

Questionario con basi e risposte

METALnet

Struttura e cambiamento nelle relazioni tra le imprese meccaniche

Progetto di ricerca di:
Università di Modena e Reggio Emilia, Camera di Commercio, Provincia e Comune di Modena,
con la collaborazione di:
Api, Cna, Lapam-Federimpresa, Unione industriali Modena

Al rappresentante legale dell'impresa

Spazio per l'etichetta

Modena, 9 febbraio 2001

Egregio Imprenditore,

l'Università di Modena e Reggio Emilia, insieme alla Camera di Commercio, alla Provincia e al Comune di Modena – raccogliendo il suggerimento avanzato dalle associazioni imprenditoriali di settore di unificare la raccolta di informazioni settoriali – hanno deciso di compiere uno studio sul settore metalmeccanico provinciale per acquisire una accurata conoscenza che contribuisca anche a predisporre servizi utili e aggiornati.

L'economia della nostra provincia è caratterizzata da un ricco tessuto di competenze meccaniche che hanno un ruolo cruciale nei sistemi produttivi locali della ceramica, del biomedicale, delle macchine per la lavorazione del legno, delle macchine agricole, delle macchine per l'impacchettamento. Dalla capacità del settore metalmeccanico di fronteggiare le sfide concorrenziali dipende quindi lo sviluppo anche degli altri settori che caratterizzano l'economia modenese.

Per compiere lo studio del settore metalmeccanico abbiamo bisogno della Sua collaborazione e Le chiediamo un po' del Suo tempo per rispondere alle domande del questionario che troverà in questo fascicolo. Entro pochi giorni sarà contattato telefonicamente da uno dei collaboratori al progetto di ricerca per definire con Lei i tempi e i modi per la compilazione del questionario della Sua impresa. Le segnaliamo inoltre che, se lo riterrà opportuno, potrà compilare il questionario direttamente *on line* nel sito www.metalnet.unimo.it.

La ricerca è stata progettata da Margherita Russo, docente di Economia Applicata, che ha l'incarico di coordinare la raccolta e l'elaborazione dei dati rilevati nell'indagine campionaria e di presentare i risultati della ricerca. Potrà trovare le informazioni dettagliate sul progetto nel sito internet www.metalnet.unimo.it; inoltre, per richiedere informazioni potrà inviare una e-mail (info.metalnet@unimo.it), o un fax (059 205 6947), oppure telefonare alla segreteria del progetto di ricerca (059 205 6942/6943).

La riservatezza dei dati forniti è totale: l'elaborazione è predisposta per rendere impossibile risalire alle risposte individuali e i dati saranno divulgati solo in forma aggregata.

Confidiamo nella Sua cortese disponibilità e porgiamo a Lei e ai Suoi collaboratori il fervido augurio di buon lavoro.

Prof. Margherita Russo
Direttore del progetto di ricerca

Dipartimento di Economia Politica
Università degli studi di Modena e Reggio Emilia

LEGENDA:

Nelle caselle quadrate barrare con X la casella che corrisponde alla risposta appropriata

Nelle caselle rettangolari inserire le descrizioni verbali o i valori numerici richiesti

Le scritte contrassegnate da una barra verticale grigia  evidenziano domande da sottoporre solo ad alcuni tipi di imprese

La freccia ⇒ indica un'informazione già rilevata da altre fonti ufficiali e da controllare, o un'informazione da approfondire in seguito

I. INFORMAZIONI GENERALI: anno di inizio attività, appartenenza a un gruppo

[1] Indicare in che anno l'impresa ha iniziato a funzionare ⇒

[2] L'impresa appartiene ad un gruppo? ⇒

| | |
|------------------------------------|---------------------------|
| <input type="text" value="9,2%"/> | Sì, ad un gruppo italiano |
| <input type="text" value="0,8%"/> | Sì, ad un gruppo estero |
| <input type="text" value="90,0%"/> | No |

[3] *Se sì*, indicare il nome dell'impresa capogruppo

II. PRODOTTI, TECNOLOGIA, ADDETTI, FATTURATO, COLLABORAZIONI ESTERNE

A. PRODOTTI

[4] Descrivere i cinque principali prodotti dell'impresa, o le cinque principali lavorazioni conto terzi, specificando:

- le caratteristiche tecniche
- se è una produzione o lavorazione di prototipi, di pochi pezzi, a lotti o in serie
- il numero di pezzi per lotto o la lunghezza della serie
- il numero di volte che lo stesso tipo di lotto (o la stessa serie) viene ripetuto in un anno (o in 1 mese, 2, 3, 6 mesi),

| |
|---|
| prodotto o lavorazione 1 <input type="text" value="Base = 1.309"/> |
| prodotto o lavorazione 2 <input type="text" value="Base = 1.015"/> |
| prodotto o lavorazione 3 <input type="text" value="Base = 595"/> |
| prodotto o lavorazione 4 <input type="text" value="Base = 493"/> |
| prodotto o lavorazione 5 <input type="text" value="Base = 295"/> |

[5] Negli ultimi due anni, avete introdotto modifiche nei vostri prodotti?

| | | | |
|------------------------------------|----|------------------------------------|----|
| <input type="text" value="76,3%"/> | Sì | <input type="text" value="23,7%"/> | No |
|------------------------------------|----|------------------------------------|----|

[6] *Se sì*, indicate il tipo di modifiche:

| | | |
|------------------------------------|---|--------------------|
| <input type="text" value="70,3%"/> | introduzione di nuovi prodotti | <i>annotazioni</i> |
| <input type="text" value="47,4%"/> | innovazioni sostanziali nelle caratteristiche di prodotti esistenti | |
| <input type="text" value="64,7%"/> | piccole modifiche di prodotti esistenti | |

[7] Indicate, inoltre, se esse sono avvenute:

| | |
|------------------------------------|---|
| <input type="text" value="72,3%"/> | su iniziativa e progetto della vostra impresa |
| <input type="text" value="12,8%"/> | su iniziativa della vostra impresa, utilizzando l'apporto di società di progettazione |
| <input type="text" value="53,5%"/> | su richiesta del cliente, ma con progettazione della vostra impresa |
| <input type="text" value="36,6%"/> | su richiesta del cliente e progetto del cliente o di altre società di progettazione |
| <input type="text" value="0,3%"/> | Altro (specificare.....) |

[8] Negli ultimi cinque anni, quanti nuovi prodotti avete immesso sul mercato?

38

Base = 747

annotazioni

B. LIVELLO DI INTEGRAZIONE VERTICALE

[9] Per consentirci di valutare il livello di integrazione verticale della vostra impresa, vi chiediamo di compilare la tabella nel seguente modo:

- leggere una dopo l'altra le operazioni o fasi di acquisto, trasformazione e vendita riportate nella **colonna A**,
- solo per le fasi che rientrano nel processo di produzione, trasformazione e vendita della vostra impresa, barrare con X la casella corrispondente nella **colonna B** e procedere alla compilazione delle **colonne C1, C2, C3**

