

PARTE B - Occupazione e ore lavorate (esprimere gli importi in unità)

	1999	2000	Previsione 2001	
Occupazione media nell'anno	V15	V24		
- di cui: operai e apprendisti	V16	V25		
- di cui: impiegati	V916	V917		
- di cui: quadri	V918	V919		
- di cui: dirigenti	V920	V921		
Occupazione a fine anno	V205	V206		V611
- di cui: a tempo determinato	V800	V801		
- di cui: con meno di 35 anni sul totale	V922, %	V923, %		
Assunzioni nell'anno	V22	V31		
- di cui: a tempo determinato	V802	V803		
Cessazioni nell'anno	V23	V32		
Ore effettivamente lavorate totali	V18A	V27A		
- di cui: percentuale ore di straordinario	V804, %	V805, %		
Ore di cassa integrazione guadagni totali	V20	V29		
Numero di missioni di lavoro interinale	V806	V807		
Ore totali di lavoro interinale	V808	V809		

Indicare, anche approssimativamente, la ripartizione percentuale degli occupati nel 2000 per titolo di studio

	Dipl. scuola inferiore, elementare o senza titolo	Diploma scuola superiore	Laurea (o diploma universitario)	Totale
Operai e apprendisti	V924, %	V925, %	V926, %	100 %
Impiegati, quadri e dirigenti	V927, %	V928, %	V929, %	100 %

Nella vostra azienda esiste un'unità organizzativa dedicata alle Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione?..... **V930**

SI	NO
----	----

Nella vostra azienda esiste un budget o altro piano formale dedicato alle Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione?..... **V931**

SI	NO
----	----

Per l'intera impresa	Compilare solo per le aree presenti nell'azienda				
	Ricerca e Sviluppo/Progettazione	Produzione	Finanza contabilità e controllo	Marketing e rapporti con la clientela	Acquisti e rapporti con i fornitori

Numero dei livelli gerarchici/decisionali **V932** **V938** **V944** **V950** **V956** **V962**

Nel corso dell'ultimo triennio, in una scala da 1 a 5 (1=*molto diminuito*; 2=*diminuito*; 3=*simile*; 4=*aumentato*; 5=*molto aumentato*) indicare se:

- il numero di livelli gerarchici delle aree è aumentato o diminuito

V933 **V939** **V945** **V951** **V957** **V963**

- il grado di coinvolgimento nel processo decisionale dei livelli gerarchici inferiori è aumentato o diminuito

V934 **V940** **V946** **V952** **V958** **V964**

- il grado di utilizzo di gruppi di lavoro costituiti da dipendenti è aumentato o diminuito

V935 **V941** **V947** **V953** **V959** **V965**

- il grado di ricorso a fornitori esterni (*outsourcing*) è aumentato o diminuito

V936 **V942** **V948** **V954** **V960** **V966**

- ci siano state significative riorganizzazioni dei flussi di attività (*business process re-engineering*)

(0=*nessuna riorganizzazione*; 1=*modesta riorganizzazione*; 2=*parziale riorganizzazione*; 3=*consistente riorganizzazione*; 4=*completa riorganizzazione*)

V937 **V943** **V949** **V955** **V961** **V967**

PARTE D - Capacità produttiva tecnica

Variazione percentuale della capacità produttiva tecnica (la capacità produttiva tecnica viene definita come la produzione massima ottenibile utilizzando a pieno regime gli impianti, senza modificare l'organizzazione dei turni di lavoro)

2000/1999		2001/2000 (prev.)	
V219,	%	V220,	%

Grado di utilizzo effettivo della capacità produttiva tecnica (rapporto percentuale tra la produzione effettivamente realizzata e la produzione massima ottenibile).....

2000		2001 (prev.)	
V217	%	V441	%

PARTE E - Fatturato (esprimere gli importi in milioni di lire)

	1999	2000	2001 (prev.)	2001/2000 (prev.)
Fatturato per vendita di beni e servizi nell'anno ..	V209	V210	V437	V539, % (a)
- di cui: per esportazione	V211	V212	V438	

(a) Calcolare come: (fatturato 2001/2000-1)*100

	2000/1999		2001/2000 (prev.)	
Variazione percentuale media annua dei prezzi dei beni fatturati	V220A,		V440,	% (b)

In termini di **variazioni percentuali 2001/2000** lei ha già fornito una previsione di fatturato, al netto delle variazioni percentuali dei prezzi, approssimativamente pari al (segno e variazione percentuale) **V540,** % (calcolare come (a) - (b))

Saprebbe ora prevedere un **intervallo intorno a questo valore**, cioè fornire una previsione di fatturato minimo e massimo sempre al netto delle variazioni dei prezzi?

