

**ALLEGATI.**



**RICERCA SUL SETTORE DELL'OCCHIALERIA  
NELL'ALTO FRIULI**

**CHECK LIST LATO COMMITTENZA**

**IMPRESA :**

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

## A) INFORMAZIONI GENERALI SULL'AZIENDA:

1. Denominazione :.....
2. Sede legale e amministrativa : .....  
.....
3. Struttura societaria di gruppo (se l'azienda appartiene ad un gruppo):  
.....  
.....  
.....  
.....
4. Localizzazione degli stabilimenti:.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
4.1. Avete delle unità produttive in Friuli Venezia Giulia: .....  
.....  
.....  
.....  
4.2. Vi sono delle motivazioni nella scelta di questi insediamenti ? :  
.....  
.....  
.....  
.....
5. Cenni storici (anno di costituzione, acquisizioni, cessioni, diversificazioni,integrazioni,ecc.):  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

6. Alcuni dati economici :

6.1. Capitale Sociale : .....

6.2. Fatturato (espresso in miliardi di lire) :

ANNO	MERCATO NAZIONALE	MERCATO ESTERO
1992		
1994		
1996		
previs.		

6.3. Volume produttivo (espresso come paia di occhiali prodotti) :

ANNO	PRODUZIONE
1992	
1994	
1996	
previs.	

7. Addetti :

7.1. Totali : .....

7.2. Suddivisi per stabilimento : .....

7.3. Qualificazione : .....

7.4. Stagionalità della manodopera : .....

.....

.....

.....

.....

.....

**B) IL PRODOTTO :**

8. Tipologie e linee di prodotto (espresse in % sul fatturato) :

<b>Occhiali da vista in metallo</b>	%
<b>Occhiali da vista in plastica da lastra</b>	%
<b>Occhiali da vista in plastica iniettata</b>	%
<b>Occhiali da sole in metallo</b>	%
<b>Occhiali da sole in plastica da lastra</b>	%
<b>Occhiali da sole in plastica iniettata</b>	%
<b>Occhiali sportivi (da mountain-bike, da nuoto, da sub, ecc.)</b>	%
<b>Occhiali di protezione (anti-radiazioni, per saldatori, ecc.)</b>	%
<b>Astucci e accessori</b>	%
<b>Macchinari per occhialerie</b>	%
	%
<b>Totale</b>	%

9. Principali “Griffes” trattate : .....

.....

.....

.....

.....

10. Ciclo di vita medio dei prodotti e loro stagionalità : .....

.....

.....

.....

.....

.....

11. Percentuale della produzione realizzata :

11.1. su previsione (make to stock) : .....

11.2. su ordine (make to order) : .....

12. Posizionamento competitivo nel segmento di mercato servito :

12.1 Fascia di prodotto : .....

.....

12.2. Fascia di clienti : .....

.....

12.3. Area geografica : .....

.....

12.4. Altri criteri di segmentazione : .....

.....

.....

.....

### **C) IL MERCATO :**

13. Andamento generale attuale (nazionale e internazionale) : .....

.....

.....

.....

14. Quote di mercato detenute dall'impresa relativamente ai prodotti principali e loro andamento nel tempo: .....

.....

.....

15. Quote di mercato detenute dai competitori (principali,diretti) :

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

16. Trasformazioni in atto nel settore/mercato (ruolo del Marchio ,importanza dei canali distributivi,variazione nel costo dei fattori di produzione) : .....

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

17. Fattori critici di successo nel settore / segmento : .....

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

18. Punti di forza / debolezza dell'azienda rispetto ai competitori :

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

19. Strategie di marketing e commerciali : .....

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



**D) LA CATENA OPERATIVA :**

**D.1. R&S E PROGETTAZIONE :**

D.1.1. Eventuale presenza di un'unità di ricerca : .....  
.....  
.....  
.....

D.1.2. Strumenti utilizzati : .....  
.....  
.....  
.....  
.....

D.1.3. Presenza di "coprogettazione" con fornitori / subfornitori :  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**D.2. LA PRODUZIONE :**

D. 2.1. Caratteristiche generali del Sistema Produttivo e dei  
macchinari  
utilizzati:.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

D.2.2. Strumenti di pianificazione e controllo:.....  
.....  
.....  
.....  
.....

D.2.3. Utilizzo di tecniche JIT e TQM : .....  
.....  
.....  
.....  
.....

D.2.4. Eventuale presenza di una pianificazione produttiva allargata ai fornitori : .....  
.....  
.....  
.....

D.2.5. Livello di supporto dei SISTEMI INFORMATIVI :

D.2.5.1. Nelle attività interne (programmazione, progettazione, industrializzazione,reporting sulle prestazioni): .....  
.....  
.....  
.....

D.2.5.2. Nelle attività esterne (collegamenti con banche, clienti, fornitori):.....  
.....  
.....

D.2.6. Capacità di innovazione di prodotto/processo : .....  
.....  
.....

**D.3. GESTIONE APPROVVIGIONAMENTI E SUBFORNITURA:**

D.3.1. Percentuale acquisti sul fatturato e sua evoluzione nel tempo :  
.....

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

D.3.2. Percentuale acquisti in subfornitura su acquisti totali : .....

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

D.3.3. Quale tipo di subfornitura viene utilizzata e in che percentuale :

D.3.3.1. :

<b>subfornitura di capacità</b>	<b>%</b>
<b>subfornitura di specializzazione</b>	<b>%</b>

D.3.3.2. :

<b>subfornitura di lavorazione</b>	<b>%</b>
<b>subfornitura di prodotto</b>	<b>%</b>

D.3.4. Specificare il tipo di parti o di lavorazioni demandate alla subfornitura (segnare con una crocetta per il sì):

<b>Produzione di occhiali completa</b>	
<b>Minuterie (musi, nasi, ponti, ecc.)</b>	
<b>Aste complete</b>	
<b>Saldatura</b>	
<b>Galvanica</b>	
<b>Smalteria</b>	
<b>Finitura / finissaggio</b>	
<b>Montaggio lenti (di presentazione o da sole)</b>	

D.3.5. Motivi che vi inducono ad esternalizzare parte delle lavorazioni :

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

D.3.6. La vostra impresa utilizza procedure di classificazione dei subfornitori? Sono formalizzate? Come sono strutturate? :

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

D.3.7. La vostra impresa accede a banche dati (ad es. agenzie per la subfornitura) per la valutazione e la scelta dei subfornitori? :

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

D.3.8. Quali sono i vostri subfornitori? :

	<b>internazionali</b>	<b>nazionali</b>	<b>Carnia e Valcellina</b>
<b>Imprese artigiane</b>			
<b>Piccole imprese</b>			
<b>Medie imprese</b>			
<b>Grandi imprese</b>			

D.3.9. I contratti di subfornitura (in particolare con le aziende della Carnia-Valcellina) con che orizzonte temporale sono stipulati (breve, medio, lungo periodo)?: .....

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

D.3.10. La vostra azienda utilizza un collegamento telematico con alcuni subfornitori ? Quali ? : .....

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

D.3.11. Tra i seguenti parametri, quali ritenete più importanti come discriminanti nella scelta dei subfornitori o nel consolidamento di relazioni già avviate? (valori da 1 a 5 a partire da scarsa importanza fino a molto importante):

	--	-		+	++
	1	2	3	4	5
<b>1) Prezzo</b>					
<b>2) Vicinanza alla vostra impresa</b>					
<b>3) Relazioni consolidate nel tempo</b>					
<b>4) Adeguata risposta qualitativa</b>					
<b>5) Capacità di risp. pront. alle specifiche richieste</b>					
<b>6) Puntualità e tempestività nelle consegne</b>					
<b>7) Elasticità ai volumi</b>					
<b>8) Adeguate possibilità tecnologiche</b>					
<b>9) Specializzazione su alcune lavorazioni</b>					
<b>10) Ampia gamma di lavorazioni</b>					
<b>11) Termini di pagamento</b>					
<b>12) Assistenza tecnica</b>					
<b>13) Affidabilità economico-finanziaria</b>					
<b>14) Capacità di progettazione</b>					
<b>15) Quota di mercato</b>					
<b>16) Dedizione esclusiva alla vostra impresa</b>					
<b>17) Autonomia nel gestire gli aspetti oltre la produz.</b>					
<b>18) Altro</b>					

D.3.12. Punti di forza e di debolezza dei subfornitori della Carnia e Valcellina rispetto a quelli del Cadore?: .....

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

D.3.13. La vostra impresa solitamente fornisce ai subfornitori (segnare con una crocetta per il sì):

<b>Materie prime</b>	
<b>Semilavorati</b>	
<b>Assistenza tecnica</b>	
<b>Macchinari e strumentazioni</b>	
<b>Controllo Qualità</b>	
<b>Progetto e documentazione tecnica</b>	
<b>Altro</b>	

D.3.14. Quali delle seguenti ulteriori forme di scambio e collaborazione prevede il vostro rapporto con i subfornitori? (segnare con una crocetta per il sì) :

<b>Visite e suggerimenti al subfornitore</b>	
<b>Visite strutturate presso la vostra impresa</b>	
<b>Formazione diretta dei subf. condotta dal vostro personale</b>	
<b>Collab. nell'adozione e implem. di tecniche informatiche</b>	
<b>Altro</b>	

D.3.15. La progettazione di prodotti o componenti di subfornitura viene di norma realizzata da chi? (segnare con una crocetta per il sì) :

<b>Fornita interamente dalla vostra impresa</b>	
<b>Sviluppata dai subfornitori su vostro progetto di massima</b>	
<b>Interamente affidata ai subfornitori</b>	
<b>Affidata a studi o società esterne</b>	

D.3.16. La vostra impresa attua (e in che modo) politiche di intervento presso i subfornitori allo scopo di introdurre innovazioni (tecnologiche, gestionali, organizzative)? In quali aree? (Segnare con una crocetta per il sì):

<b>Pianificazione,programmazione e controllo della produzione</b>	
<b>Progettazione e ingegnerizzazione del prodotto-processo</b>	
<b>Produzione</b>	
<b>Controllo dei costi</b>	
<b>Gestione delle scorte</b>	
<b>Altro</b>	

D.3.17. Quali interventi da parte degli Enti Regionali preposti ritenete più urgenti per favorire lo sviluppo delle imprese di subfornitura (in part. quelle artigiane) ? (valori da 1 a 5 a partire da scarsa importanza fino a molto importante) :

	--	-		+	++
	1	2	3	4	5
<b>Potenziamento dei servizi all'impresa</b>					
<b>Costituzione di consorzi d'acquisto,promozione,svil.tecnologico</b>					
<b>Favorire finanziamenti agevolati</b>					
<b>Maggiore coordinamento commerciale</b>					
<b>Sviluppo e coordinamento dei trasporti</b>					
<b>Formazione della manodopera</b>					
<b>Formazione manageriale degli imprenditori</b>					
<b>Dare maggiore visibilità al "Distretto Carnico dell'occh."</b>					





# agemont

agenzia per lo sviluppo  
economico della montagna s.p.a.  
CENTRO SERVIZI

 3

## OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO PER LE IMPRESE DELL'AREA MONTANA

### 1. ANAGRAFICA AZIENDALE

D.1 Denominazione dell'impresa:

 7

.....  
.....

D.2 Forma giuridica dell'impresa:

 9

1. ditta individuale
2. società in nome collettivo (s.n.c.)
3. società in accomandita semplice (s.a.s.)
4. società a responsabilità limitata (s.r.l.)
5. società per azioni (s.p.a.)
6. società cooperativa
7. altro (specificare) .....

D.3 Ubicazione della sede produttiva:

Via: ..... n: .....

Comune: ..... Cap: ..... Pr.: .....

 12

Telefono: ..... Fax: .....

 15

Casella postale: ..... Posta elettronica: .....

D.4 Quanto dista la Vostra impresa da:

- scalo FFSS: ..... Km

 18

- autostrada: ..... Km

 21

D.5 Numero di iscrizione Registro Imprese (CCIAA): .....

 27

presso: .....

 29

D.6 Settore merceologico (Codice ISTAT): .....

30-37

D.7 L'impresa è iscritta all'Albo delle imprese artigiane?