Base = 1.309

| COLONNA A | COLONNA B | per le fasi barrate nella colonna precedente SPECIFICARE IN CHE PERCENTUALE SONO SVOLTE | | |
|--|-----------|--|------------|------------|
| | | COLONNA C1 | COLONNA C2 | COLONNA C3 |
| Progettazione e design | 57,9% | 68,9% | 4,7% | 26,4% |
| Acquisto di materie prime e componenti | 91,3% | 79,9% | 2,1% | 18,0% |
| Costruzione stampi e modelli | 40,7% | 40,1% | 2,0% | 56,2% |
| Fonderia | 14,8% | 25,4% | 0,0% | 74,6% |
| Fusioni, sinterizzazioni | 19,1% | 5,1% | 0,0% | 94,9% |
| Deformazione a caldo | 5,4% | 5,2% | 0,0% | 94,8% |
| Deformazione a freddo | 12,4% | 63,5% | 1,23% | 35,3% |
| Stampaggio parti metalliche | 20,3% | 40,7% | 0,0% | 59,2% |
| Lavorazioni di carpenteria metallica | 58,8% | 57,8% | 0,4% | 41,7% |
| Lavorazioni su macchine utensili | 60,5% | 73,6% | 0,3% | 25,2% |
| Trattamenti chimici e termici | 36,0% | 12,7% | 0,6% | 87,0% |
| Trattamenti superficiali | 41,9% | 39,2% | 0,5% | 86,8% |
| Verniciatura | 48,7% | 88,7% | 0,0% | 60,8% |
| Assemblaggio parti meccaniche | 67,0% | 61,4% | 0,6% | 10,5% |
| Assemblaggio componenti elettriche ed elettroniche | 48,9% | 92,5% | 0,6% | 37,9% |
| Montaggio finale | 59,6% | 94,3% | 0,6% | 6,5% |
| Controllo e collaudo | 86,7% | 95,3% | 0,2% | 5,5% |
| Assistenza tecnica ai clienti | 64,4% | 34,7% | 2,5% | 2,1% |
| Trasporto dei beni prodotti | 87,1% | 88,7% | 2,3% | 63,2% |
| Reperimento, assunzione, relazioni con il personale | 88,0% | 40,6% | 1,4% | 9,8% |
| Buste paga | 91,7% | 86,3% | 2,4% | 87,0% |
| Contabilità analitica o di magazzino | 83,1% | 10,6% | 1,2% | 12,8% |
| Fatturazione | 99,2% | 86,0% | 1,2% | 0,7% |
| Distinta base | 71,7% | 98,1% | 1,5% | 0,5% |
| Programmazione della produzione | 94,8% | 98,0% | 0,9% | 0,0% |
| Servizi valutari, finanziari o bancari, recupero crediti | 86,4% | 99,1% | 1,8% | 30,0% |
| Adempimenti fiscali | 96,5% | 68,4% | 1,7% | 47,3% |
| Servizi informatici, elaborazione dati | 83,5% | 51,0% | 2,2% | 32,0% |
| Analisi di mercato | 42,7% | 65,8% | 6,3% | 21,5% |
| Pubblicità e attività promozionali | 68,9% | 72,2% | 3,2% | 40,3% |
| Altro (specificare) | 3,1% | 56,5% | 0,0% | 44,3% |

C. TECNOLOGIA

[10] Indicate quali sono i principali macchinari utilizzati dalla vostra impresa

| |
|--------------|
| Base = 1.275 |
| Base = 562 |
| Base = 254 |

[11] Quali delle seguenti tecnologie dell'informazione sono presenti nell'impresa? Base = 769

| | | | |
|-------|--|-------|-------------------------------|
| 82,4% | Rete interna (LAN) collegata ad internet | 24,5% | Accesso a internet permanente |
| 17,6% | Rete interna (LAN) non collegata ad internet | 75,5% | Accesso a internet a chiamata |

[12] Se l'impresa ha un collegamento internet, indicare l'indirizzo di e-mail dell'impresa

Base = 1.077 ⇒@.....

[13] L'impresa è titolare di un sito internet? Base = 1.302

| | | | | | |
|-------|------|-------|---------------------------------------|-------|----|
| 41,2% | Si ⇒ | 11,0% | No, ma sarà attivato entro pochi mesi | 47,8% | No |
|-------|------|-------|---------------------------------------|-------|----|

[14] Se sì, indicare l'indirizzo del sito internet Base = 543

⇒

[15] e specificare quali delle seguenti funzioni sono attive nel sito Base = 680

| | |
|-------|--|
| 80,4% | Comunicazione di informazioni sull'impresa, sui prodotti |
| 19,3% | Gestione dei servizi offerti a fornitori o a clienti |
| 9,7% | Gestione degli ordini da parte delle imprese clienti |
| 1,3% | Vendita diretta a consumatori finali |

[16] Se l'impresa non ha un sito internet, indicarne i motivi Base = 622

| | |
|-------|-------------------------------|
| 8,0% | È troppo costoso |
| 72,8% | Non sapremmo come utilizzarlo |
| 21,2% | Altro (specificare.....). |

D. ADDETTI

[17] Indicare la composizione professionale e il numero totale degli addetti Base = 1.309

(includere anche il titolare e i soci che svolgono almeno 20 ore di lavoro settimanale nell'impresa)

| addetti dicembre 2000 | |
|-----------------------------------|-----------|
| Totale OPERAI | 22 |
| di cui: operai specializzati | 10 |
| Totale IMPIEGATI | 8 |
| di cui: | |
| impiegati tecnici e di produzione | 4 |
| impiegati commerciali | 1 |
| impiegati amministrativi | 2 |
| informatici, CED | 1 |
| Totale DIRIGENTI | 2 |
| TOTALE ADDETTI | 32 |
| di cui: | |
| titolare e soci* | 2 |
| coadiuvanti | 0 |

* indicare solo i soci che svolgono almeno 20 ore di lavoro settimanale nell'impresa

[18] Specificare se, durante il 2000, l'impresa impiegava operai o impiegati nelle seguenti forme contrattuali

| | operai | impiegati |
|--|--------|-----------|
| part-time a tempo indeterminato | 16,9% | 29,3% |
| part-time a tempo determinato | 1,9% | 2,8% |
| collaborazione coordinata e continuativa | 17,1% | 12,9% |
| apprendistato | 51,1% | 8,3% |
| contratto formazione lavoro | 32,4% | 22,4% |
| lavoro interinale | 14,9% | 4,6% |
| altro..... | 6,0% | 0,3% |

[19] Nei prossimi due anni, l'impresa prevede di assumere persone qualificate nell'uso delle tecnologie dell'informazione e delle reti? ⇒

Sì No Altro (specificare.....)

E. FATTURATO

[20] Indicare il fatturato totale e la ripartizione del fatturato tra la produzione in conto proprio, la produzione conto terzi, i prodotti OEM e le merci da rivendere senza trasformazione (in milioni di lire)

| | Base = 1.268 | Base = 1.309 |
|--|--------------|--------------|
| Totale fatturato | 7250,18 | 9258,10 |
| di cui | | |
| in conto proprio (produzione realizzata in autonomia dalla vostra impresa) | 4577,17 | 5728,66 |
| in conto terzi (produzione realizzata su specifiche del cliente, con progettazione vostra o del cliente) | 2054,68 | 2543,40 |
| prodotti OEM (<i>original equipment manufacturer</i>) | 393,24 | 442,04 |
| merci non trasformate | 170,04 | 484,88 |

[21] Indicare la ripartizione percentuale del fatturato destinato alle varie aree geografiche, nei vari anni (valori percentuali)

| | Base = 1.260 | Base = 1.304 |
|---------------------------------|--------------|--------------|
| | 1998 | 2000 |
| Provincia di Modena | 46,7% | 45,3% |
| Provincia di Reggio Emilia | 5,4% | 5,0% |
| Resto dell'Emilia Romagna | 13,9% | 13,9% |
| Altre regioni italiane | 18,5% | 19,8% |
| Altri paesi dell'Unione Europea | 8,9% | 8,6% |
| Altri paesi (specificare.....) | 6,6% | 7,4% |
| Totale fatturato | 100,0% | 100,0% |

[22] Per le imprese che fanno parte di gruppi (vedi domanda [2]), indicare la

| | 1998 | 2000 |
|-------------------------------------|------|-------|
| % di fatturato a imprese del gruppo | 0,2% | 35,9% |

annotazioni

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

F. COLLABORAZIONI DI PRODUZIONE E DI RICERCA

[23] Negli ultimi due anni avete attivato accordi di produzione, commercializzazione o di ricerca con altre imprese italiane o straniere? Base = 1.309

20,0% Sì, con imprese italiane 16,45% Sì, con imprese straniere 73,1% No

[24] *Se sì*, indicare il tipo di accordi

CON IMPRESE ITALIANE Base = 262

CON IMPRESE STRANIERE Base = 215

| | | | |
|-------|---------------------|-------|---------------------|
| 47,7% | Accordi produttivi | 13,5% | Accordi produttivi |
| 73,7% | Accordi commerciali | 53,5% | Accordi commerciali |
| 39,3% | Progetti di ricerca | 43,2% | Progetti di ricerca |

[25] Negli ultimi due anni avete attivato collaborazioni di ricerca e sviluppo con enti o società di ricerca?