Minimo (segno e var. %) **V541,** % Massimo (segno e var. %)..... **V542,** %

PARTE F - Finanziamento dell'impresa

Indicare se in complesso, alle condizioni di costo e garanzia attualmente praticate all'impresa, si vorrebbe un maggiore **indebitamento** con il sistema creditizio o con altri intermediari finanziari **V316**

NO	SI ↓
----	------

In caso di risposta affermativa alla domanda precedente indicare:

- se si sarebbe correntemente disposti a pagare un tasso d'interesse anche appena superiore o, comunque, ad accettare un qualche aggravio delle condizioni dei prestiti (ad es. maggiori garanzie) pur di ottenere finanziamenti complessivi di maggior importo..... **V317**

NO	SI
----	----

- perché, a giudizio del rispondente, non è stato finora possibile raggiungere il valore dell'indebitamento desiderato: (barrare una casella)

- non sono stati ancora avviati contatti in tal senso con banche o altri intermediari **V266**

<input type="checkbox"/>

- gli intermed.finanz. contattati non si sono dimostrati disponibili ad incrementare il volume dei finanziamenti **V267**

<input type="checkbox"/>

Indicare gli importi relativi alle seguenti **fonti di finanziamento** (in milioni di lire; 0 per il mancato utilizzo)

	1999	2000	2001 (prev.)
Aumenti di capitale	V650	V653	V656
Emissione obbligazioni	V659	V662	V665
Emissione cambiali finanziarie e altri titoli a breve	V660	V663	V666
Emissione certificati d'investimento e altri titoli a medio/lungo	V661	V664	V667

PARTE G - Risultato di esercizio

Potrebbe indicare il risultato di esercizio per il 2000? **V545**

<input type="checkbox"/>

(1=forte utile; 2=modesto utile; 3=sostanziale pareggio; 4=modesta perdita; 5=forte perdita)

PARTE H - Tecnologia dell'Informazione e della Comunicazione

Dotazioni hardware e di rete

Numero di PC (incluso portatili) disponibili in azienda al 31.12.2000 **T1**
 - di cui: portatili **T2**

Posto pari a 100 il numero di PC a fine 2000, che percentuale rappresentava all'incirca il numero di PC disponibili alla fine del 1997? (*ad es. 50 se pari alla metà; maggiore di 100 se superiore*)..... **T3,** %

Numero di sistemi centrali disponibili in azienda al 31.12.2000 (*0 se non disponibili*) **T4**

Numero di sistemi dipartimentali (mini, server, workstation) disponibili al 31.12.2000 (*0 se non disponibili*) **T5**

Per i sistemi **centrali e dipartimentali** (*se presenti in azienda*):

- potenza di calcolo complessiva (espressa in MIPS *Mega Instructions per seconds*) al 31.12.2000 **T6 T6A**

- posta pari a 100 la potenza di calcolo a fine 2000, che percentuale rappresentava all'incirca la potenza dei sistemi disponibili alla fine del 1997? (*ad es. 50 se pari alla metà; maggiore di 100 se superiore*)..... **T7,** %

I computer aziendali sono collegati:

	anno		quota a fine 2000		
- a una rete interna? T8	NO	SI→	dal	T9	computer collegati T10, %
- a Internet? T11	NO	SI→	dal	T12	computer collegati T13, %
- a altre reti esterne? T14	NO	SI→	dal	T15	computer collegati T16, %

Dispon. di un sito Internet aziendale **T17**

NO	SI→
----	-----

 dal **T18**

Indirizzo Web: _____ **WEB** E-mail: _____ **EMAIL**

Frequenza di aggiornam. del sito **T19 (1-5)**

Giornaliera	Settimanale	Quindicinale	Mensile	Saltuaria
-------------	-------------	--------------	---------	-----------

Quali delle seguenti tecnologie sono presenti nella vostra azienda?