 38

1. sì
2. no

**D.8 Qual è l'attività svolta dall'impresa (descrizione sintetica):** .....  41

**D.9 Anno di inizio dell'attività dell'impresa:** .....  44

**D.10 Proprietà dell'azienda:**  46

1. dell'imprenditore e della sua famiglia
2. dell'imprenditore e di altri soggetti locali
3. dell'imprenditore e di operatori extra regionali
4. dell'imprenditore e di operatori esteri
5. altro (specificare) .....

**CARATTERISTICHE DELL'IMPRENDITORE (rispondere solo nel caso in cui l'imprenditore sia anche responsabile dell'unità produttiva)**

**D.11 Età dell'imprenditore:** .....  48

**D.12 Titolo di studio dell'imprenditore:**  49

1. nessun titolo di studio
2. licenza elementare
3. licenza media inferiore
4. qualifica professionale o avviamento
5. diploma
6. laurea
7. altro (specificare) .....

**D.13 L'imprenditore ha:**  50

1. fondato l'azienda
2. ereditato l'azienda
3. acquistato l'azienda
4. altro (specificare) .....

**D.14 L'imprenditore ha lavorato come dipendente in altre aziende del settore?**  51

1. sì
2. no (passare alla domanda 16)

**D.15 Se sì, per quanti anni?** .....  53

**D.16 L'azienda ha partecipazioni (quote o azioni) in altre aziende?**  54

1. sì
2. no

**D.17 L'azienda ha stabilimenti in località diverse da quella sopra indicata?**  55

1. sì
2. no (passare alla domanda 19)

**D.18 Se sì, indicare gli indirizzi dei due principali stabilimenti:**

A) .....  58

B) .....  61

**D.19 L'insediamento produttivo è stato motivato da agevolazioni concesse per specificità della zona?**  62

1. sì
2. no

**D.20** Se sì, indicare quali agevolazioni (leggi, ecc.)?

65

**D.21** Numero addetti:

(1) titolari e soci (soci che prestano lavoro)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	66-68
(2) dirigenti (né titolari, né soci)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	69-71
(3) impiegati	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	72-74
(4) tecnici	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	75-77
(5) operai	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	78-80
(6) apprendisti/contratto formazione-lavoro	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	81-83
(7) altro (specificare) .....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	84-86
 TOTALE	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 87-89
 di cui familiari del titolare	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 90-92

**D.22** Composizione degli addetti occupati in azienda:

(1) al di sotto di 25 anni	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	93-95
(2) tra 25 e 50 anni	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	96-98
(3) sopra i 50 anni	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99-101
 TOTALE (deve essere uguale al precedente)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	 102-104

**D.23** Variazione del numero degli addetti occupati negli ultimi tre anni:

1. in forte diminuzione	<input type="checkbox"/>	105
2. in diminuzione		
3. stabili		
4. in crescita		
5. in forte crescita		

**D.24** Fatturato:

fatturato (in milioni)

1995	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		106-111
1996	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		112-117
1997	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(previsioni)	118-123

**D.25** Quale si prevede sarà l'andamento della Vostra impresa nei prossimi anni? (1=in forte diminuzione... 3=stabile ... 5=in forte crescita)

(1) fatturato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	124
(2) numero di addetti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	125

**D.26** Fatto 100 i costi totali annui, qual è la percentuale dei:

(1) costi per materiali	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	126-128
(2) costi del personale	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
(3) altri costi	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
 TOTALE	 100	

**D.27** I contatti per i rapporti commerciali sono tenuti da:

	<u>Cognome e nome</u>	<u>Posizione in azienda</u>	<u>N° di telefono</u>	
1°	.....	.....	.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 135-138
				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 139-142
				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 148
2°	.....	.....	.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 149-152
				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 153-156
				<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 162

**D.28** L'attività produttiva dell'azienda è normalmente organizzata:

1. su un solo turno
2. su due turni
3. su tre turni

163

**2. PRODOTTO / MERCATO**

**D.29** Posto uguale a 100 il fatturato realizzato dall'impresa nel 1996, ripartirlo, con particolare attenzione, nelle classi sotto riportate: (*leggere tutte le voci prima di rispondere*)

- |  |  |         |
|--|--|---------|
| (1) prodotti o componenti a catalogo su previsione di vendite  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 164-166 |
| (2) prodotti o componenti a catalogo su ordine del cliente   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 167-169 |
| (3) prodotti o componenti non a catalogo su disegno interamente proprio                                      | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 170-172 |
| (4) prodotti o componenti non a catalogo su disegno totale o parziale del cliente<br>( <u>subfornitura</u> ) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 173-175 |
| (5) lavorazioni o servizi in conto terzi ( <u>subfornitura</u> )   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 176-178 |
| <b>TOTALE</b>  | <b>100</b>   |         |

**D.30** Posto uguale a 100 il fatturato del 1996, ripartirlo secondo la localizzazione dei clienti:

- |                                  |  |         |
|----------------------------------|--|---------|
| (1) Regione                      | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 179-181 |
| (2) Veneto e Trentino Alto-Adige | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 182-184 |
| (3) altre regioni d'Italia       | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 185-187 |
| (4) Germania                     | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 188-190 |
| (5) Francia                      | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 191-193 |
| (6) Austria                      | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 194-196 |
| (7) altre nazioni d'Europa       | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 197-199 |
| (8) Stati Uniti                  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 200-202 |
| (9) resto del Mondo              | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 203-205 |
| <b>TOTALE</b>                    | <b>100</b>   |         |

**D.31** Posto uguale a 100 il fatturato del 1996, ripartirlo secondo la tipologia dei clienti:

- |  |  |         |
|--|--|---------|
| (1) grandi imprese industriali (> 500 dipendenti)                    | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 206-208 |
| (2) medie imprese industriali (da 50 a 500 dipendenti)               | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 209-211 |
| (3) piccole imprese industriali o artigianali (fino a 50 dipendenti) | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 212-214 |
| (4) imprese di costruzione (edili)                                   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 215-217 |
| (5) aziende o agenti commerciali                                     | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 218-220 |
| (6) privati (vendita diretta ai consumatori)                         | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 221-223 |
| (7) committente pubblico   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 224-226 |
| (8) altro (specificare) .....  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | 227-229 |
| <b>TOTALE</b>  | <b>100</b>   |         |

**D.32** Il fatturato dell'impresa è ripartito percentualmente ai principali clienti:

	% sul totale delle vendite	Dimensione del cliente			Sede del cliente			
		grande/media impresa	piccola imp./ imp. artigiana	distributore/ dettaglio	Regione	resto d'Italia	Estero	
1° cliente	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1	2	3	1	2	3	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 234
2° cliente	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1	2	3	1	2	3	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 239
3° cliente	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1	2	3	1	2	3	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 244

**D.33** Indicare il grado di accordo-disaccordo con le seguenti affermazioni: (1=assolutamente in disaccordo ... 5=assolutamente d'accordo)

- |   |   |   |   |   |   |                          |     |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|-----|
| (1) Per l'impresa la prevedibilità della domanda di mercato è elevata                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 245 |
| (2) Il mercato a cui l'impresa si rivolge è caratterizzato da elevata stagionalità          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 246 |
| (3) La nostra impresa opera su molti <u>segmenti</u> di mercato del settore di appartenenza | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 247 |
| (4) I nostri concorrenti sono molti   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 248 |
| (5) La maggior parte dei nostri concorrenti è locale  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 249 |
| (6) I nostri prodotti sono percepiti come unici sul mercato                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 250 |
| (7) Nel nostro settore (o segmento di mercato) siamo altamente competitivi sui costi        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 251 |

**D.34** Nella commercializzazione dei propri prodotti, quali ostacoli incontra la Vostra impresa? (1=ostacolo non rilevante ... 5=ostacolo molto rilevante)

- |   |   |   |   |   |   |                          |     |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|-----|
| (1) conoscenza inadeguata dei mercati                               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 252 |
| (2) difficoltà di accesso alla distribuzione                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 253 |
| (3) costi della distribuzione                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 254 |
| (4) presenza di troppi intermediari                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 255 |
| (5) inadeguate competenze di promozione e vendita del prodotto      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 256 |
| (6) volumi di produzione insufficienti per accedere a certi mercati | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 257 |
| (7) standard tecnologici e qualitativi richiesti molto stringenti   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 258 |

**D.35** Fatto 100 le vendite in Italia, indicare come queste vengono realizzate:

- |   |                          |                          |                          |         |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| (1) contatto diretto con il cliente       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 259-261 |
| (2) filiale propria                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 262-264 |
| (3) agenti monomandatari                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 265-267 |
| (4) agenti plurimandatari                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 268-270 |
| (5) consorzi (con imprese italiane)       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 271-273 |
| (6) joint-venture (con imprese straniere) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 274-276 |
| (7) appalti pubblici                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 277-279 |
| (8) altro (specificare) .....             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 280-282 |
| <b>TOTALE</b>                             | <b>100</b>               |                          |                          |         |

**D.36** Nel caso di vendite all'estero, fatto 100 le vendite all'estero, indicare come queste vengono realizzate:

- |   |                          |                          |                          |         |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| (1) contatto diretto con il cliente       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 283-285 |
| (2) filiale propria                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 286-288 |
| (3) agenti monomandatari                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 289-291 |
| (4) agenti plurimandatari                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 292-294 |
| (5) consorzi (con imprese italiane)       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 295-297 |
| (6) joint-venture (con imprese straniere) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 298-300 |
| (7) appalti pubblici                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 301-303 |
| (8) altro (specificare) .....             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 304-306 |
| <b>TOTALE</b>                             | <b>100</b>               |                          |                          |         |

**D.37** A quale delle seguenti forme di cooperazione la Vostra impresa partecipa o avrebbe intenzione di partecipare?

- |  | partecipa | NO, ma ha intenzione di partecipare | NO, e non ha intenzione di partecipare |                              |
|--|-----------|-------------------------------------|--|------------------------------|
| (1) consorzi per lo sviluppo tecnologico | 1         | 2                                   | 3                                      | <input type="checkbox"/> 307 |
| (2) consorzi per le promozioni           | 1         | 2                                   | 3                                      | <input type="checkbox"/> 308 |
| (3) consorzi per la vendita              | 1         | 2                                   | 3                                      | <input type="checkbox"/> 309 |

D.38 Qualora l'impresa esporti, qual è stato l'andamento delle esportazioni sul fatturato negli ultimi tre anni?  310

1. in netta diminuzione
2. in diminuzione
3. stazionario
4. in aumento
5. in forte aumento

D.39 Quali dei seguenti fattori hanno finora ostacolato la creazione o il consolidamento di uno sbocco commerciale extra-nazionale? (1=ostacolo non rilevante ... 3=ostacolo di media entità ... 5=ostacolo molto rilevante)

- |   |   |   |   |   |   |                              |
|---|---|---|---|---|---|------------------------------|
| ( 1) scarsità di informazioni sulle caratteristiche della domanda estera  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 311 |
| ( 2) incertezze sull'andamento della domanda estera   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 312 |
| ( 3) instabilità politica dei mercati esteri  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 313 |
| ( 4) scarsità di intermediari/partner commerciali   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 314 |
| ( 5) fluttuazione dei cambi   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 315 |
| ( 6) barriere e dazi doganali   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 316 |
| ( 7) problemi burocratici (visti, autorizzazioni, ecc.)   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 317 |
| ( 8) diverse normative di prodotto  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 318 |
| ( 9) diverse modalità contrattuali  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 319 |
| (10) differenze culturali e di linguaggio   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 320 |
| (11) mancanza di supporti da parte degli enti pubblici  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 321 |
| (12) costi di trasporto   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 322 |
| (13) offerta non concorrenziale da parte della Vostra impresa (dovuta al maggior costo dei Vostri fattori produttivi) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 323 |

D.40 Negli ultimi cinque anni, qual è stato l'andamento della competizione che la Vostra impresa ha avvertito sul mercato locale ad opera di operatori stranieri? (da rispondere anche se l'azienda non esporta)  324

- |  |                           |
|--|---------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. in netta diminuzione</li> <li>2. in diminuzione</li> <li>3. stazionario</li> <li>4. in aumento</li> <li>5. in forte aumento</li> </ol> | (passare alla domanda 42) |
|--|---------------------------|