20,7% Sì 79,3% No Base = 1.305

[26] *Se sì*, indicare con quali strutture esterne avete collaborato Base = 1.309

| | | | | | |
|------|------------|------|---------------------|-------|--------------------------------------|
| 5,9% | Università | 0,0% | Enea | 13,0% | Imprese private o consulenti privati |
| 0,2% | CNR | 1,4% | Altri enti pubblici | 6,0% | Centri di servizio |

Se l'impresa produce in CONTO PROPRIO: compilare le sezioni G e H

G. PRODUZIONE E VENDITE IN CONTO PROPRIO

[27] Specificare quali dei prodotti rilevati nella domanda [4] sono prodotti **in conto proprio** Base = 547

Barrare le caselle che corrispondono ai codici di riga riportati nella domanda [4] 97,2% 62,1% 49,4% 35,6% 19,9%

[28] Per i vostri prodotti specificati nella domanda [27], indicare quali sono stati, nel 2000, i principali settori di utilizzo* e la loro quota sul vostro fatturato in conto proprio (valori percentuali) Base = 528

| | |
|---------------------------------------|---------------|
| 1° settore di utilizzo (specificare) | 84,4% |
| 2° settore di utilizzo (specificare) | 11,3% |
| 3° settore di utilizzo (specificare) | 3,2% |
| Altri settori (specificare) | 1,1% |
| Totale fatturato conto proprio | 100,0% |

* usare l'elenco dei settori riportato a pagina 19

[29] Posto pari a 100 il fatturato conto proprio realizzato dall'impresa nel 2000, ripartirlo nei seguenti tre tipi di produzione: Base = 519

| | 2000 | <i>annotazioni</i> |
|---------------------------------------|---------------|--------------------|
| Produzione di pezzi unici | 41,7% | |
| Produzione a lotti..... | 44,4% | |
| Produzione in serie..... | 13,9% | |
| Totale fatturato conto proprio | 100,0% | |

[30] Indicare inoltre la ripartizione percentuale del fatturato conto proprio rispetto al tipo di prodotto (valori percentuali riferiti al fatturato del 2000): Base = 496

| Prodotti a catalogo | | Prodotti non a catalogo | | Totale fatturato |
|---|---|---|---|--|
| Su previsione delle vendite (a magazzino) | Su ordine del cliente | Su disegno proprio | Su disegno totale o parziale del cliente | |
| 16,1% | 45,0% | 28,6% | 10,3% | 100,0% |

[31] Indicare la ripartizione percentuale del fatturato conto proprio per tipo di cliente (valori percentuali)

Base = 518 Base = 522

| | 1998 | 2000 |
|---|---------------|---------------|
| Grandi imprese industriali (>500 dipendenti) | 21,4% | 22,1% |
| Medie e piccole imprese industriali (da 50 a 500 dipendenti) | 33,1% | 36,9% |
| Piccole imprese industriali o artigiane (meno di 50 dipendenti) | 15,3% | 12,0% |
| Imprese o agenti commerciali | 21,4% | 21,2% |
| Vendita diretta ai consumatori | 7,6% | 6,6% |
| Committente pubblico non industriale | 0,7% | 0,7% |
| Altro (specificare) | 2,8% | 2,8% |
| Totale fatturato in conto proprio | 100,0% | 100,0% |

[32] Per ciascuno dei vostri tre principali clienti (fate riferimento ai vostri attuali clienti), indicate: il tipo di cliente, che quota rappresenta del vostro fatturato e dove è localizzato **Base = 520**

| | Tipo di cliente | | | Quota di fatturato % | Localizzazione se il cliente è italiano, indicare la provincia nel caso di un cliente estero, indicare la nazione |
|------------|-----------------|-----------------------|------------------------|----------------------|---|
| | Grande impresa | Media/piccola impresa | Distributore/dettaglio | | |
| 1° cliente | 43,4% | 38,9% | 17,7% | 31,3% | |
| 2° cliente | 20,9% | 48,8% | 30,3% | 14,2% | |
| 3° cliente | 21,1% | 54,9% | 24,0% | 8,0% | |

[33] Da quanti anni il vostro attuale primo cliente è tra i vostri tre principali clienti? ...8,5... **Base = 492**

[34] Prevedete che nei prossimi due anni i vostri tre principali clienti rimarranno gli stessi? **Base = 532**

78,0% Sì **8,7%** No **13,3%** Non so

[35] *Se no*, indicare i tre principali motivi **Base = 55**

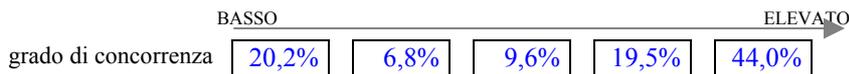
.....

.....

.....

H. CARATTERISTICHE DEI CONCORRENTI NELLA PRODUZIONE IN CONTO PROPRIO

[36] Indicate il grado di concorrenza nel mercato in cui operate come produttori in conto proprio **Base = 502**



[37] Nel mercato in cui operate in conto proprio, quante sono le imprese che considerate come vostre concorrenti?26..... **Base = 436**

[38] Nel mercato in cui operate in conto proprio, quale è la vostra quota di mercato? **26,0%** (valore percentuale) **Base = 318**

[39] Rispetto alla vostra quota di mercato, quanti dei vostri concorrenti hanno una quota di mercato: **Base = 413**

| | INFERIORE | UGUALE | SUPERIORE | Numero indicato nella dom. [37] |
|--|-----------|----------|-----------|---------------------------------|
| <u>numero</u> concorrenti con una quota di mercato | 19 | 3 | 4 | 26 |

[40] Con riferimento al numero totale indicato nella domanda [37], specificare dove sono localizzati i vostri concorrenti (indicare il numero) **Base = 426**

26 numero totale dei concorrenti indicato nella domanda [37]
di cui:

| | |
|-----------|--|
| 2 | in provincia di Modena |
| 1 | in provincia di Reggio Emilia |
| 1 | in provincia di Bologna |
| 2 | nel resto della regione Emilia Romagna |
| 17 | nel resto d'Italia |
| 3 | in altri paesi dell'Unione Europea |
| 0 | in altri Paesi |

annotazioni

.....

.....

[41] Potreste indicare in che misura ciascuna delle seguenti caratteristiche rappresenta un vostro vantaggio rispetto ai concorrenti? Base = 518

| RISPETTO AI NOSTRI CONCORRENTI: | questa caratteristica è per noi un vantaggio con importanza: | | | | |
|---|--|-------|-------|-------|------------|
| | nulla | bassa | media | alta | molto alta |
| abbiamo una migliore capacità di progettazione | 16,9% | 1,0% | 32,6% | 23,8% | 25,7% |
| eseguiamo gli ordini con maggiore velocità | 20,5% | 8,1% | 41,9 | 24,4% | 5,2% |
| offriamo una migliore qualità del prodotto | 0,0% | 0,2% | 21,4 | 54,2% | 24,3% |
| offriamo una maggiore gamma di prodotti | 29,9% | 23,0% | 11,9 | 31,6% | 3,6% |
| migliore capacità di rispondere a richieste particolari | 8,0% | 0,0% | 14,1 | 56,1% | 21,8% |
| abbiamo una miglior capacità di promozione delle vendi- | 26,2% | 7,1% | 58,3 | 8,0% | 0,4% |
| offriamo una migliore qualità del servizio post vendita | 9,4% | 10,7% | 39,6 | 36,1% | 4,2% |
| praticiamo prezzi più bassi | 24,5% | 41,5% | 18,8 | 14,1% | 0,0% |
| abbiamo costi più bassi | 36,5% | 19,9% | 31,9 | 11,7% | 0,0% |
| offriamo migliori condizioni di pagamento | 18,0% | 11,6% | 66,4 | 3,8% | 0,3% |
| abbiamo una tradizione di affidabilità | 2,4% | 0,0% | 13,7 | 52,4% | 31,4% |
| altro (specificare) | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 41,2% | 58,8% |