- MRP (*Material Requirements Planning*) **T20**

SI	NO
----	----

 - EDI (*Electronic Data Interchange*) **T22**

SI	NO
----	----

 - ERP (*Enterprise Resource Planning*) **T21**

SI	NO
----	----

Automazione e uso della rete

In una scala da 0 a 4, indicare in che misura (*0=per nulla; 1=poco; 2=abbastanza; 3=molto; 4=completamente; 8=non applicabile; 9=non so, non intendo rispondere*):

- la progettazione è realizzata mediante sistemi CAD **T23**
 - la produzione è realizzata mediante macchine utensili controllate da computer..... **T24**
 - la produzione è realizzata mediante sistemi robotizzati..... **T25**
 - la produzione è soggetta a sistemi di controllo di processo programmabili (PLC)..... **T26**
 - la gestione del magazzino è automatizzata **T27**

Nel triennio 1998-2000 l'impresa ha introdotto sul mercato **prodotti** tecnolog. nuovi o migliorati? **T28**

SI	NO
----	----

Nel triennio 1998-2000 l'impresa ha introdotto **processi** tecnologicamente nuovi o migliorati? **T29**

SI	NO
----	----

Quali delle seguenti attività effettuate (o prevedete di effettuare nel 2001) tramite la rete telematica?

	Attività già svolte	Se sì, indicare la quota di vendite in percentuale del fatturato e di acquisti in percentuale del totale delle spese per materie prime e semilavorati e quali fasi vengono svolte				Attività programmate per il 2001
		Quota percentuale	Ricerca controparte	Definizione quantità e prezzo	Pagamento	
Vendite ad altre imp. (*) T30-T35	SI NO		SI NO	SI NO	SI NO	SI NO
Vendite ai consum. (*) T36-T39	SI NO				SI NO	SI NO
Acquisti di materie prime o semilavorati (*) T40-T45	SI NO		SI NO	SI NO	SI NO	SI NO
Servizi ai clienti/fornitori (assistenza, fatt., ecc.) T46-T47	SI NO					SI NO
Ricerca di personale T48-T49	SI NO					SI NO
Uso serv.bancari <i>on line</i> T50-T52	SI NO				SI NO	SI NO

(*) Si intendono effettuate tramite la rete le operazioni di vendita o di acquisto le cui condizioni essenziali sono state definite *on line* (anche se poi eventualmente perfezionate per vie tradizionali).

PARTE I - Crediti e debiti commerciali (Considerare i rapporti con altre imprese private e pubbliche)

Crediti (Riferire le domande quantitative alla **media del 2000**)

Importo **medio** dei crediti commerciali⁽¹⁾ (in milioni di lire) C1 Durata **media** contrattuale in giorni C2

Composizione dei crediti commerciali per tipologia contrattuale ed effettivi termini di pagamento:

non onerosi ⁽²⁾	<u>C3,</u>	%	pagati entro la scadenza	<u>C5,</u>	%	
onerosi ⁽³⁾	<u>C4,</u>	%	pagati oltre la scadenza	<u>C6,</u>	%	➔ ritardo medio in giorni <u>C7</u>
Totale crediti	100	%	Totale crediti	100	%	

Con riferimento ai **solli crediti onerosi**, indicare il valore **mensile** dello sconto che l'impresa ha offerto ai clienti (ad esempio, per un pagamento a 10 giorni rispetto a un pagamento a 40 giorni):

media C8,00 % minimo C9,00 % massimo C10,00 %

Caratteristiche dei crediti **su cui è stata applicata una penale**: (quota = 0 se la penale non viene applicata)

quota sul totale crediti scaduti C11, % ritardo medio⁽⁴⁾ C12 penale media⁽⁵⁾ C13,00 %

Le condizioni di pagamento (tenendo conto dei prezzi o di eventuali dilazioni) risultano differenziate **a favore**:
(per ogni riga riempire **una sola** casella: 0=condizioni non differenziate; 1=poco; 2=abbastanza; 3=molto; 8=non applicabile; 9=non so, non intendo rispondere)