D.41 Nel caso tale competizione sia cresciuta, quali ritiene siano le cause? (1=causa non rilevante... 3=causa mediamente rilevante ... 5=causa molto rilevante)

- |  |   |   |   |   |   |                              |
|--|---|---|---|---|---|------------------------------|
| (1) condizioni di cambio valutario favorevoli  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 325 |
| (2) saturazione dei mercati d'origine e ricerca di sbocchi commerciali extra-nazionali da parte dei competitori esteri | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 326 |
| (3) superiorità tecnologica del prodotto straniero   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 327 |
| (4) vantaggio di costo del prodotto straniero  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 328 |
| (5) maggior supporto dei governi esteri a favore dei propri operatori  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 329 |
| (6) altro (specificare) .....  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> 330 |

### 3. PROCESSO / TECNOLOGIA

D.42 Posto uguale a 100 il volume produttivo realizzato dall'impresa nel 1996, ripartirlo nelle classi sotto riportate:

- |                                      |                          |                          |                          |                          |                          |                          |                                  |
|--------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------------------------|
| (1) produzione a prodotto singolo    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> 331-333 |
| (2) produzione a lotti               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> 334-336 |
| (3) produzione ripetitiva - in serie | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> 337-339 |

TOTALE 100

**D.43** Indicare la percentuale sul fatturato di costi sostenuti per le esternalizzazioni:

%  (se l'azienda non esternalizza passare alla domanda 45)

340-342

**D.44** Se l'azienda esternalizza, fatto 100 il valore delle esternalizzazioni, ripartirlo secondo le seguenti tipologie:

- (1) esternalizzazioni in corrispondenza a picchi della domanda  
 (2) esternalizzazioni dovute a mancanza di tecnologia o di competenza interna  
 (3) esternalizzazioni per conseguire vantaggi di costo

343 - 345

346 - 348

349 - 351

TOTALE

100

**D.45** Indicare, se presenti, l'importanza e il livello di avanguardia delle seguenti tecnologie: (1=scarso ... 3=medio ... 5=molto elevato; 0=non presente)

	non presente	importanza					livello avanguardia				
(1) tecnologie produttive	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(2) tecnologie per il controllo-qualità	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(3) tecnologie di movimentazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(4) tecnologie di magazzinaggio	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(5) tecnologie di progettazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(6) tecnologie informatiche di gestione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
(7) tecnologie informatiche di comunicazione	0	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

353

355

357

359

361

363

365

**D.46** Indicare il grado di accordo-disaccordo con le seguenti affermazioni: (1=assolutamente in disaccordo ... 5=assolutamente d'accordo)

- (1) I nostri impianti e le nostre attrezzature sono state adattate alle nostre esigenze dal nostro staff tecnico 1 2 3 4 5
- (2) Abbiamo in vigore numerosi brevetti a tutela delle nostre soluzioni tecnico-produttive di processo 1 2 3 4 5

366

367

**D.47** Nella Vostra impresa sono presenti:

	n°	età media in anni	% di produzione realizzata sul tipo di macchinario/impianto	% di saturazione
(1) macchine manuali	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
(2) macchine con controllore logico programmabile (PLC)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
(3) macchine a controllo numerico (CN / CNC)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
(4) sistemi o linee ad automazione flessibile (FMS)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
(5) sistemi o linee ad automazione rigida	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

368 - 378

379 - 389

390 - 400

401 - 411

412 - 422

**D.48** Per il controllo di ingresso, uscita e avanzamento dei materiali vengono utilizzati sistemi di lettura con codici a barre?

1. sì                      2. no

423

**D.49** Quanti calcolatori sono presenti nella Vostra impresa? n° calcolatori

424 - 426

**D.50** Se disponete di calcolatori, nella Vostra impresa è presente una rete di collegamento aziendale:

1. sì                      2. no

427

**D.51 A sostegno della progettazione e della produzione adoperate i seguenti sistemi:**

	SI	NO, ma ne abbiamo l'intenzione	NO, e non ne abbiamo l'intenzione	
(1) progettazione assistita dal calcolatore (CAD)	1	2	3	<input type="checkbox"/> 428
(2) programmazione automatica delle macchine (CAM)	1	2	3	<input type="checkbox"/> 429

**D.52 Nella Vostra impresa vengono utilizzati pacchetti software per le seguenti funzioni:**

	si	no	
(1) gestione amministrazione	1	2	<input type="checkbox"/> 430
(2) gestione commerciale	1	2	<input type="checkbox"/> 431
(3) gestione acquisti	1	2	<input type="checkbox"/> 432
(4) programmazione e controllo della produzione	1	2	<input type="checkbox"/> 433
(5) gestione magazzini	1	2	<input type="checkbox"/> 434

**D.53 Riguardo al collegamento informatico con gli Istituti di Credito, con quali siete già connessi e con quali vi interesserebbe connettervi:**

	Collegamento già presente	Collegamento desiderato	
A) .....	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 437
B) .....	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 440
C) .....	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 443
D) .....	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 446

**D.54 Esiste un collegamento in rete elettronica (EDI) con:**

	si	no	
(1) fornitori	1	2	<input type="checkbox"/> 447
(2) clienti	1	2	<input type="checkbox"/> 448

**D.55 In relazione alla rete Internet la Vostra impresa:**

- 1. è già connessa
  - 2. intende connettersi
  - 3. non ritiene opportuno connettersi
- 449

**D.56 Accedete a banche-dati esterne?**

- 1. sì
  - 2. no
- 450

**D.57 E' molto opportuno per la Vostra impresa presentare sulla rete Internet proprie informazioni (indipendentemente dal fatto di essere connessa)?**

- 1. assolutamente in disaccordo
  - 2. in disaccordo
  - 3. indifferente
  - 4. d'accordo
  - 5. assolutamente d'accordo
- 451



**D.58 Quali tra le seguenti informazioni intenderebbe presentare?**

	sì	no	
( 1) struttura dell'azienda (numero di dipendenti, volumi produttivi, ecc.)	1	2	<input type="checkbox"/> 452
( 2) cenni storici dell'azienda	1	2	<input type="checkbox"/> 453
( 3) catalogo dei prodotti aziendali/lavorazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 454
( 4) listino prezzi dei prodotti aziendali/lavorazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 455
( 5) nomi di fornitori e/o clienti importanti	1	2	<input type="checkbox"/> 456
( 6) certificazione sulla qualità	1	2	<input type="checkbox"/> 457
( 7) informazioni tecniche su macchinari/strumentazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 458
( 8) informazioni tecniche sui materiali utilizzati	1	2	<input type="checkbox"/> 459
( 9) informazioni tecniche sui metodi di lavorazione	1	2	<input type="checkbox"/> 460
(10) informazioni tecniche sui tempi di consegna	1	2	<input type="checkbox"/> 461

**D.59 Ritieni opportuna la vendita dei prodotti/lavorazioni dell'azienda direttamente tramite la rete Internet?**

1. sì
2. no

462

**D.60 Ritieni opportuna l'istituzione di una rete informatica regionale per le attività di sub-fornitura?**

1. sì
2. no

463

**4. ORGANIZZAZIONE / GESTIONE**

**D.61 Indicare il grado di accordo-disaccordo con le seguenti affermazioni: (1=assolutamente in disaccordo ... 5=assolutamente d'accordo)**

**Leve organizzative:**

(1) I nostri operai sono prevalentemente specializzati (e non generici)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 464
(2) La mobilità interna del personale (cambiamento di mansioni) è facilmente praticabile	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 465
(3) Il nostro personale riceve premi economici collegati ai risultati dell'azienda	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 466
(4) Il ricambio ("turn-over") del personale è elevato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 467
(5) Il ricambio ("turn-over") del personale è per noi un grosso problema	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 468
(6) Il nostro personale segue intensi programmi di formazione e addestramento	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 469
(7) Il nostro personale si aggiorna continuamente sulle ultime novità tecnologiche	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 470

**Leve d'interfaccia clienti-fornitori:**

(1) Abbiamo un buon potere contrattuale nei rapporti con i nostri fornitori	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 471
(2) Le relazioni con i principali fornitori sono improntate al lungo periodo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 472
(3) Abbiamo un buon potere contrattuale nei rapporti con i nostri clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 473
(4) Le relazioni con i principali clienti sono improntate al lungo periodo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 474
(5) Otteniamo utili informazioni sulla soddisfazione dei nostri clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 475

**Leve gestionali (JIT):**

(1) Le consegne dei nostri principali fornitori avvengono per quantità pari alle nostre immediate esigenze	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 476
(2) Siamo in grado di eseguire consegne ai nostri principali clienti secondo le loro necessità, anche con breve preavviso e in piccole quantità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 477
(3) La disposizione planimetrica dello stabilimento facilita rapidi attraversamenti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 478
(4) Ci stiamo impegnando o ci siamo impegnati a fondo nella riduzione dei tempi di attrezzaggio delle macchine	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 479
(5) La dimensione dei lotti delle principali produzioni è pari a quella degli effettivi fabbisogni	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 480

**Leve gestionali (Concurrent Engineering):**

- |  |   |   |   |   |   |                          |     |
|--|---|---|---|---|---|--------------------------|-----|
| (1) Siamo attivamente coinvolti nella progettazione/ingegnerizzazione dei prodotti dei nostri clienti              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 481 |
| (2) La riduzione del numero di componenti di prodotto è per noi molto importante e su di essa ci concentriamo      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 482 |
| (3) La modularizzazione dei sottoassiemi e la standardizzazione dei componenti è per noi fondamentale              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 483 |
| (4) Quando progettiamo un nuovo prodotto ci sforziamo di utilizzare molti componenti già progettati                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 484 |
| (5) In progettazione/ingegnerizzazione viene data molta importanza alla semplicità di fabbricazione e assemblaggio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 485 |

**Leve gestionali (TQM):**

- |  |   |   |   |   |   |                          |     |
|--|---|---|---|---|---|--------------------------|-----|
| (1) Nella nostra impresa sono formalizzate e analiticamente specificate le procedure per ottenere elevata qualità                                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 486 |
| (2) Nell'impresa sono attualmente in atto programmi formali di miglioramento della qualità (Qualità Totale e/o adozione delle normative sulla qualità) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 487 |
| (3) Utilizziamo tecniche (esempio: diagrammi di Pareto o ABC) per classificare le difettosità  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 488 |
| (4) Utilizziamo tecniche (esempio: diagrammi causa-effetto) per scoprire le cause della difettosità  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 489 |
| (5) Le prestazioni di qualità dei nostri principali fornitori sono tanto importanti quanto il prezzo   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 490 |
| (6) Con i nostri principali fornitori utilizziamo indicatori di controllo sulle forniture (es.: Vendor Quality Rating)                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 491 |
| (7) Con i nostri principali clienti vengono definiti indicatori di controllo sulle forniture (es.: Vendor Quality Rating)                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 492 |
| (8) Investiamo molto in manutenzione preventiva  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 493 |
| (9) Utilizziamo il controllo statistico di processo (esempio: carte di controllo)  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 494 |

**D.62 Riguardo alla certificazione ISO9000 sulla qualità, la Vostra azienda:**

1. è già certificata
2. prevede di certificarsi nel prossimo futuro
3. non prevede di certificarsi nel prossimo futuro

495

**D.63 Fatto 100 il numero di componenti/prodotti acquistati, escludendo il solo controllo visivo, quanti sono:**

- (1) autocertificati dai fornitori
- (2) controllati statisticamente
- (3) controllati totalmente
- (4) non controllati né autocertificati dai fornitori

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

496 - 498  
499 - 501  
502 - 504  
505 - 507

TOTALE

100

**D.64 La Vostra azienda effettua prove, analisi, test sui materiali/prodotti?**

1. sì
2. no, ma ha intenzione di farlo in futuro
3. no (passare alla domanda 66)

508

**D.65 Se sì:**

1. dispone di un laboratorio attrezzato
2. fa ricorso a laboratori esterni (specificare quali: .....)