[42] Tra i vostri concorrenti, ci sono imprese che sono vostri fornitori di componenti o lavorazioni? Base = 520
33,7% Sì 66,3% No

[43] Se sì, siete concorrenti: Base = 175

| | |
|---|---|
| 89,1% | nello stesso settore e nella stessa area geografica |
| 14,8% | nello stesso settore, ma non nella stessa area geografica |
| 0,0% | altro (specificare) |

Se l'impresa produce CONTO TERZI: compilare le sezioni I e J

I. PRODUZIONE E VENDITE CONTO TERZI

[44] Specificare quali prodotti o lavorazioni indicate nella domanda [4] sono prodotti **conto terzi** Base = 762
 Barrare le caselle che corrispondono ai codici di riga riportati nella domanda 97,2% 64,6% 38,6% 23,1% 14,6%

[45] Per i prodotti specificati nella domanda [44], indicare quali sono stati, nel 2000, i principali settori di utilizzo* e la loro quota sul vostro fatturato conto terzi (valori percentuali) Base = 694

| | |
|---------------------------------------|---------------|
| 1° settore di utilizzo (specificare) | 50,0% |
| 2° settore di utilizzo (specificare) | 20,3% |
| 3° settore di utilizzo (specificare) | 11,0% |
| Altri settori (specificare) | 9,7% |
| Totale fatturato conto terzi | 100,0% |

* usare l'elenco dei settori riportato a pagina 19

[46] Posto pari a 100 il fatturato conto terzi realizzato dall'impresa nel 2000, ripartirlo nei seguenti tre tipi di produzione: Base = 722

| | 2000 | annotazioni |
|---|---------------|-------------|
| produzione di pezzi unici, di prototipi | 20,0% | |
| produzione a lotti..... | 53,8% | |
| produzione in serie..... | 26,2% | |
| Totale fatturato conto terzi | 100,0% | |

[47] Nel principale settore di utilizzo a cui sono destinati i vostri prodotti, la vostra impresa opera come: Base = 762

| | |
|---|---|
| 83,5% | fornitore di primo livello (lavorate direttamente per l'impresa che produce il prodotto finito) |
| 39,2% | fornitore di secondo livello (lavorate per imprese che a loro volta sono fornitori di imprese che producono il prodotto finito) |

[48] Indicare la ripartizione percentuale del fatturato conto terzi per tipo di cliente (valori percentuali)

Base = 725 Base = 737

| | 1998 | 2000 |
|---|---------------|---------------|
| Grandi imprese industriali (>500 dipendenti) | 13,6% | 13,8% |
| Medie e piccole imprese industriali (da 50 a 500 dipendenti) | 59,6% | 59,8% |
| Piccole imprese industriali o artigiane (meno di 50 dipendenti) | 25,6% | 25,2% |
| Imprese o agenti commerciali | 0,5% | 0,4% |
| Vendita diretta ai consumatori | 0,1% | 0,1% |
| Committente pubblico non industriale | 0,0% | 0,0% |
| Altro (specificare) | 0,7% | 0,6% |
| Totale fatturato in conto terzi | 100,0% | 100,0% |

Base = 744

[49] Nell'ambito delle attività in conto terzi, la vostra impresa:

| | mai | saltuariamente | solo per alcuni clienti | quasi sempre | sempre |
|--|-------|----------------|-------------------------|--------------|--------|
| riceve materie prime e/o componenti dal cliente | 16,5% | 22,8% | 28,6% | 10,7% | 21,4% |
| acquista le materie prime | 18,2% | 5,7% | 17,0% | 25,2% | 34,0% |
| acquista i componenti | 44,6% | 13,1% | 13,7% | 6,5% | 22,2% |
| offre ai clienti un apporto esclusivamente esecutivo | 10,4% | 15,1% | 8,3% | 41,2% | 25,0% |
| interviene/collabora anche in fase di progettazione | 52,4% | 13,4% | 12,5% | 15,6% | 6,2% |
| contribuisce/partecipa anche in sede di R&S | 57,9% | 29,5% | 6,2% | 3,6% | 2,8% |

[50] Per ciascuno dei vostri tre principali clienti (fate riferimento ai vostri attuali clienti) indicate il tipo di cliente, che quota rappresenta del vostro fatturato e dove è localizzato.

Base = 744

| | Tipo di cliente | | | Quota di fatturato % | Localizzazione se il cliente è italiano, indicare la provincia nel caso di un cliente estero, indicare la nazione |
|------------|-----------------|-----------------------|------------------------|----------------------|---|
| | Grande impresa | Media/piccola impresa | Distributore/dettaglio | | |
| 1° cliente | 15,5% | 83,9% | 0,6% | 49,4% | |
| 2° cliente | 16,6% | 82,7% | 0,7% | 14,2% | |
| 3° cliente | 33,2% | 66,1% | 0,7% | 9,0% | |

[51] Da quanti anni il vostro attuale primo cliente è tra i vostri tre principali clienti? ... 14...

Base = 689

[52] Prevedete che nei prossimi due anni i vostri tre principali clienti rimarranno gli stessi?

Base = 744

62,9% Sì 13,7% No 23,5% Non so

[53] Se no, indicare i tre principali motivi

Base = 102

.....

[54] Vi sono – da parte dei vostri committenti o di altre imprese con cui collaborate – sollecitazioni ad aggregarvi con altre imprese fornitrici?

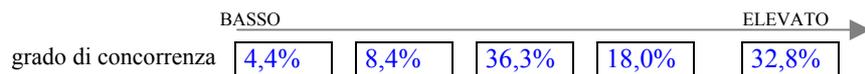
Base = 762

4,4% Sì, con imprese che svolgono produzioni simili
 5,9% Sì, con imprese che svolgono produzioni complementari
 87,3% No

annotazioni

J. CARATTERISTICHE DEI CONCORRENTI NELLE PRODUZIONI E LAVORAZIONI CONTO TERZI

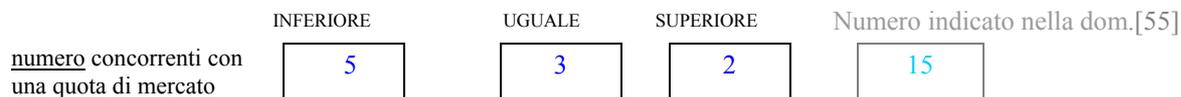
[55] Indicate il grado di concorrenza nel mercato un cui operate come produttori conto terzi Base = 743



[56] Nel mercato in cui operate in conto terzi, quante sono le imprese che considerate come vostre concorrenti?
 ...15..... (numero) Base = 640

[57] Nel mercato in cui operate in conto terzi, quale è la vostra quota di mercato? ...31,1%... Base = 305

[58] Rispetto alla vostra quota di mercato, quanti dei vostri concorrenti hanno una quota di mercato: Base = 392



[59] Con riferimento al numero totale indicato nella domanda [55], specificare dove sono localizzati i vostri concorrenti (indicare il numero) Base = 635

15 numero totale dei concorrenti indicato nella domanda [55]
 di cui:

| | |
|---|--|
| 8 | in provincia di Modena |
| 2 | in provincia di Reggio Emilia |
| 2 | in provincia di Bologna |
| 1 | nel resto della regione Emilia Romagna |
| 2 | nel resto d'Italia |
| 0 | in altri paesi dell'Unione Europea |
| 0 | in altri Paesi |

