM9.9 Juta
<input type="checkbox"/> Mikro: Kurang daripada RM250,000
  - b. Perkhidmatan dan Pertanian:

<input type="checkbox"/> Besar: Lebih daripada RM5 Juta
<input type="checkbox"/> Sederhana: RM1 Juta – RM5 Juta
<input type="checkbox"/> Kecil: RM200,000 – RM999,999
<input type="checkbox"/> Mikro: Kurang daripada RM200,000
3. Berapakah anggaran pekerja sepenuh masa syarikat Tuan?
  - a. Perkilangan:

<input type="checkbox"/> Besar: Lebih daripada 150 pekerja
<input type="checkbox"/> Sederhana: 51 – 150 pekerja
<input type="checkbox"/> Kecil: 5 – 50 pekerja
<input type="checkbox"/> Mikro: kurang daripada 5 pekerja

- b. Perkhidmatan & Pertanian:
- Besar: Lebih daripada 50 pekarja
  - Sederhana: 20 – 50 pekarja
  - kecil: 5 – 19 pekarja
  - Mikro: Kurang daripada 5 pekarja

4. Kebanyakan daripada urusan niaga perniagaan antarabangsa adalah dijalankan dengan

- 
- Negara ASEAN
  - Negara Asian
  - Negara Amerika utara
  - Negara Kesatuan Eropah
  - Lain-lain Negara (Sila Nyatakan) \_\_\_\_\_

5. Sila nilaikan strategi kemasukan berikut berdasarkan kadar kegunaan oleh syarikat Tuan, berskala dari 1 (Kadar rendah) kepada 6 (Kadar tinggi).

<b>STRATEGI KEMASUKAN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
10. Eksport / Import	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Perlesenan / Aktiviti Outsourcing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Franchising	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Usahasama (Joint Venture)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Syarikat Milik Penuh (Wholly Owned Subsidiary)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Tempoh pengalaman syarikat Tuan dalam industri terkini.

- Hampir 1 tahun
- 2 – 5 tahun
- 6 – 10 tahun
- 11 – 15 tahun
- 16 – 20 tahun
- Lebih daripada 20 tahun

7. Lokasi Ibu Pejabat syarikat Tuan.

- Bandar
- Pinggiran Bandar
- Luar Bandar

8. Bentuk Taraf Pemilikan.

- Pemilikan Tunggal
- Perkongsian
- Sendirian Berhad
- Lain-Lain(Sila Nyatakan) \_\_\_\_\_

9. Taraf Perniagaan.

- Bumiputera  
 Bukan Bumiputera

**Terima kasih diatas kesudian Tuan menjawab soal-selidik ini. Setiap jawapan akan dikendalikan secara sulit.**

Jikalau Tuan ingin menerima keputusan keseluruhan penyelidikan ini, sila berikan maklumat Tuan untuk dihubungi.

Nama: \_\_\_\_\_

Alamat: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_

Fak: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

**Sila hantarkan borang soal-selidik yang telah diisi kepada alamat tertera pada sampul surat yang disertakan (termasuk juga borang soal –selidik ini).**