511

## 5. INNOVAZIONE / INVESTIMENTI

**D.66** Qual è il livello d'investimento realizzato negli ultimi 5 anni e nei prossimi 5 anni per:  
(indicare l'entità dell'investimento: 1=nulla ... 3=media ... 5=molto elevata)

	sono stati introdotti nei passati 5 anni					verranno introdotti nei prossimi 5 anni						
(1) nuovi materiali	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(2) nuove funzionalità di prodotto	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(3) nuovi design di prodotto	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(4) nuove tecnologie produttive	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(5) nuovi metodi di lavorazione	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**D.67** Quali dei seguenti investimenti sono stati realizzati negli ultimi 5 anni e quali si prevede di realizzare nei prossimi 5 anni? (indicare l'entità dell'investimento: 1=nulla ... 3=media ... 5=molto elevata)

	sono stati introdotti nei passati 5 anni					verranno introdotti nei prossimi 5 anni						
(1) acquisto di macchinari, impianti o strumentazioni produttive	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(2) ampliamento o rinnovo delle strutture o dei locali di lavoro	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(3) spese di natura informatica (acquisto di hardware o software)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(4) spese di formazione del personale	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(5) consulenze esterne	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(6) acquisto di brevetti o licenze	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(7) realizzazione e/o deposito di brevetti propri	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(8) promozione e pubblicità	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(9) adeguamento a normativa (sicurezza sul lavoro, tutela ambientale, ecc.)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**D.68** Indicare l'incidenza degli investimenti in percentuale sul fatturato dell'impresa (media degli ultimi 5 anni)?

%

540-542

**D.69** La Vostra azienda partecipa come espositore a fiere o mostre?

1. sì
2. no

543

**D.70** Riguardo ai seguenti fattori quali hanno finora ostacolato l'introduzione di innovazione nella Vostra impresa? (1=ostacolo non rilevante ... 3=ostacolo di media entità ... 5=ostacolo molto rilevante)

(1) costo delle innovazioni	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>
(2) costo del capitale di prestito (interessi eccessivi)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>
(3) mancanza di sostegno finanziario da parte di enti pubblici	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>
(4) rischio elevato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>
(5) mancanza di conoscenze tecnico-operative	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>
(6) reperimento di personale qualificato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>
(7) mancanza di supporto tecnico-operativo da parte di enti pubblici	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>
(8) problemi organizzativi (ridefinizione dei ruoli, ecc.)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>
(9) carenza di informazioni sull'offerta tecnologica	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>

**D.71** Di quali delle seguenti figure ritiene che la Vostra impresa avrebbe bisogno? (1=professionalità non importante ... 5=professionalità molto utile e significativa)

(1) progettisti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	553
(2) operatori alle macchine a controllo numerico	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	554
(3) operatori alle macchine tradizionali	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	555
(4) esperti di qualità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	556
(5) esperti di sistemi informatici	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	557
(6) esperti di contabilità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	558
(7) esperti di marketing / vendite	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	559
(8) altro (specificare) .....	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	560

**D.72** Attraverso quali dei seguenti canali la Vostra impresa si mantiene aggiornata sull'evoluzione di tecnologie e mercati? (1=canale non rilevante ... 5=canale molto rilevante)

(1) partecipazione a congressi, seminari, convegni	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	561
(2) partecipazioni a fiere	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	562
(3) lettura di riviste specializzate	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	563
(4) collegamento con i fornitori di macchinari e impianti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	564
(5) contatti e collaborazioni con altre imprese del settore	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	565
(6) collegamenti con la clientela	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	566
(7) collegamenti con laboratori di ricerca pubblici	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	567
(8) collegamenti con studi professionali privati (di consulenza tecnologica o gestionale)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	568
(9) altro (specificare) .....	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	569

**D.73** Quali dei seguenti strumenti promozionali vengono utilizzati dalla Vostra azienda:

	sì	no	
(1) cataloghi / depliant	1	2	<input type="checkbox"/>
(2) pubblicità su riviste specializzate	1	2	<input type="checkbox"/>
(3) pubblicità su quotidiani e altri periodici	1	2	<input type="checkbox"/>
(4) esposizione a fiere	1	2	<input type="checkbox"/>
(5) altro (specificare) .....	1	2	<input type="checkbox"/>

## 6. STRATEGIE E PRESTAZIONI

**D.74** Come si posiziona nei confronti della concorrenza la Vostra impresa, rispetto alle seguenti prestazioni: (1=decisamente peggio dei concorrenti ... 3=nella media ... 5=decisamente meglio dei concorrenti)

( 1) prezzi di vendita concorrenziali	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	575
( 2) bassi costi di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	576
( 3) bassi costi generali non di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	577
( 4) ridotti tempi di produzione e consegna	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	578
( 5) elevata puntualità e affidabilità delle consegne	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	579
( 6) elevata flessibilità produttiva ai volumi (quantità prodotte)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	580
( 7) elevata flessibilità produttiva al mix (assortimento)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	581
( 8) alto livello della qualità del prodotto (caratteristiche e prestazioni)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	582
( 9) alto livello della qualità di produzione (=assenza di difettosità)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	583
(10) elevata innovatività del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	584
(11) elevata personalizzazione dei prodotti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	585
(12) elevata ampiezza di gamma	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	586
(13) ottima assistenza tecnica e servizi aggiuntivi ai clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	587

**D.75** **Rispetto alle seguenti prestazioni, l'azienda ha intenzione di:** (1=mantenere il livello attuale ... 3=migliorare il livello attuale ... 5=migliorare moltissimo il livello attuale)

( 1) prezzi di vendita concorrenziali	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	588
( 2) bassi costi di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	589
( 3) bassi costi generali non di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	590
( 4) ridotti tempi di produzione e consegna	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	591
( 5) elevata puntualità e affidabilità delle consegne	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	592
( 6) elevata flessibilità produttiva ai volumi (quantità prodotte)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	593
( 7) elevata flessibilità produttiva al mix (assortimento)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	594
( 8) alto livello della qualità del prodotto (caratteristiche e prestazioni)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	595
( 9) alto livello della qualità di produzione (=assenza di difettosità)	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	596
(10) elevata innovatività dei prodotti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	597
(11) elevata personalizzazione del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	598
(12) elevata ampiezza di gamma	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	599
(13) ottima assistenza tecnica e servizi aggiuntivi ai clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	600

**D.76** **Come si posiziona nei confronti della concorrenza la Vostra impresa, rispetto alle seguenti leve:** (1=decisamente peggio dei concorrenti ... 3=nella media ... 5=decisamente meglio dei concorrenti)

( 1) manodopera con alta professionalità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	601
( 2) avanzate tecnologie di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	602
( 3) avanzate tecniche di gestione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	603
( 4) elevata capacità di progettazione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	604
( 5) alta affidabilità e qualità dei fornitori	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	605
( 6) elevata capacità commerciale	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	606
( 7) disponibilità di risorse finanziarie proprie	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	607
( 8) agevolazioni finanziarie e incentivi pubblici	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	608
( 9) base consolidata di clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	609
(10) reputazione/marchio	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	610

**D.77** **Quali sono le principali difficoltà di cui l'impresa soffre attualmente:** (1=non è una difficoltà ... 3=difficoltà media ... 5=difficoltà molto elevata)

(1) basso livello della domanda	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	611
(2) ridotta capacità produttiva dell'azienda	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	612
(3) forte potere contrattuale dei clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	613
(4) forte potere contrattuale dei fornitori	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	614
(5) difficoltà di reperire risorse finanziarie	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	615
(6) difficoltà di reperire manodopera con caratteristiche professionali adeguate	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	616
(7) forte concorrenza nel mercato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	617
(8) inadeguatezza delle proprie infrastrutture	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	618
(9) altro (specificare) .....	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	619

**D.78** **In riferimento alle seguenti voci, quali rientrano nei piani futuri della Vostra azienda?** (1=non rientra nei piani futuri ... 3=riveste una discreta importanza ... 5=riveste una elevatissima importanza)

( 1) raggiungere nuove aree geografiche di vendita	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	620
( 2) operare in nuovi segmenti/settori di mercato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	621
( 3) utilizzare più canali distributivi	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	622
( 4) selezionare la distribuzione dal punto di vista territoriale	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	623
( 5) selezionare la distribuzione dal punto di vista qualitativo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	624
( 6) ricorrere a nuove forme pubblicitarie	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	625
( 7) creare o potenziare il reparto di progettazione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	626
( 8) razionalizzare i rapporti con i fornitori	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	627
( 9) modificare l'organizzazione del lavoro	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	628
(10) internalizzare alcune lavorazioni	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	629
(11) esternalizzare alcune lavorazioni	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	630
(12) trasferire l'attività in altre parti in Italia	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	631
(13) trasferire l'attività all'estero	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	632
(14) espandersi aprendo nuove unità produttive in Italia	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	633
(15) espandersi aprendo nuove unità produttive all'estero	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	634
(16) altro (specificare) .....	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	635

## 7. SERVIZI ESTERNI

**D.79** Indicare l'importanza che i seguenti servizi esterni rivestono per l'azienda (anche se non utilizzati) e quali sono stati utilizzati: (1=scarso ... 5=elevato)

**a) Produzione:**

	importanza per l'azienda					utilizzo del servizio		
	1	2	3	4	5	sì	no	
( 1) progettazione o design	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 637
( 2) organizzazione e controllo della produzione	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 639
( 3) qualità di prodotto e di sistema	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 641
( 4) manutenzione	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 643
( 5) servizi logistici	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 645
( 6) trasporti	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 647
( 7) ricerca dei fornitori	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 649
( 8) normativa tecnica	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 651
( 9) prove di laboratorio	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 653
(10) assistenza informatica	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 655

**b) Promozione / commercializzazione:**

	importanza per l'azienda					utilizzo del servizio		
	1	2	3	4	5	sì	no	
(1) ricerche di mercato	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 657
(2) pubblicità e/o altre forme di comunicazione aziendale	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 659
(3) assistenza all'import-export (sdoganamenti e pratiche varie)	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 661
(4) consulenze marchi e brevetti	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 663
(5) allestimenti e servizi fieristici	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 665
(6) recupero crediti	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 667

**c) Amministrazione:**

	importanza per l'azienda					utilizzo del servizio		
	1	2	3	4	5	sì	no	
(1) contabilità e assistenza fiscale	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 669
(2) assistenza legale	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 671
(3) consulenza finanziaria	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 673
(4) assistenza per richieste di finanziamenti o contributi	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 675

**d) Formazione del personale, sui seguenti temi:**

	importanza per l'azienda					utilizzo del servizio		
	1	2	3	4	5	sì	no	
(1) tecnologia	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 677
(2) programmazione della produzione	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 679
(3) qualità	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 681
(4) commercializzazione/marketing	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 683
(5) contabilità/finanza	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 685
(6) gestione del personale/organizzazione del lavoro	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 687
(7) informatica	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 689
(8) problematiche specifiche relative al settore	1	2	3	4	5	1	2	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 691

**D.80** Nel caso di non utilizzo dei suindicati servizi, indicate i motivi della mancata utilizzazione:

	sì	no	
(1) mancanza di informazione sull'esistenza del servizio stesso	1	2	<input type="checkbox"/> 692
(2) mancanza del servizio	1	2	<input type="checkbox"/> 693
(3) non rispondenza dei servizi alle proprie esigenze	1	2	<input type="checkbox"/> 694
(4) costo del servizio	1	2	<input type="checkbox"/> 695

**D.81** Nel caso in cui l'azienda abbia usufruito dei servizi precedentemente elencati, quali aspetti sono a vostro parere da migliorare?

	sì	no	
(1) qualità e completezza del servizio	1	2	<input type="checkbox"/> 696
(2) professionalità / competenza	1	2	<input type="checkbox"/> 697
(3) tempestività nella erogazione	1	2	<input type="checkbox"/> 698
(4) coordinamento tra gli Enti collegati a quel servizio	1	2	<input type="checkbox"/> 699
(5) specificità del servizio in rapporto al proprio settore	1	2	<input type="checkbox"/> 700
(6) rispondenza del servizio a nuove esigenze dell'impresa	1	2	<input type="checkbox"/> 701
(7) rispondenza del servizio a nuove normative	1	2	<input type="checkbox"/> 702
(8) altro (specificare) .....	1	2	<input type="checkbox"/> 703

**D.82** Quali sistemi di informazione e di comunicazione ritenete più efficaci per collegarvi con gli erogatori dei servizi:

	sì	no	
(1) contatto diretto	1	2	<input type="checkbox"/> 704
(2) telefono	1	2	<input type="checkbox"/> 705
(3) posta	1	2	<input type="checkbox"/> 706
(4) fax	1	2	<input type="checkbox"/> 707
(5) rete informatica	1	2	<input type="checkbox"/> 708