[60] Potreste indicare in che misura ciascuna delle seguenti caratteristiche rappresenta un vostro vantaggio rispetto ai concorrenti? Base = 703

| RISPETTO AI NOSTRI CONCORRENTI: | questa caratteristica è per noi un vantaggio con importanza: | | | | |
|--|--|-------|-------|--------|------------|
| | nulla | bassa | media | alta | molto alta |
| abbiamo una migliore capacità di progettazione | 61,0% | 7,9% | 12,9% | 15,1% | 3,2% |
| eseguiamo gli ordini con maggiore velocità | 13,3% | 20,0% | 21,8% | 32,6% | 12,3% |
| offriamo una migliore qualità del prodotto | 15,4% | 1,0% | 37,8% | 29,5% | 16,3% |
| maggior gamma di prodotti | 33,0% | 9,3% | 19,0% | 27,7% | 11,0% |
| abbiamo macchinari specifici per le esigenze del cliente | 24,0% | 6,9% | 15,1% | 49,2% | 4,7% |
| migliore capacità di rispondere a richieste particolari | 2,0% | 11,9% | 12,0% | 39,5% | 34,5% |
| abbiamo una miglior capacità di promozione delle vendite | 54,3% | 21,1% | 21,1% | 2,7% | 0,8% |
| offriamo una migliore qualità del servizio post vendita | 50,4% | 4,3% | 17,0% | 26,6% | 1,7% |
| praticiamo prezzi più bassi | 20,0% | 17,3% | 46,1% | 8,8% | 7,8% |
| abbiamo costi più bassi | 20,8% | 16,0% | 49,5% | 13,7% | 0,0% |
| offriamo migliori condizioni di pagamento | 32,3% | 6,9% | 53,5% | 6,2% | 1,0% |
| abbiamo una tradizione di affidabilità | 2,7% | 0,0% | 16,6% | 56,0% | 24,6% |
| altro (specificare.....) | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 100,0% | 0,0% |

[61] Tra i vostri concorrenti, ci sono imprese che sono vostri clienti delle produzioni conto terzi? Base = 726

36,1% Sì 63,9% No

[62] Se sì, siete concorrenti: Base = 262

67,9% nello stesso settore e nella stessa area geografica
35,9% nello stesso settore, ma non nella stessa area geografica

annotazioni

III. ACQUISTO DI MATERIE PRIME, SEMILAVORATI, COMPONENTI, LAVORAZIONI, SERVIZI

K. COMPOSIZIONE DEGLI ACQUISTI

[63] Indicate le spese sostenute nel 2000 per l'acquisto di materie prime, beni, lavorazioni e servizi (in milioni di lire) Base = 1.223

| | | Milioni di lire |
|---|---------------------------------|--------------------|
| Materie prime | | 1.844,4 |
| Semilavorati e componenti | standard | 675,8 |
| | realizzati su vostre specifiche | 1.118,6 |
| Lavorazioni esterne | standard | 69,1 |
| | realizzate su vostre specifiche | 396,9 |
| Merci da rivendere a nome proprio senza trasformazione | | 584,7 |
| Prodotti OEM | | 54,9 |
| Servizi (trasporto, consegna, installazione, manutenzione, ...) | | 327,5 |
| Totale | | 5.074,5 |

[64] Ponendo pari a 100 ciascuna delle voci di spesa sostenute nel 2000, indicate la ripartizione percentuale delle aree di provenienza (valori percentuali) Base = 1.067

| | | Regione Emilia Romagna | Resto dell'Italia | Altri paesi della Unione Europea | Resto del mondo | totale |
|--|---------------------------------|------------------------------|----------------------|---|--------------------|--------|
| Materie prime | | 75,2% | 20,0% | 5,1% | 0,2% | 100,0% |
| Semilavorati e componenti | standard. | 78,5% | 19,2% | 1,7% | 0,2% | 100,0% |
| | realizzati su vostre specifiche | 88,0% | 8,5% | 3,0% | 1,3% | 100,0% |
| Lavorazioni esterne | standard | 96,2% | 2,5% | 0,7% | 0,0% | 100,0% |
| | realizzate su vostre specifiche | 93,2% | 5,8% | 0,7% | 0,0% | 100,0% |
| Merci da rivendere a nome proprio senza trasformazione | | 66,0% | 28,5% | 3,3% | 2,4% | 100,0% |
| Prodotti OEM | | 19,1% | 2,0% | 71,7% | 0,6% | 100,0% |
| Servizi (consegna, installazione, manutenzione,) | | 90,4% | 8,6% | 0,9% | 0,0% | 100,0% |
| Totale | | | | | | |

[65] Se l'impresa si affida a lavorazioni esterne, fatto 100 il loro valore, ripartirlo secondo le seguenti caratteristiche: Base = 1.093

| | Valore % |
|---|----------|
| Lavorazioni esterne dovute a mancanza di tecnologia o di competenze interne | 42,3% |
| Lavorazioni esterne per conseguire vantaggi di costo | 51,2% |
| Totale acquisti di lavorazioni esterne | 100,0% |

[66] Negli ultimi due anni l'impresa si è affidata a lavorazioni esterne per far fronte a picchi di domanda?

| | | | |
|---|---|---|--|
| mai | in pochi casi | in molti casi | Base = 1.275 |
| 16,5% | 50,2% | 33,3% | |

L. CARATTERISTICHE DEI FORNITORI STRATEGICI

[67] Indicate il numero complessivo dei vostri fornitori abituali (di componenti, lavorazioni e servizi)

| |
|----|
| 56 |
|----|

Base = 1.251

[68] Quanti di questi fornitori lavorano prevalentemente per la vostra impresa?

| |
|---|
| 3 |
|---|

Base = 1.183

[69] Quanti sono i fornitori che voi considerate “strategici”?

| |
|---|
| 8 |
|---|

Base = 1.219

[70] Quali delle seguenti caratteristiche vi fanno definire “strategici” alcuni dei vostri fornitori?

(anche più di una risposta) Base = 1.309

codice

| | | |
|----------|-------|---|
| <i>A</i> | 39,7% | Ha una dotazione di macchinari dedicati alla lavorazione o produzione che noi richiediamo |
| <i>B</i> | 21,7% | Nell’area è l’unico fornitore che offre quella lavorazione o quel componente |
| <i>C</i> | 47,5% | Offre il prezzo più basso |
| <i>D</i> | 50,7% | Offre la qualità migliore |
| <i>E</i> | 17,5% | Ha capacità tecniche fondamentali nello sviluppo di nuovi prodotti |
| <i>F</i> | 2,6% | Utilizziamo un brevetto di quel fornitore |
| <i>G</i> | 43,7% | Ci fidiamo perché lo conosciamo da molto tempo |
| <i>H</i> | 22,9% | È certificato con norme Iso |
| <i>I</i> | 48,3% | È affidabile nel rispetto dei tempi di consegna |
| <i>L</i> | 7,8% | Altro (specificare.....) |

[71] -[82] Per ciascuno dei fornitori strategici, indicate le seguenti caratteristiche: [prima individuate i 5 fornitori e compilate la prima riga, poi compilate la rimanente tabella per colonna]

| | 1° fornitore | 2° fornitore | 3° fornitore | 4° fornitore | 5° fornitore | |
|--|--|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|
| DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ SVOLTA DAL FORNITORE PER LA VOSTRA IMPRESA | | | | | | |
| [71] | Descrizione del tipo di componente o lavorazione | Base = 1.081 | Base = 955 | Base = 614 | Base = 548 | Base = 471 |
| [72] | Programmazione degli ordini (es. mensile, semestrale, ...) | Base = 935 | Base = 809 | Base = 607 | Base = 541 | Base = 466 |
| [73] | Lunghezza della serie o dimensione dei lotti (n. pezzi per lotto e n. lotti nella programmazione di quel componente o lavorazione) | Base = 761 | Base = 598 | Base = 428 | Base = 403 | Base = 341 |
| [74] | Dove è situato il fornitore (Comune e provincia in Italia, stato estero) | Base = 1.075 | Base = 954 | Base = 612 | Base = 547 | Base = 482 |
| [75] | da quanti anni è un vostro fornitore (numero anni) | 12 | 10 | 11 | 11 | 1 |
| [76] | valore dei vostri acquisti nel 2000 (in milioni di lire) | 751,06 | 370,25 | 374,35 | 379,59 | 308,63 |
| [77] | in base a quali caratteristiche lo definite "strategico? (Utilizzare i codici della domanda [70]) | Base = 1.071 | Base = 766 | Base = 491 | Base = 292 | Base = 175 |