- dei clienti nuovi	<u>C14</u>	<input type="checkbox"/>	oppure	dei clienti tradizionali?	<u>C15</u>	<input type="checkbox"/>
- dei clienti occasionali	<u>C16</u>	<input type="checkbox"/>	oppure	dei clienti stabili?	<u>C17</u>	<input type="checkbox"/>
- delle imprese piccole	<u>C18</u>	<input type="checkbox"/>	oppure	delle imprese grandi?	<u>C19</u>	<input type="checkbox"/>
- delle imprese giovani	<u>C20</u>	<input type="checkbox"/>	oppure	delle imprese affermate?	<u>C21</u>	<input type="checkbox"/>
- delle imprese commerciali	<u>C22</u>	<input type="checkbox"/>	oppure	delle imprese industriali?.....	<u>C23</u>	<input type="checkbox"/>
- delle imprese extra gruppo	<u>C24</u>	<input type="checkbox"/>	oppure	delle imprese del gruppo?	<u>C25</u>	<input type="checkbox"/>
- delle imprese non puntuali nei pag. ..	<u>C26</u>	<input type="checkbox"/>	oppure	delle imprese puntuali nei pagamenti? ..	<u>C27</u>	<input type="checkbox"/>
- delle imprese con temporanee difficoltà economiche o finanziarie ..	<u>C28</u>	<input type="checkbox"/>	oppure	delle imprese senza temporanee difficoltà economiche o finanziarie?.....	<u>C29</u>	<input type="checkbox"/>

La clientela risulta differenziata **prevalentemente** rispetto: (barrare **una sola** casella; 0 per condizioni non differenziate)

al prezzo C30 **oppure** alla durata della dilazione? C31

Con quale frequenza è la Vostra impresa a imporre le condizioni di pagamento all'impresa acquirente? C32

(0=mai; 1= quasi mai; 2=abbastanza di frequente; 3=molto di frequente; 4=quasi sempre; 5=sempre)

Debiti (Riferire le domande quantitative alla **media del 2000**)

Importo **medio** dei debiti commerciali (in milioni di lire) C33 Durata **media** contrattuale in giorni C34

Composizione percentuale dei debiti commerciali per tipologia contrattuale ed effettivi termini di pagamento:

non onerosi ⁽²⁾	<u>C35,</u>	%	pagati entro la scadenza	<u>C37,</u>	%	
onerosi ⁽³⁾	<u>C36,</u>	%	pagati oltre la scadenza	<u>C38,</u>	%	➔ ritardo medio in giorni <u>C39</u>
Totale debiti	100	%	Totale debiti	100	%	

Con riferimento ai **solli debiti onerosi**, indicare il valore **mensile** dello sconto che è stato offerto all'impresa (ad esempio, per un pagamento a 10 giorni rispetto a un pagamento a 40 giorni):

media C40,00 % minimo C41,00 % massimo C42,00 %

Caratteristiche dei debiti **su cui è stata pagata una penale**: (quota = 0 se la penale non viene applicata)

quota sul totale debiti scaduti C43, % ritardo medio⁽⁴⁾ C44 penale media⁽⁵⁾ C45,00 %

Per la Vostra impresa il ricorso al debito commerciale è dettato da: (0=per nulla; 1=poco; 2=abbastanza; 3=molto)

- possibilità di effettuare controlli sul prodotto	<u>C46</u>	<input type="checkbox"/>
- esigenza di sincronizzare i pagamenti con le entrate future	<u>C47</u>	<input type="checkbox"/>
- convenienza rispetto al costo di altre fonti (ad esempio debito bancario a breve)	<u>C48</u>	<input type="checkbox"/>
- maggiore disponibilità rispetto ad altre fonti (ad esempio debito bancario a breve).....	<u>C49</u>	<input type="checkbox"/>
- possibilità di pagare con ritardo rispetto alle scadenze pattuite con costi modesti	<u>C50</u>	<input type="checkbox"/>
- altro, specificare: <u>C51</u> _____	<u>C52</u>	<input type="checkbox"/>

(1) Includere eventuali accantonamenti ai fondi svalutazione se destinati al credito commerciale. - (2) L'acquirente ha ottenuto una dilazione di pagamento senza alcun costo aggiuntivo e non ha ricevuto alcuna proposta di sconto in caso di pagamento anticipato (ad esempio a 10 giorni, invece che a 40 giorni dalla consegna). - (3) La dilazione ha comportato un costo per l'acquirente, in termini di rinuncia a uno sconto, un abbuono, un omaggio e/o in termini del pagamento di una maggiorazione di prezzo o di un tasso di interesse. - (4) In giorni. - (5) Per ogni mese di ritardo rispetto alla scadenza contrattuale.