**D.83** Con quali dei seguenti Enti e strutture l'azienda ha avuto rapporti per quanto riguarda l'erogazione dei servizi?

	sì	no	
( 1) Associazione di categoria	1	2	<input type="checkbox"/> 709
( 2) Camera di Commercio	1	2	<input type="checkbox"/> 710
( 3) Centro Estero	1	2	<input type="checkbox"/> 711
( 4) Eurosportello	1	2	<input type="checkbox"/> 712
( 5) ICE (Istituto per il commercio estero)	1	2	<input type="checkbox"/> 713
( 6) Agenzia della Subfornitura	1	2	<input type="checkbox"/> 714
( 7) consorzi di settore	1	2	<input type="checkbox"/> 715
( 8) consorzi export	1	2	<input type="checkbox"/> 716
( 9) ESA (Ente sviluppo artigianato)	1	2	<input type="checkbox"/> 717
(10) ERSA (Ente regionale sviluppo agricoltura)	1	2	<input type="checkbox"/> 718
(11) Comunità Montana	1	2	<input type="checkbox"/> 719
(12) Agemont (Agenzia per lo sviluppo della montagna)	1	2	<input type="checkbox"/> 720
(13) studi privati	1	2	<input type="checkbox"/> 721
(14) aziende committenti	1	2	<input type="checkbox"/> 722
(15) altro (specificare) .....	1	2	<input type="checkbox"/> 723

## 8. SUBFORNITURA

*NOTA PER L'INTERVISTATORE: dovranno essere rivolte all'intervistato anche le domande di questa sezione solamente qualora la somma alle risposte delle ultime due voci della domanda 29 della sezione relativa al prodotto/mercato indichino una percentuale di subfornitura superiore al 50%.*

**D.84** **Variazione del fatturato e del numero di clienti in subfornitura negli ultimi 3 anni**  
(1=in forte calo ... 3=stabile ... 5=in forte crescita)

(1) fatturato	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 724
(2) numero di clienti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 725

**D.85** **Indicate quali canali sono stati utilizzati per la ricerca dei vostri attuali committenti:**

	sì	no	
( 1) partecipazione a fiere	1	2	<input type="checkbox"/> 726
( 2) inserzioni su giornali specializzati	1	2	<input type="checkbox"/> 727
( 3) informazioni da riviste tecniche	1	2	<input type="checkbox"/> 728
( 4) utilizzo banche dati / borse della subfornitura	1	2	<input type="checkbox"/> 729
( 5) rapporti con produttori di macchine e impianti	1	2	<input type="checkbox"/> 730
( 6) rapporti con fornitori di materiali	1	2	<input type="checkbox"/> 731
( 7) rapporti con imprese dello stesso settore	1	2	<input type="checkbox"/> 732
( 8) rapporti con il commercialista	1	2	<input type="checkbox"/> 733
( 9) rapporti con consulenti	1	2	<input type="checkbox"/> 734
(10) rapporti con le Associazioni di categoria	1	2	<input type="checkbox"/> 735
(11) rapporti con le Camere di Commercio	1	2	<input type="checkbox"/> 736
(12) altro (specificare) .....	1	2	<input type="checkbox"/> 737

**D.86** **Nell'ambito dei rapporti di subfornitura i vostri committenti solitamente forniscono:**

	sì	no	
(1) materie prime	1	2	<input type="checkbox"/> 738
(2) semilavorati	1	2	<input type="checkbox"/> 739
(3) assistenza tecnica	1	2	<input type="checkbox"/> 740
(4) macchinari o strumentazioni	1	2	<input type="checkbox"/> 741
(5) controllo di qualità	1	2	<input type="checkbox"/> 742
(6) progetto e documentazione tecnica	1	2	<input type="checkbox"/> 743

**D.87** **Nell'ambito dei rapporti di subfornitura le Vostre aziende committenti sono particolarmente esigenti in quanto a: (1=per nulla esigenti ... 3=mediamente esigenti ... 5=molto esigenti)**

(1) prezzo del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 744
(2) qualità del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 745
(3) modalità di lavorazione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 746
(4) tempi di consegna	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 747
(5) condizioni di pagamento	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 748
(6) altro (specificare) .....	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 749

**D.88** **Indicate quanto frequentemente, nella stesura del contratto/nel corso del rapporto con i Vostri committenti, si verificano i seguenti problemi: (1=mai manifestato ... 5=molto frequente)**

(1) fissazione prezzi	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 750
(2) definizione dei termini di pagamento	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 751
(3) disegni e specifiche di costruzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 752
(4) specifiche di controllo e collaudo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 753
(5) conformità alle specifiche	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 754
(6) rispetto dei programmi di ritiro merce	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 755
(7) ritardi nei pagamenti	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> 756



**D.89** Indicate quali delle seguenti forme di scambio e collaborazione prevede il Vostro rapporto con la committenza: (1=mai previste ... 3=talvolta previste ... 5=sempre previste)

(1) visite e suggerimenti del committente	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	757
(2) visite strutturate al committente	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	758
(3) riunioni e seminari presso il committente	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	759
(4) formazione diretta condotta dal committente	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	760
(5) suggerimenti e collaborazioni nell'adozione e implementazione del controllo qualità	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	761
(6) altro (specificare) .....	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	762

**D.90** Indicate l'intensità del sostegno dei Vostri committenti nelle seguenti attività: (1=nulla ... 5=molto elevata)

(1) reperimento risorse finanziarie	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	763
(2) acquisto dei materiali	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	764
(3) studio e progettazione del prodotto	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	765
(4) innovazione della tecnologia di produzione	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	766
(5) procedure di controllo qualità e collaudo	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/>	767

**D.91** Indicate i tempi di pagamento dei Vostri clienti committenti:

	minimi				massimi				
(1) italiani	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gg	768 - 773
(2) esteri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gg	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	gg	774 - 779

**D.92** A prescindere dai singoli contratti, mediamente i rapporti che avete instaurato con la Vostra committenza sono:

1. occasionali
2. abbastanza stabili
3. stabili e continuativi

780

## 9. SEZIONE SPECIFICA DELL'OCCHIALE

**D.1.O Regione d'origine dell'imprenditore / responsabile dell'unità produttiva:**

1079

1. Carnia
2. resto della regione Friuli-Venezia Giulia
3. Cadore
4. altro (specificare: .....

**D.2.O A quale delle seguenti associazioni di categoria risulta iscritta la vostra impresa?**

1080

1. ANFAO
2. SIPAO
3. CERTOTTICA
4. altro (specificare: .....

**D.3.O Quali delle seguenti motivazioni l'hanno spinto ad aprire una impresa nel settore dell'occhialeria?**

- |   |   |   |   |   |   |                          |      |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|------|
| (1) Momento congiunturale favorevole  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1081 |
| (2) Possibilità di mettere a frutto l'esperienza maturata nel settore                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1082 |
| (3) Possibilità di adattare alla produzione dell'occhialeria propri macchinari preesistenti | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1083 |

**D.4.O Quali delle seguenti motivazioni l'hanno spinto ad avviare in Carnia/Friuli questa attività imprenditoriale nel settore dell'occhialeria? (1=motivazione ininfluyente... 5=motivazione determinante)**

- |  |   |   |   |   |   |                          |      |
|--|---|---|---|---|---|--------------------------|------|
| (1) Finanziamenti agevolati                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1084 |
| (2) Presenza di sgravi fiscali                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1085 |
| (3) Facilitazioni/semplificazioni burocratiche       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1086 |
| (4) Disponibilità di insediamenti produttivi         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1087 |
| (5) Disponibilità di forza lavoro                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1088 |
| (6) Livelli retributivi della forza lavoro più bassi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1089 |
| (7) Qualità della forza lavoro                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1090 |
| (8) Altro, specificare: .....                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1091 |

**D.5.O Solo per le aziende / unità produttive partecipate o appartenenti a gruppi / aziende di fuori Regione:**

**Questa unità produttiva realizza componenti/lavorazioni: (1=completo disaccordo... 5=completo accordo)**

- |   |   |   |   |   |   |                          |      |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|------|
| (1) che potrebbero essere trasferiti in altre unità produttive dell'azienda/gruppo    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1092 |
| (2) che esauriscono completamente il fabbisogno quantitativo dell'azienda/gruppo      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1093 |
| (3) che non è conveniente produrre presso le altre sedi del gruppo                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1094 |
| (4) utilizzati esclusivamente dall'azienda/gruppo (unità totalmente dedicata)         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1095 |
| (5) tra le più critiche e ad alto valore aggiunto all'interno del ciclo dell'occhiale | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1096 |

**In riferimento alla Vostra azienda / unità produttiva, l'azienda madre/gruppo di riferimento prevede: (1=completo disaccordo... 5=completo accordo)**

- |   |   |   |   |   |   |                          |      |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|------|
| (1) l'ampliamento della capacità produttiva               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1097 |
| (2) il trasferimento di altre lavorazioni/componenti      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1098 |
| (3) il trasferimento di personale direttivo da altre sedi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1099 |
| (4) il trasferimento di forza lavoro da altre sedi        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1100 |
| (5) assunzione di nuovo personale                         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1101 |

**D.6.O Quali pensa possano essere le difficoltà attualmente avvertite nel settore friulano dell'occhiale? (1=difficoltà inesistente... 5=difficoltà determinante)**

- |   |   |   |   |   |   |                          |      |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|------|
| ( 1) Elevata contrazione della domanda  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1102 |
| ( 2) Spostamento della domanda dall'occhiale in metallo a quello in plastica                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1103 |
| ( 3) Riduzione dei finanziamenti da parte degli Enti Regionali  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1104 |
| ( 4) Tempi troppo lunghi e difficoltà burocratiche per ottenere finanziamenti da parte degli Enti Regionali | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1105 |
| ( 5) Distanza geografica dai committenti  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1106 |
| ( 6) Concorrenza sempre più agguerrita da parte delle imprese cadorine                                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1107 |
| ( 7) Concorrenza sempre più agguerrita da parte dei produttori del Sud-Est asiatico                         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1108 |
| ( 8) Delocalizzazione produttiva da parte di committenti in Paesi a basso costo del lavoro                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1109 |
| ( 9) Rivalutazione della lira che ostacola le esportazioni  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1110 |
| (10) Aumento dell'importanza del marketing/distribuzione a scapito della produzione                         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1111 |
| (11) Repentini e continui cambiamenti nel design dell'occhiale  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1112 |

**D.7.O Quali delle seguenti iniziative potrebbero essere utili per sviluppare l'industria carnica/friulana dell'occhiale? (1=inutile... 5=molto utile)**

- |   |   |   |   |   |   |                          |      |
|---|---|---|---|---|---|--------------------------|------|
| ( 1) Sviluppo di contatti e collaborazioni produttive con altre aziende del territorio                                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1113 |
| ( 2) Costituzione di un consorzio di acquisto delle materie prime   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1114 |
| ( 3) Costituzione di un consorzio di acquisto delle aree fabbricabili per gli insediamenti produttivi                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1115 |
| ( 4) Costituzione di un consorzio di vendita  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1116 |
| ( 5) Sviluppo di azioni promozionali comuni   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1117 |
| ( 6) Costituzione di una banca dati telematica per facilitare i contatti con i potenziali committenti                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1118 |
| ( 7) Supporti nella creazione di joint-ventures con aziende estere  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1119 |
| ( 8) Organizzazione di incontri periodici tra gli operatori del settore   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1120 |
| ( 9) Costituzione di una rete produttiva integrata capace di realizzare un prodotto "finito"                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1121 |
| (10) Facilitazioni al trasferimento nel territorio di produzioni complementari a quelle esistenti                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1122 |
| (11) Facilitazioni al trasferimento delle unità produttive in aree del territorio più dotate di infrastrutture              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1123 |
| (12) Istituzione di una scuola permanente specifica per l'occhialeria   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1124 |
| (13) Costituzione/potenziamento di un Ente erogatore di servizi (di consulenza e di formazione)                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1125 |
| (14) Costituzione di un laboratorio di analisi dei materiali/certificazione per le aziende dell'area                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1126 |
| (15) Costituzione di un laboratorio di ricerca per lo sviluppo e la sperimentazione di materiali innovativi e/o alternativi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1127 |
| (16) Potenziamento delle vie di comunicazione con le aree limitrofe (in particolare con il Cadore)                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1128 |
| (17) Altro, specificare: .....  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1129 |