IN CHE MISURA SVOLGE, PER LA VOSTRA IMPRESA, ATTIVITÀ (utilizzare la scala indicata nella nota in fondo a questa pagina)

| | | | | | | |
|------|--|------------|------------|------------|------------|------------|
| [78] | di progettazione | Base = 990 | Base = 969 | Base = 618 | Base = 557 | Base = 482 |
| [79] | di acquisto di materie prime e componenti | | Base = 971 | Base = 621 | Base = 557 | Base = 484 |
| [80] | di collaborazione alla vostra ricerca e sviluppo | Base = 993 | Base = 971 | Base = 621 | Base = 557 | Base = 484 |
| [81] | altre attività (specificare) | | Base = 540 | Base = 342 | Base = 320 | Base = 301 |

IN CHE MODO SCAMBIATE INFORMAZIONI CON IL FORNITORE (utilizzare la scala indicata nella nota in fondo a questa pagina)

| | | | | | | |
|------|-------------------------------|----------------|----------------|--------------|--------------|--------------|
| [82] | a Visite dirette | a Base = 1.025 | a Base = 1.007 | a Base = 617 | a Base = 534 | a Base = 470 |
| | b Telefono | b Base = 1.004 | b Base = 630 | b Base = 551 | b Base = 461 | b Base = 928 |
| | c Fax | c Base = 630 | c Base = 565 | c Base = 482 | c Base = 965 | c Base = 906 |
| | d Supporti magnetici e ottici | d Base = 565 | d Base = 490 | d Base = 928 | d Base = 943 | d Base = 590 |
| | e Posta elettronica | e Base = 490 | e Base = 1.023 | e Base = 906 | e Base = 601 | e Base = 534 |
| | f Reti telematiche | f Base = 1.028 | f Base = 1.001 | f Base = 593 | f Base = 543 | f Base = 461 |

Nelle domande [78], [79], [80], [81] utilizzare la seguente scala: **0 mai** **1 saltuariamente** **2 solo di alcuni importanti** componenti o lavorazioni che esegue per noi **3 per gran parte** dei componenti o delle lavoraz. che esegue per noi **4 per tutti** i componenti o lavorazioni che esegue per noi

Nella domanda [82] utilizzare la seguente scala:

0 mai **1 saltuariamente** **2 Spesso** **3 prevalentemente** **4 sempre**

IV. INVESTIMENTI

[83] Avete fatto degli investimenti nel periodo 1998-1999 e/o prevedete di farne nel periodo 2000-2001? Base = 1.285
 1998-1999 76,0% Sì 24,0% No 2000-2001 91,2% Sì 8,8% No

Se sì,

[84] indicate l'ammontare degli investimenti effettuati dall'impresa nel periodo 1998-1999 e le previsioni per il periodo 2000-2001 (in milioni di lire) Base = 902 Base = 1.077

| | 1998-1999 | Previsioni 2000-2001 |
|--|-----------|-------------------------|
| Terreni | 60,0 | 121,0 |
| Ampliamenti o nuovi fabbricati, costruzioni industriali | 198,7 | 591,2 |
| Impianti, macchinari, attrezzature (escluso tecnol. dell'informazione) | 741,6 | 712,5 |
| Tecnologie dell'informaz. (PC, reti telematiche, stampanti, ecc.) | 43,1 | 117,9 |
| Mobili, macchine per ufficio (ad es. fax, fotocopiatrici) | 15,6 | 46,7 |
| Veicoli industriali e automezzi | 63,5 | 38,3 |
| Formazione | 12,1 | 25,4 |
| Ricerca e sviluppo | 234,8 | 277,9 |
| Totale (in milioni di lire) | 1.381,3 | 1788,9 |

[85] Nella seguente tabella è elencata una serie di obiettivi che generalmente sono alla base delle decisioni di investimento. Potreste indicare l'importanza di ciascuno di tali obiettivi per gli investimenti che la vostra impresa ha effettuato nel periodo 1998-1999 e per quelli che intende effettuare nel periodo 2000-2001?

Base = 1.033

Base = 1.210

OBIETTIVO:

| | 1998-1999 | | | | | Previsione 2000-2001 | | | | |
|---|------------|-------|-------|-------|---------------|----------------------|-------|-------|-------|---------------|
| | importanza | | | | | importanza | | | | |
| | nulla | bassa | media | alta | molto alta | nulla | bassa | media | alta | molto alta |
| Sostituzione di macchine e attrezzature | 12,9% | 10,7% | 23,1% | 39,4% | 13,9% | 27,6% | 11,7% | 20,9% | 33,0% | 6,7% |
| Ampliamento della capacità produttiva (maggiori quantità) | 9,6% | 4,6% | 33,7% | 36,6% | 15,6% | 11,5% | 11,0% | 26,7% | 31,8% | 19,0% |
| Realizzazione di nuovi prodotti | 22,8% | 11,2% | 21,7% | 31,2% | 13,1% | 28,6% | 6,5% | 18,5% | 26,1% | 20,2% |
| Miglioramento alcune caratteristiche dei prodotti esistenti | 18,4% | 5,5% | 24,4% | 36,6% | 15,1% | 24,5% | 4,8% | 21,4% | 40,7% | 8,5% |
| Miglioramento della flessibilità dei processi produttivi | 12,0% | 10,5% | 27,1% | 38,3% | 12,1% | 9,0% | 8,9% | 24,6% | 45,4% | 8,0% |
| Miglioramento dell'affidabilità dei processi produttivi | 11,2% | 8,1% | 30,8% | 34,9% | 14,9% | 12,4% | 10,3% | 17,5% | 50,2% | 9,5% |
| Introduzione di innovazioni organizzative | 8,5% | 16,1% | 25,4% | 44,9% | 5,1% | 7,0% | 5,3% | 29,2% | 49,9% | 8,6% |
| Risparmio di manodopera | 27,9% | 18,9% | 33,4% | 14,1% | 5,7% | 31,3% | 26,5% | 23,5% | 12,6% | 6,2% |
| Risparmio di energia | 34,9% | 27,3% | 20,9% | 12,2% | 4,7% | 38,3% | 20,8% | 24,2% | 12,1% | 4,5% |
| Miglioramento ambiente di lavoro/condizioni di sicurezza | 7,0% | 2,5% | 30,2% | 40,3% | 20,1% | 8,0% | 1,4% | 21,3% | 56,4% | 13,0% |
| Riduzione degli effetti negativi sull'ambiente esterno | 33,0% | 10,7% | 14,6% | 30,3% | 11,4% | 35,3% | 8,0% | 18,8% | 21,6% | 16,4% |
| Mettersi al passo con i concorrenti | 14,3% | 9,5% | 16,7% | 45,0% | 14,1% | 22,1% | 6,5% | 14,4% | 43,0% | 14,0% |
| Altro (specificare) | 0,0% | 0,0% | 4,9% | 2,4% | 92,8% | 0,0% | 0,0% | 3,3% | 1,6% | 95,1% |

[86] Rispetto al 1998, indicate l'aumento o la diminuzione percentuale della produzione massima ottenibile con gli impianti attualmente installati nella vostra impresa Base = 1.004

+ 29,0 % oppure - 10,0 %

V. FATTORI CHE INFLUENZANO L'ESPANSIONE DELL'IMPRESA

- [87] Con riferimento al periodo 1998-2000, potrebbe indicare quale importanza ha avuto – per la vostra impresa – ciascuno dei seguenti obiettivi: Base = 1.283

| OBIETTIVO | questo obiettivo ha per noi una importanza: | | | | |
|---------------------------------------|---|-------|-------|-------|------------|
| | nulla | bassa | media | alta | molto alta |
| Ridurre i costi per unità di prodotto | 9,6% | 1,6% | 34,0% | 34,8% | 20,0% |
| Aumentare il fatturato totale | 2,9% | 0,8% | 32,4% | 52,7% | 11,2% |
| Aumentare le esportazioni | 57,6% | 2,3% | 15,6% | 16,5% | 8,1% |
| Aumentare la quota di mercato | 18,1% | 12,2% | 25,6% | 36,5% | 7,6% |
| Entrare in un nuovo mercato | 41,3% | 9,4% | 11,9% | 31,4% | 6,1% |
| Altro (specificare) | 0,0% | 0,0% | 33,4% | 56,8% | 9,9% |