**D.8.O Quali sono i Vostri punti di forza e debolezza (oppure: delle imprese della Carnia/Friuli) rispetto ai competitori cadorini: (1=debolezza ... 3=alla pari dei concorrenti ... 5=forza)**

- |  |   |   |   |   |   |                          |      |
|--|---|---|---|---|---|--------------------------|------|
| ( 1) termini di pagamento                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1130 |
| ( 2) vicinanza geografica ai committenti           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1131 |
| ( 3) disponibilità di forza lavoro                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1132 |
| ( 4) professionalità della forza lavoro            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1133 |
| ( 5) costo della forza lavoro                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1134 |
| ( 6) costo dei trasporti                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1135 |
| ( 7) solidità e affidabilità economico-finanziaria | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1136 |
| ( 8) capacità commerciali                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1137 |
| ( 9) capacità di progettazione                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1138 |
| (10) reputazione acquisita nel settore             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1139 |
| (11) disponibilità di servizi di supporto          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1140 |
| (12) altro, specificare: .....                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <input type="checkbox"/> | 1141 |

**D.9.O La vostra azienda realizza lavorazioni/componenti per:**

	SÌ	NO	
1) occhiale da vista	1	2	<input type="checkbox"/> 1142
2) occhiale da sole	1	2	<input type="checkbox"/> 1143
3) occhiale sportivo (da sci, da moto, da nuoto, da mountainbike, ecc.)	1	2	<input type="checkbox"/> 1144
4) occhiali di protezione (da saldatori, da radiologi, ecc.)	1	2	<input type="checkbox"/> 1145
5) altro: .....	1	2	<input type="checkbox"/> 1146
( 1) IN METALLO:	1	2	<input type="checkbox"/> 1147
( 2) alpacca	1	2	<input type="checkbox"/> 1148
( 3) monel	1	2	<input type="checkbox"/> 1149
( 4) bronzo	1	2	<input type="checkbox"/> 1150
( 5) acciaio inox	1	2	<input type="checkbox"/> 1151
( 6) ottone	1	2	<input type="checkbox"/> 1152
( 7) alluminio	1	2	<input type="checkbox"/> 1153
( 8) titanio	1	2	<input type="checkbox"/> 1154
( 9) leghe nichel-rame-stagno	1	2	<input type="checkbox"/> 1155
(10) materiali nichel-free	1	2	<input type="checkbox"/> 1156
(11) leghe rame-berilio	1	2	<input type="checkbox"/> 1157
(12) fibre di carbonio	1	2	<input type="checkbox"/> 1158
(13) altro: .....	1	2	<input type="checkbox"/> 1159
(14) IN PLASTICA:	1	2	<input type="checkbox"/> 1160
(15) acetato di cellulosa	1	2	<input type="checkbox"/> 1161
(16) PVC	1	2	<input type="checkbox"/> 1162
(17) nylon caricato	1	2	<input type="checkbox"/> 1163
(18) altro: .....	1	2	<input type="checkbox"/> 1164
(19) IN GOMMA	1	2	<input type="checkbox"/> 1165
6) astucci per occhiale	1	2	<input type="checkbox"/> 1166
(1) pelle	1	2	<input type="checkbox"/> 1167
(2) similpelle	1	2	<input type="checkbox"/> 1168
(3) stoffa	1	2	<input type="checkbox"/> 1169
(4) plastica	1	2	<input type="checkbox"/> 1170
(5) metallo	1	2	<input type="checkbox"/> 1171
7) stampi per l'occhiale in metallo	1	2	<input type="checkbox"/> 1172
(1) acciaio speciale (altamente legato)	1	2	<input type="checkbox"/> 1173
(2) alluminio	1	2	<input type="checkbox"/> 1174
(3) fusioni di zinco	1	2	<input type="checkbox"/> 1175
(4) resine particolari	1	2	<input type="checkbox"/> 1176
(5) altro: .....	1	2	<input type="checkbox"/> 1177
8) stampi per l'occhiale in plastica	1	2	<input type="checkbox"/> 1178
(1) acciaio speciale (altamente legato)	1	2	<input type="checkbox"/> 1179
(2) alluminio	1	2	<input type="checkbox"/> 1180
(3) fusioni di zinco	1	2	<input type="checkbox"/> 1181
(4) resine particolari	1	2	<input type="checkbox"/> 1182
(5) altro: .....	1	2	<input type="checkbox"/> 1183
9) macchine per occhialerie	1	2	<input type="checkbox"/> 1184

**D.10.O** Se la Vostra azienda produce OCCHIALI IN METALLO, indicare i componenti lavorati e le lavorazioni effettuate; in riferimento alle lavorazioni effettuate indicare inoltre l'importanza per l'azienda della lavorazione e il livello di avanguardia del corrispondente macchinario: (0=non effettuata; 1=scarso ... 5=elevato)

**A. PRODUZIONE DI STAMPI**

COMPONENTI LAVORATI	sì	NO		
(1) punzoni	1	2		<input type="checkbox"/> 1185
(2) matrici	1	2		<input type="checkbox"/> 1186
TIPO DI LAVORAZIONI	NON EFFETTUATA		LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO	
<b>Tecnologie elettrochimiche:</b>				
(1) elettroerosione a filo	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1187
(2) elettroerosione a tufo	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1188
<b>Tecnologie tradizionali:</b>				
(3) pressatura a freddo	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1189
(4) fresatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1190
(5) rettifica	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1191
(6) tempra	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1192
(7) lucidatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1193

**B. PRODUZIONE DI MINUTERIE**

COMPONENTI LAVORATI	sì	NO		
( 1) nasi	1	2		<input type="checkbox"/> 1194
( 2) musì	1	2		<input type="checkbox"/> 1195
( 3) ponti	1	2		<input type="checkbox"/> 1196
( 4) gancini	1	2		<input type="checkbox"/> 1197
( 5) tubetti	1	2		<input type="checkbox"/> 1198
( 6) cerniere	1	2		<input type="checkbox"/> 1199
( 7) bussole	1	2		<input type="checkbox"/> 1200
( 8) viti	1	2		<input type="checkbox"/> 1201
( 9) guarnizioni	1	2		<input type="checkbox"/> 1202
(10) altro:.....	1	2		<input type="checkbox"/> 1203
TIPO DI LAVORAZIONI	NON EFFETTUATA		LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO	
(1) tranciatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1204
(2) coniatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1205
(3) rifilatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1206
(4) foratura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1207
(5) meniscatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1208
(6) burattatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1209
(7) brillantatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1210
(8) altro: .....	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1211

### C. PRODUZIONE DI ASTE

COMPONENTI LAVORATI	SI	NO
(1) aste da stampo	1	2
(2) aste da martellato	1	2

1212  
 1213

TIPO DI LAVORAZIONI	NON EFFETTUATA	LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO
(1) tranciatura	0	1 2 3 4 5
(2) martellatura	0	1 2 3 4 5
(3) stampaggio	0	1 2 3 4 5
(4) rifilatura	0	1 2 3 4 5
(5) burattatura	0	1 2 3 4 5
(6) saldatura cerniere e muso	0	1 2 3 4 5
(7) decappaggio	0	1 2 3 4 5
(8) lavaggio e asciugatura	0	1 2 3 4 5
(9) altro: .....	0	1 2 3 4 5

1214  
 1215  
 1216  
 1217  
 1218  
 1219  
 1220  
 1221  
 1222

### D. PRODUZIONE DI PARTICOLARI IN PLASTICA

COMPONENTI LAVORATI	SI	NO
(1) alette	1	2
(2) poggianaso	1	2
(3) terminali aste	1	2
(4) altro: .....	1	2

1223  
 1224  
 1225  
 1226

TIPO DI LAVORAZIONI	NON EFFETTUATA	LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO
(1) stampaggio	0	1 2 3 4 5
(2) fresatura da lastra	0	1 2 3 4 5
(3) burattatura	0	1 2 3 4 5
(4) altro: .....	0	1 2 3 4 5

1227  
 1228  
 1229  
 1230

### E. PRODUZIONE FRONTALE

TIPO DI LAVORAZIONI	NON EFFETTUATA	LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO
(1) taglio cerchi	0	1 2 3 4 5
(2) saldatura componenti	0	1 2 3 4 5
(3) meniscatura	0	1 2 3 4 5
(4) decappaggio	0	1 2 3 4 5
(5) altro: .....	0	1 2 3 4 5

1231  
 1232  
 1233  
 1234  
 1235

### F. ASSEMBLAGGIO OCCHIALE

TIPO DI LAVORAZIONI	EFFETTUATA	NON EFFETTUATA	LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO
(1) assemblaggio aste-frontale		0	1 2 3 4 5
(2) burattatura		0	1 2 3 4 5
(3) lucidatura		0	1 2 3 4 5
(4) lavaggio e asciugatura		0	1 2 3 4 5
(5) galvanica		0	1 2 3 4 5
(6) verniciatura		0	1 2 3 4 5
(7) smaltatura		0	1 2 3 4 5
(8) montaggio alette	1	0	
(9) montaggio terminali	1	0	
(10) montaggio lenti	1	0	
(11) controllo qualità	1	0	
(12) confezionamento	1	0	
(13) altro: .....		0	1 2 3 4 5

1236  
 1237  
 1238  
 1239  
 1240  
 1241  
 1242  
 1243  
 1244  
 1245  
 1246  
 1247  
 1248

**D.11.O** Se la Vostra azienda produce OCCHIALI IN PLASTICA, indicare i componenti lavorati e le lavorazioni effettuate; in riferimento alle lavorazioni effettuate indicare inoltre l'importanza per l'azienda della lavorazione e il livello di avanguardia del corrispondente macchinario: (0=non effettuata; 1=scarso ... 5=elevato)

**A. PRODUZIONE DI STAMPI**

COMPONENTI LAVORATI	sì	NO		
(1) punzoni	1	2	<input type="checkbox"/>	1249
(2) matrici	1	2	<input type="checkbox"/>	1250
TIPO DI LAVORAZIONI	NON EFFETTUATA		LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO	
<b>Tecnologie elettrochimiche:</b>				
(1) elettroerosione a filo	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1251
(2) elettroerosione a tufo	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1252
<b>Tecnologie tradizionali:</b>				
(3) pressatura a freddo	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1253
(4) fresatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1254
(5) rettifica	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1255
(6) tempratura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1256
(7) lucidatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1257

**B. PRODUZIONE FRONTALE**

COMPONENTI LAVORATI	sì	NO		
(1) frontale iniettato	1	2	<input type="checkbox"/>	1258
(2) frontale pantografato	1	2	<input type="checkbox"/>	1259
TIPO DI LAVORAZIONI	NON EFFETTUATA		LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO	
(1) stampaggio	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1260
(2) taglio e rifilatura lastra	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1261
(3) fresatura particolari	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1262
(4) meniscatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1263
(5) infilatura cerniere	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1264
(6) burattatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1265
(7) lavaggio	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1266
(8) altro:.....	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1267

**C. PRODUZIONE DI ASTE**

COMPONENTI LAVORATI	sì	NO		
(1) aste iniettate	1	2	<input type="checkbox"/>	1268
(2) aste pantografate	1	2	<input type="checkbox"/>	1269
TIPO DI LAVORAZIONI	NON EFFETTUATA		LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO	
(1) stampaggio	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1270
(2) taglio e rifilatura lastra	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1271
(3) riscaldamento e animatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1272
(4) burattatura	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1273
(5) lavaggio	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1274
(6) altro:.....	0		1 2 3 4 5	<input type="checkbox"/> 1275

### D. PRODUZIONE DI PARTICOLARI METALLICI

COMPONENTI LAVORATI	SI	NO
(1) anime aste	1	2
(2) rinforzo	1	2
(3) frontale	1	2
(4) cerniere	1	2
(5) viti	1	2
(6) guarnizioni	1	2
(7) altro: .....	1	2

- 1276
- 1277
- 1278
- 1279
- 1280
- 1281
- 1282

TIPO DI LAVORAZIONI	NON EFFETTUATA	LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO
( 1) martellatura	0	1 2 3 4 5
( 2) stampaggio	0	1 2 3 4 5
( 3) tranciatura	0	1 2 3 4 5
( 4) coniatura	0	1 2 3 4 5
( 5) rifilatura	0	1 2 3 4 5
( 6) foratura	0	1 2 3 4 5
( 7) saldatura cerniera	0	1 2 3 4 5
( 8) burattatura	0	1 2 3 4 5
( 9) brillantatura	0	1 2 3 4 5
(10) galvanica	0	1 2 3 4 5
(11) altro: .....	0	1 2 3 4 5

- 1283
- 1284
- 1285
- 1286
- 1287
- 1288
- 1289
- 1290
- 1291
- 1292
- 1293

### E. ASSEMBLAGGIO OCCHIALE

TIPO DI LAVORAZIONI	EFFETTUATA	NON EFFETTUATA	LIVELLO DI AVANGUARDIA DEL MACCHINARIO
( 1) assemblaggio frontale e aste		0	1 2 3 4 5
( 2) piegatura aste		0	1 2 3 4 5
( 3) brillantatura		0	1 2 3 4 5
( 4) lavaggio		0	1 2 3 4 5
( 5) verniciatura		0	1 2 3 4 5
( 6) smaltatura		0	1 2 3 4 5
( 7) montaggio lenti	1	0	
( 8) controllo qualità	1	0	
( 9) confezionamento	1	0	
(10) altro: .....		0	1 2 3 4 5

- 1294
- 1295
- 1296
- 1297
- 1298
- 1299
- 1300
- 1301
- 1302
- 1303

### A CURA DELL'INTERVISTATORE

Inizio intervista ore:  .  Fine intervista ore:  .