- [88] Con riferimento al periodo 1998-2000, potrebbe indicare quale importanza ha avuto ciascuno dei seguenti fattori nel limitare l'espansione della vostra impresa: Base = 1.292

| FATTORI CHE HANNO LIMITATO L'ESPANSIONE | questo fattore ha per noi una importanza: | | | | |
|---|---|-------|-------|-------|------------|
| | nulla | bassa | media | alta | molto alta |
| Mancanza di risorse interne per finanziare l'espansione | 42,5% | 27,2% | 12,5% | 14,7% | 3,1% |
| Mancanza di risorse esterne (capitale di rischio) | 49,7% | 28,6% | 14,3% | 6,5% | 1,0% |
| Forme di razionamento del credito | 52,3% | 25,5% | 21,3% | 0,4% | 0,4% |
| Costi dell'indebitamento | 41,1% | 21,5% | 27,1% | 10,3% | 0,0% |
| Normativa sulla sicurezza | 31,2% | 29,7% | 30,1% | 5,8% | 3,2% |
| Normativa sul mercato del lavoro | 35,8% | 17,7% | 24,8% | 12,5% | 9,2% |
| Carenza di operai specializzati | 10,5% | 9,7% | 17,2% | 34,9% | 27,8% |
| Carenza di dirigenti qualificati | 52,3% | 8,2% | 16,7% | 16,6% | 6,2% |
| Difficoltà di acquisire o sviluppare tecnologie adeguate | 47,6% | 29,8% | 18,5% | 3,3% | 0,9% |
| Difficoltà ad espandere le fonti di approvvigionamento | 45,7% | 27,6% | 17,1% | 9,6% | 0,0% |
| Difficoltà nel trovare un'area per ampliare lo stabilimento | 62,1% | 14,2% | 6,5% | 14,3% | 2,9% |
| Insufficiente crescita della domanda nei principali mercati | 40,6% | 18,1% | 27,4% | 12,4% | 1,5% |
| Scelte interne al gruppo | 75,7% | 14,4% | 7,0% | 1,5% | 1,5% |
| Aumento della competitività di imprese di altri | 32,6% | 22,7% | 21,5% | 19,6% | 3,5% |
| Tasso di cambio troppo elevato | 65,1% | 24,6% | 9,2% | 0,7% | 0,4% |
| Altro (specificare) | 0,0% | 0,0% | 23,3% | 4,3% | 72,3% |

- [89] Quale prevedete che sarà la dinamica degli addetti e del fatturato della vostra impresa nei prossimi tre anni?

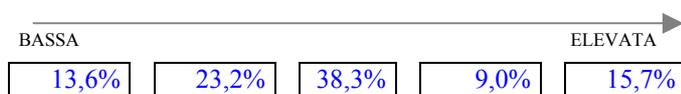
| | in crescita | stabile | in diminuzione | Base = 1.293 |
|-----------|---|---|--|--|
| Addetti | 62,0% | 36,7% | 1,4% | |
| Fatturato | 77,0% | 21,8% | 1,2% | |

annotazioni

.....

.....

- [90] Ritiene che nei prossimi due anni, la rilevanza delle nuove tecnologie dell'informazione e delle reti avranno per la sua impresa una importanza strategica Base = 1.293



annotazioni

.....

[91] Nei prossimi tre anni, l'impresa prevede di realizzare un nuovo stabilimento? Base = 1.293

47,4% Sì 52,6% No

[92] Se sì, specificare: Base = 614

in mq 2.503,7 superficie attuale

in mq 1.578,7 superficie in più che si prevede sarà necessaria

in Km 55,3 distanza massima, dall'attuale localizzazione, a cui creare il nuovo insediamento

[93] L'impresa dispone già di un'area per ampliare gli stabilimenti esistenti o per realizzare nuovi stabilimenti?

38,4% Sì 61,6% No Base = 1.061

[94] Se nella zona geografica di interesse non fossero disponibili aree con le caratteristiche richieste, che decisione prenderebbe l'impresa? Base = 1.061

21,9% cercherebbe un terreno in altri Comuni più distanti

19,2% si accontenterebbe di un lotto di terreno più piccolo, purché nella zona di interesse, mantenendo l'attuale sede

20,3% altro (specificare)

[95] Nei prossimi mesi presenteremo nel sito www.metalnet.unimo.it i risultati di questa indagine. Desidera ricevere, via e-mail, informazioni sui risultati via via disponibili? Base = 1.309

87,4% Sì, al seguente indirizzo e-mail:..... 12,6% No

Si dà formale assicurazione che le notizie rilevate nel questionario saranno utilizzate a solo scopo di studio, che saranno trattate in modo anonimo, senza alcuna possibilità di individuare chi le ha fornite, e che saranno divulgate solo in forma aggregata.

NEL RINGRAZIARE L'IMPRESA PER LA PREZIOSA COLLABORAZIONE, COGLIAMO L'OCCASIONE PER CHIEDERLE DI SEGNALARCI QUALI SONO I TEMI, OLTRE A QUELLI PRESENTI NEL QUESTIONARIO, SU CUI LA SUA IMPRESA VORREBBE RICEVERE INFORMAZIONI

.....
.....
.....
.....
.....
.....

EVENTUALI SUGGERIMENTI E OSSERVAZIONI SULLA RICERCA

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Distribuzione del fatturato per settore di utilizzo e tipo di impresa
Valori riferiti all'universo delle imprese metalmeccaniche della provincia di Modena, con più di 5 addetti
fonte: nostre elaborazioni sui dati delle interviste al campione Unimec-metalnet (a cura di Francesco Ippolito)