Firma dell'intervistatore: .....

1551

Data:  /  /

Osservazioni: .....



# AGEMONT

Agenzia per lo sviluppo economico della montagna s.p.a. CENTRO SERVIZI

## UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI UDINE

Dipartimento di Ingegneria Elettrica Gestionale e Meccanica

### OPPORTUNITA' DI SVILUPPO PER LE IMPRESE DELL'OCCHIALE DELL'AREA MONTANA

Profilo personalizzato

## NOME IMPRESA DELL'OCCHIALE

DI PROPRIETARIO E C

VIA PROVA OO FRAZIONE

C.A.P. COMUNE (PROV)

#### INDICE

Introduzione	1
Fatturato e costi	2
Localizzazione e tipologia dei clienti	3
Tecnologie adottate e certificazione	4
Composizione del parco macchine	5
Leve organizzative	7
Leve d'interfaccia clienti-fornitori	8
Leve gestionali	9
Posizionamento sulle macroleve	10
Investimenti e canali d'aggiornamento	11
Posizionamento sulle prestazioni	12
Intenzioni di miglioramento sulle prestazioni	13
Piani di sviluppo dell'azienda	14
Sintesi del posizionamento aziendale	15
Distanza dall'azienda migliore	17
Commento al profilo personalizzato	18
Legenda	19



## INTRODUZIONE

Scopo di questo profilo è stimolare la riflessione da parte dell'imprenditore sulla situazione dell'azienda. Le considerazioni contenute nel rapporto non intendono esprimere un giudizio di valore sull'impresa.

Il rapporto utilizza un approccio di benchmarking, cioè un confronto del posizionamento dell'azienda rispetto alle altre aziende del settore esaminate. Secondo l'ottica del benchmarking le informazioni più rilevanti sono la distanza dall'azienda migliore e dal valor medio del settore relativamente ad ogni singolo aspetto considerato. Tale confronto riguarda le seguenti aree:

1. caratteristiche aziendali e di mercato;
2. leve di intervento;
3. innovazione e investimenti;
4. strategie e prestazioni;
5. sintesi del posizionamento aziendale.

## COME LEGGERE IL PROFILO

Nella parte iniziale del profilo sono analizzati gli aspetti più salienti per quanto concerne l'impresa in termini di caratteristiche aziendali e di mercato; vengono presentati dei grafici a linee e a barre aventi lo scopo di descrivere l'andamento del fatturato, la sua suddivisione in relazione alla modalità di risposta al mercato e la suddivisione dei costi totali annui.

Viene quindi presentato l'esame delle caratteristiche di mercato sia per quanto riguarda la localizzazione dei clienti sia per la loro tipologia: il primo grafico è del tipo a barre, mentre quello che descrive la tipologia dei clienti utilizza un istogramma.

Le aree considerate nelle leve d'intervento sono le leve tecnologiche, le leve organizzative, le leve d'interfaccia clienti-fornitori, le leve gestionali e le macroleve.

L'auditing tecnologico (qualora l'azienda disponga di macchinari) è stato realizzato confrontando il livello di avanguardia delle tecnologie adottate con il livello tecnologico di settore mediante dei grafici a barre. E' inoltre presentato un grafico a barre che visualizza la distribuzione delle imprese campionate rispetto al problema della certificazione: il posizionamento della impresa analizzata è evidenziato in nero.

Le leve organizzative, le leve d'interfaccia clienti-fornitori, le leve gestionali e le macroleve vengono presentate mediante due tipologie di grafici:

1. posizionamento dell'impresa rispetto alla media di settore: è visualizzato tramite un grafico "radar" nel quale ciascun asse si riferisce ad una variabile. La linea grigia continua collega i valori riferiti all'impresa in esame, mentre quella nera unisce i valori medi del settore;
2. posizionamento dell'impresa rispetto alla distribuzione delle aziende del settore: fatto 100 il settore, vengono considerati i cinque intervalli di risposta di ampiezza proporzionale al numero di aziende comprese in ciascun intervallo. L'impresa oggetto di indagine si trova nell'intervallo evidenziato in nero.

Successivamente vengono proposti una serie di grafici a barre aventi lo scopo di illustrare gli investimenti realizzati e futuri e i canali di aggiornamento.

L'esame delle strategie e prestazioni è, invece, stato sviluppato riguardo al posizionamento sulle prestazioni, alle intenzioni di miglioramento e ai piani di sviluppo. I grafici utilizzati in questa sezione sono quelli già descritti per le leve di intervento.

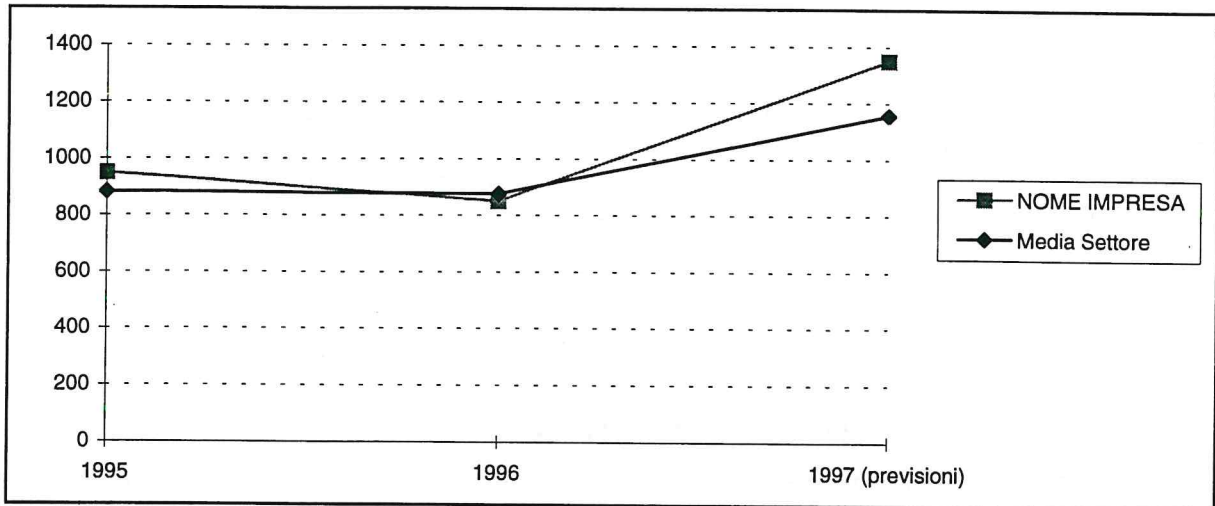
Viene quindi proposta una sintesi del posizionamento aziendale sulle leve e sulle prestazioni; in un istogramma vengono riportati i valori raggiunti nell'area da ogni azienda del campione e dall'azienda in esame, identificata da una barra nera.

Per una maggiore comprensione della posizione aziendale viene presentata la distanza tra il posizionamento dell'azienda esaminata e quello dell'azienda migliore.

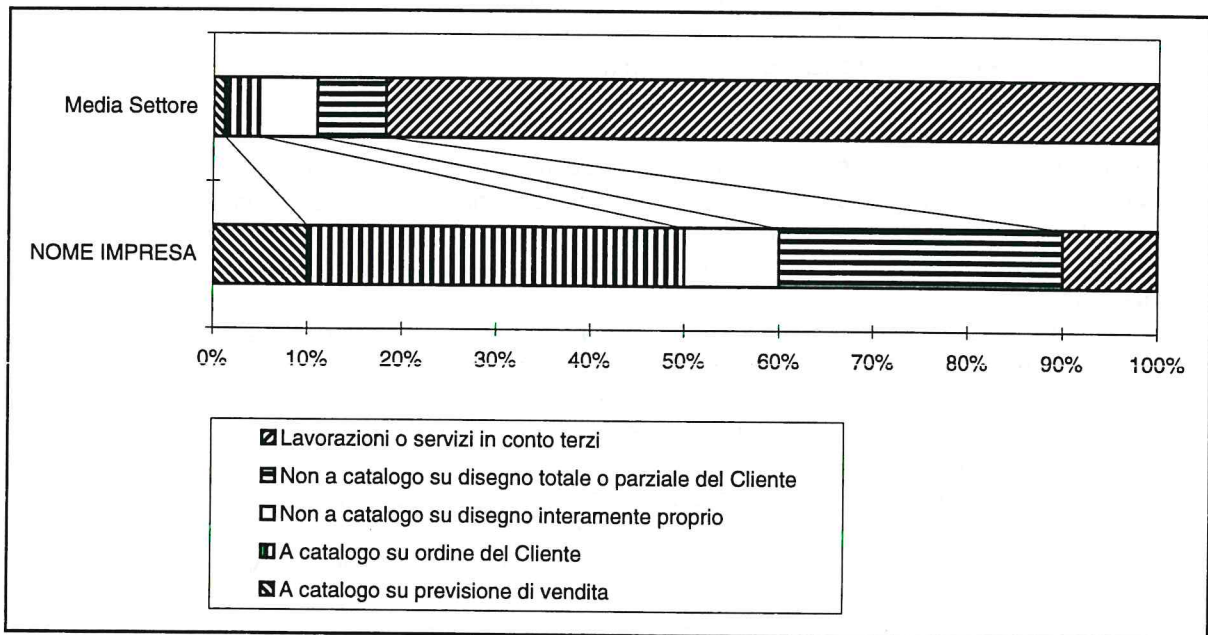
A conclusione del profilo viene presentato un breve commento per riassumere la posizione dell'impresa.

Una legenda conclusiva illustra le terminologie utilizzate per descrivere leve e prestazioni.