| Codice ATECO9 | Descrizione ATECO91 | fatturato per settore di utilizzo | | | |
|---------------|--|-----------------------------------|--------|------------------------------|--------|
| | | imprese conto proprio | | imprese conto terzi | |
| | | val. ass. milioni di lire | val. % | val. ass. milioni di lire | val. % |
| A.01.1 | Coltivazioni agricole; orticoltura, floricoltura | 3750 | 0,4 | 948 | 0,4 |
| CB.14.21 | Estrazione di ghiaia e sabbia | 5950 | 0,7 | | |
| DA.15 | Industrie alimentari e delle bevande | 225800 | 26,5 | 1200 | 0,5 |
| DE.21.2 | Fabbricazione di articoli di carta e di cartone | 900 | 0,1 | 1750 | 0,7 |
| DG.24 | Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali | 2653 | 0,3 | 525 | 0,2 |
| DH.25.2 | Fabbricazione di articoli in materie plastiche | | | 700 | 0,3 |
| DL26.3 | Fabbricazione di piastrelle e lastre in ceramica per pavimenti e rivestimenti | 4749 | 0,6 | 27238 | 10,7 |
| DL26.51 | Produzione di cemento | 8925 | 1,0 | | |
| DJ.28.4 | Fucinatura, imbutitura, stampaggio e profilatura dei metalli; metallurgia delle polveri | | | 545 | 0,2 |
| DJ.28.11 | Fabbricazione di strutture metalliche e di parti di strutture | | | 575 | 0,2 |
| DJ.28.51 | Trattamento e rivestimento dei metalli | | | | |
| DJ.28.52 | Lavori di meccanica generale per conto terzi | | | 2520 | 1,0 |
| DK.29 | Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici, compresi l'installazione, il montaggio, la riparazione e la manutenzione | | | 3593 | 1,4 |
| DK.29.12 | Fabbricazione di pompe e compressori (compresi parti e accessori, installazione, manutenzione.e riparazione) | | | 630 | 0,2 |
| DK.29.13 | Fabbricazione di rubinetti e valvole | | | 978 | 0,4 |
| DK.29.22.1 | Fabbricazione e installazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione | 7068 | 0,8 | 4700 | 1,8 |
| DK.29.23.1 | Fabbricazione e installazione di attrezzature di uso non.domestico, per la refrigerazione e la ventilazione | | | 908 | 0,4 |
| DK.29.24 | Fabbricazione di altre macchine di impiego generale n.c.a. | 36567 | 4,3 | 2525 | 1,0 |
| DK.29.24.3 | Fabbricazione di macchine di impiego generale ed altro materiale meccanico n.c.a | | | 1651 | 0,6 |
| DK.29.31 | Fabbricazione di macchine per l'agricoltura e la silvicoltura | 7013 | 0,8 | 2774 | 1,1 |
| DK.29.31.1 | Fabbricazione di trattori agricoli | 17754 | 2,1 | 1415 | 0,6 |
| DK.29.4 | Fabbricazione di macchine utensili (compresi parti e accessori, installazione, manutenzione.e riparazione) | | | 34794 | 13,7 |
| DK.29.51 | Fabbricazione di macchine per la metallurgia (compresi parti e accessori, installazione, manutenzione.e riparazione) | 4572 | 0,5 | 2432 | 1,0 |
| DK.29.52 | Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (compresi parti e accessori, installazione, manutenzione.e riparazione) | 46374 | 5,4 | 4330 | 1,7 |
| DK.29.52.2 | Fabbricazione di altre macchine e apparecchi per lavorazione, estrazione e trattamento dei minerali; per la preparazione meccanica dei materiali da costruzione, per l'edilizia e il genio civile | | | 12520 | 4,9 |
| DK.29.53 | Fabbricazione di macchine per la lavorazione di prodotti.alimentari, bevande e tabacco (compresi parti e accessori, installazione, manutenzione.e riparazione) | 7584 | 0,9 | 1674 | 0,7 |
| DK.29.54.1 | Costruzione e installazione di macchine tessili; di macchine e di impianti per il trattamento ausiliario dei tessili; di macchine per cucire e per maglieria (compresi parti e accessori, manutenzione e riparazione) | 4281 | 0,5 | 2299 | 0,9 |
| DK.29.56.2 | Fabbricazione e installazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (compresi parti e accessori, manutenzione e riparazione) | 2093 | 0,2 | 6835 | 2,7 |
| DK.29.56.3 | Fabbricazione e installazione di macchine per la lavorazione delle materie plastiche e della gomma e di altre macchine per impieghi speciali n.c.a. (compresi parti e accessori, manutenzione e riparazione) | 72899 | 8,5 | 3080 | 1,2 |
| DK.29.56.4 | Fabbricazione e installazione di macchine per la lavorazione del legno e materie similari (compresi parti e accessori, manutenzione e riparazione) | 22196 | 2,6 | 2530 | 1,0 |
| DK.29.71 | Fabbricazione di elettrodomestici (esclusa riparazione cfr. 52.7) | | | 10544 | 4,1 |
| DL.30 | Fabbricazione di macchine per ufficio, di elaboratori e sistemi informatici | | | 2181 | 0,9 |
| DL.31.10.1 | Fabbricazione di motori, generatori e trasformatori elettrici | | | 2520 | 1,0 |
| DL.31.5 | Fabbricazione di apparecchi di illuminazione e di lampade elettriche | | | 36456 | 14,3 |
| DL.31.62.2 | Lavori di impianto tecnico: montaggio e riparazione di impianti di apparecchiature elettriche ed elettroniche effettuato da parte di ditte non costruttrici (escluse le installazioni elettriche per l'edilizia, cfr. 45.31) | 25 | 0,0 | 2000 | 0,8 |
| DL.32.20.2 | Fabbricazione di apparecchi elettrici ed elettronici per telecomunicazione, compreso il montaggio da parte delle imprese costruttrici | | | 2000 | 0,8 |
| DL.32.3 | Fabbricazione di apparecchi riceventi per la radiodiffusione e la televisione, di apparecchi per la registrazione e la riproduzione del suono o dell'immagine e di prodotti connessi | | | 1045 | 0,4 |
| DL.33.10.2 | Fabbricazione di apparecchi medicali per diagnosi; di materiale medico-chirurgico e veterinario; di apparecchi e strumenti per odontoiatria (comprese parti staccate e accessori) | 3590 | 0,4 | 4223 | 1,7 |
| DM.34.1 | Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi | 11616 | 1,4 | 4019 | 1,6 |
| DM.35.20 | Costruzione di locomotive, anche da manovra, e di materiale rotabile ferro-tranviario | 4606 | 0,5 | 8600 | 3,4 |
| DM.35.3 | Costruzione di aeromobili e di veicoli spaziali | | | 8100 | 3,2 |
| DM.35.4 | Fabbricazione di motocicli e biciclette | | | 7692 | 3,0 |
| DN.36.1 | Fabbricazione di mobili | | | 430 | 0,2 |
| DN.36.12 | Fabbricazione di mobili per uffici e negozi | | | 400 | 0,2 |
| DN.36.6 | Altre industrie manifatturiere n.c.a. | 29531 | 3,5 | 470 | 0,2 |
| DN.36.61 | Fabbricazione di oggetti di bigiotteria | | | 203 | 0,1 |
| DN.36.63.4 | Fabbricazione di gioiastre, altalene e altre attrezzature meccaniche per luna-parks | | | 227 | 0,1 |
| F.45 | Costruzioni | 3096 | 0,4 | 4628 | 1,8 |
| F.45.3 | Installazione dei servizi in un fabbricato | 2223 | 0,3 | | |
| G.50.2 | Manutenzione e riparazione di autoveicoli | 33000 | 3,9 | 10000 | 3,9 |
| G.51.15 | Intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta | 52 | 0,0 | | |
| G.51.4 | Commercio all'ingrosso di altri beni di consumo finale | 43812 | 5,1 | 683 | 0,3 |
| I.60.21 | Altri trasporti terrestri, regolari, di passeggeri | 32306 | 3,8 | 4500 | 1,8 |
| I.63.12 | Magazzinaggio e custodia | 1200 | 0,1 | 875 | 0,3 |
| J.65.12.1 | Attività delle banche commerciali | | | 395 | 0,2 |
| N.85.11 | Servizi ospedalieri | 184161 | 21,6 | | |
| O.93.01.2 | Servizi delle lavanderie a secco, tintorie | | | 7900 | 3,1 |
| 00.00.0 | Non specificato | 2092 | 0,2 | 2765 | 1,1 |
| 00.00.1 | Molteplici settori di utilizzo | 20477 | 2,4 | 6040 | 2,4 |
| | | 852914 | 100,0 | 254564 | 100,0 |

METALnet

Struttura e cambiamento nelle relazioni tra le imprese meccaniche

Progetto di ricerca di:

**Università di Modena e Reggio Emilia,
Camera di Commercio, Provincia e Comune di Modena,**
con la collaborazione di:

Api, Cna, Lapam-Federimpresa, Unione industriali Modena

Per informazioni, consultare il sito www.metalnet.unimo.it

oppure

rivolgersi alla segreteria del progetto di ricerca:

Progetto “**Struttura e cambiamento nelle relazioni tra le imprese meccaniche**”

Dipartimento di Economia Politica

Viale Berengario 51

41100 Modena

e-mail info.metalnet@unimo.it

fax 059 205 6947

tel. 059 205 6942 / 6943

Il questionario può essere compilato *on line* nel sito www.metalnet.unimo.it

nome dell'intervistatore

data della compilazione (specificare se sono stati necessari più incontri, se la compilazione è avvenuta in parte telefonicamente)

tempo impiegato per la compilazione (telefonate, intervista)

Nome delle persone referenti nell'impresa per questo progetto di ricerca

(specificare il nome e cognome, la loro posizione nell'impresa, l'eventuale indirizzo di e-mail)

annotazioni (contatti telefonici, appuntamenti, nominativi delle persone contattate)