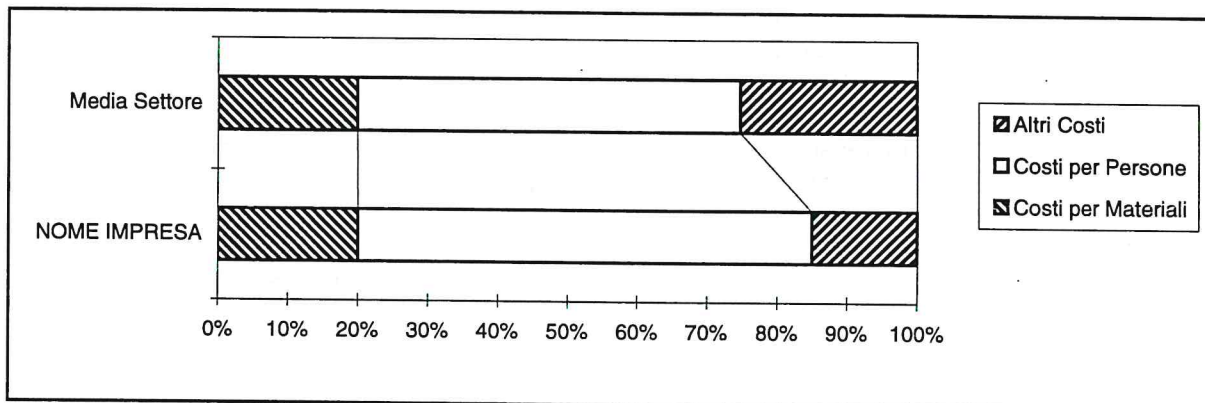
## FATTURATO



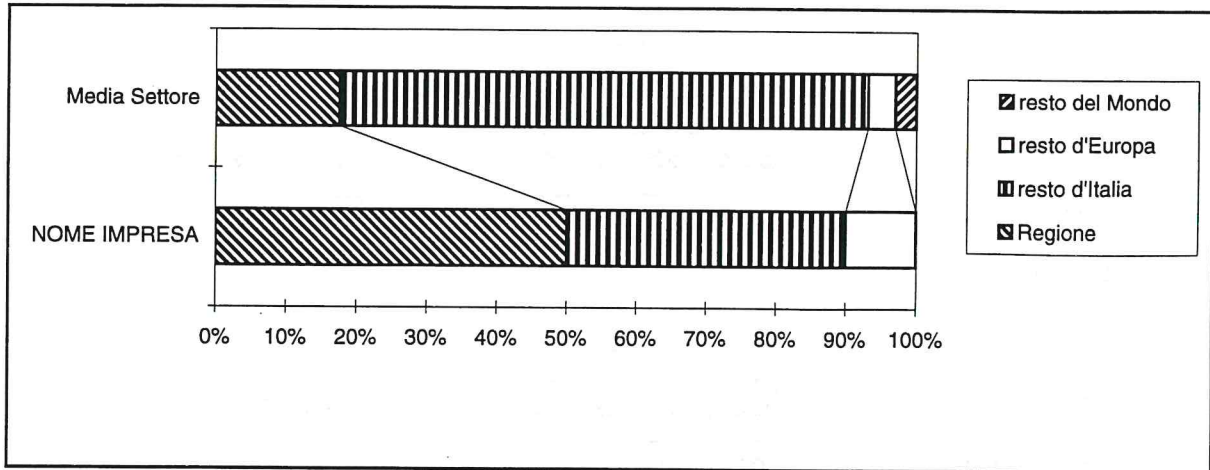
## SUDDIVISIONE DEL FATTURATO



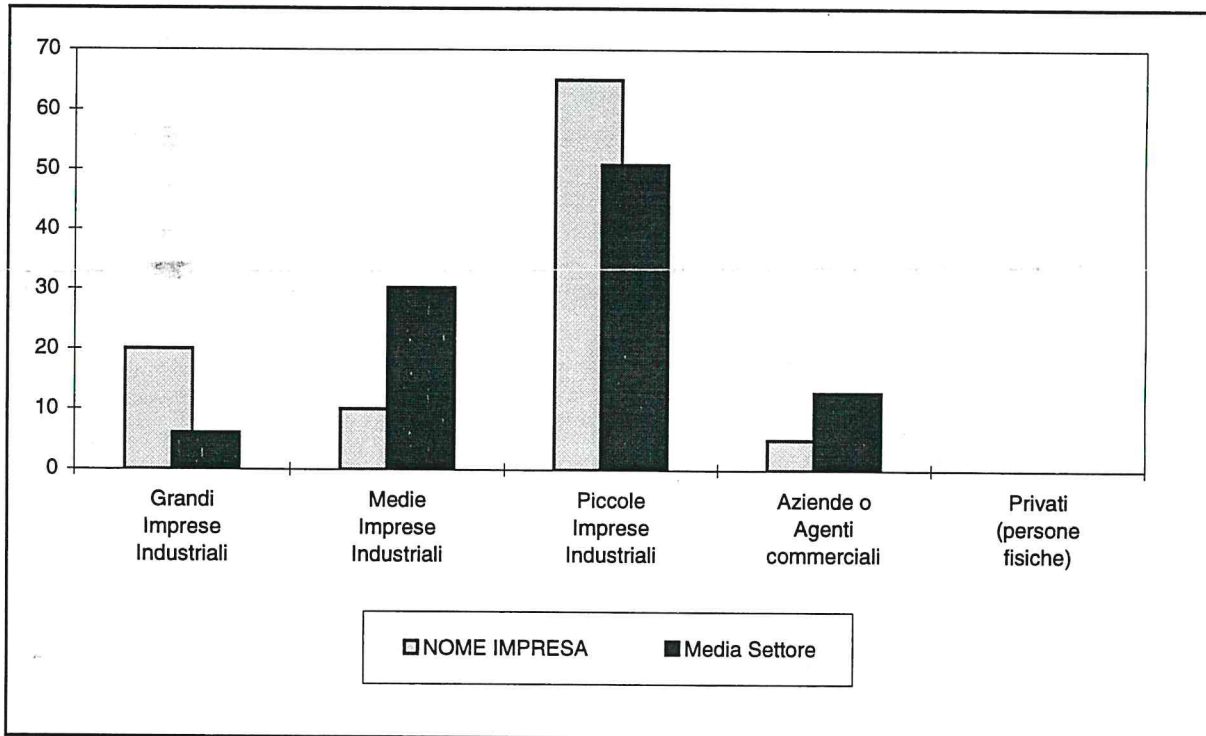
## SUDDIVISIONE DEI COSTI TOTALI ANNUI



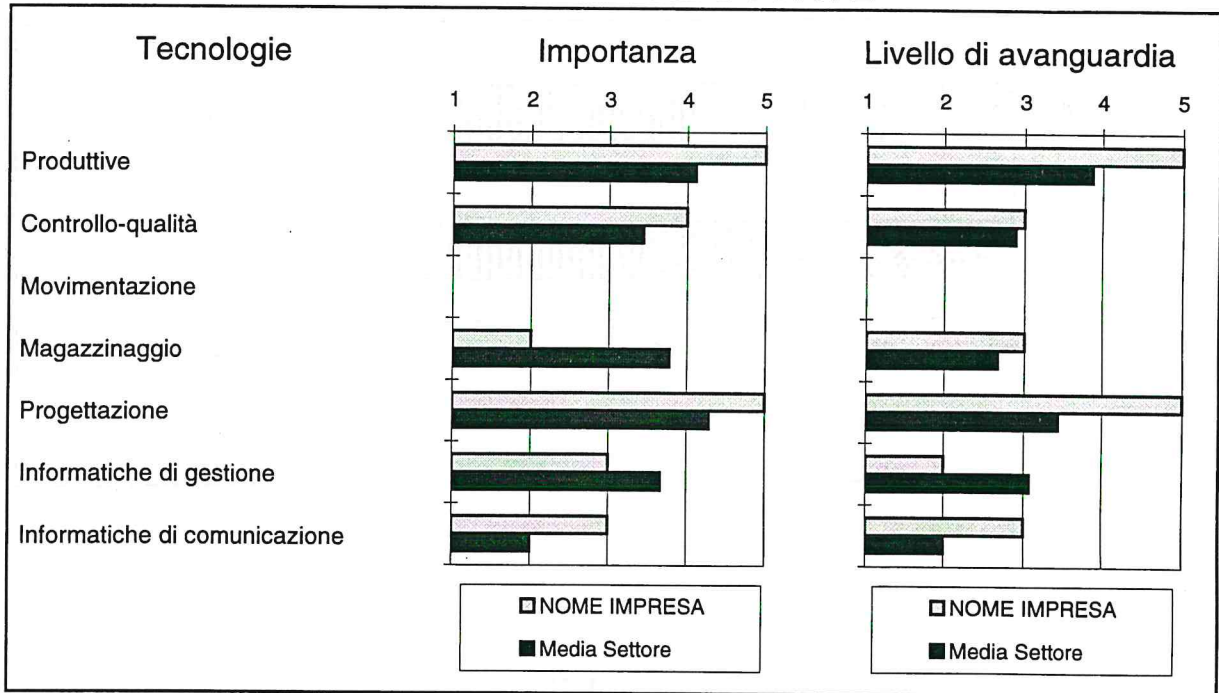
## LOCALIZZAZIONE DEI CLIENTI



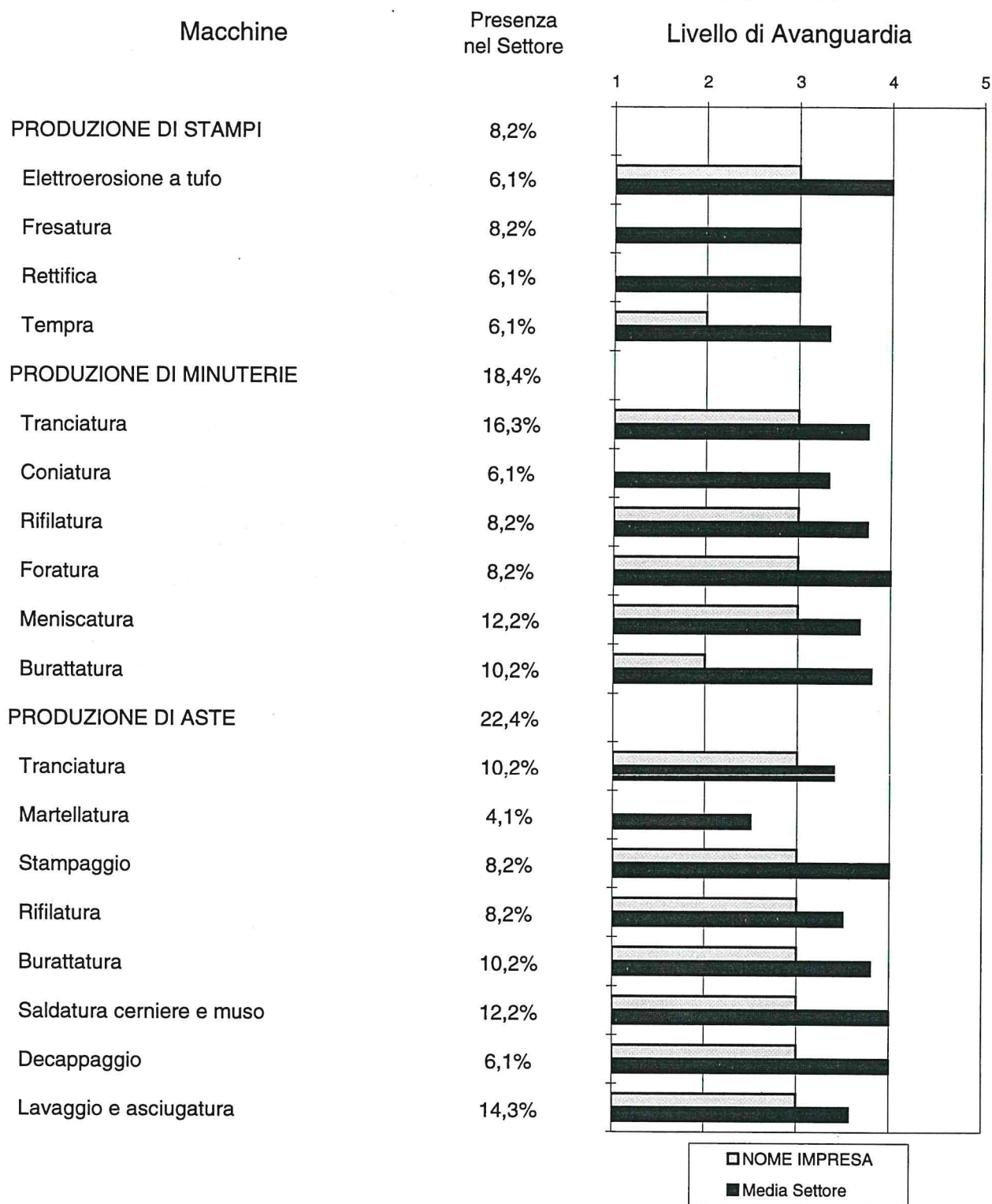
## TIPOLOGIA DEI CLIENTI



## TECNOLOGIE ADOTTATE

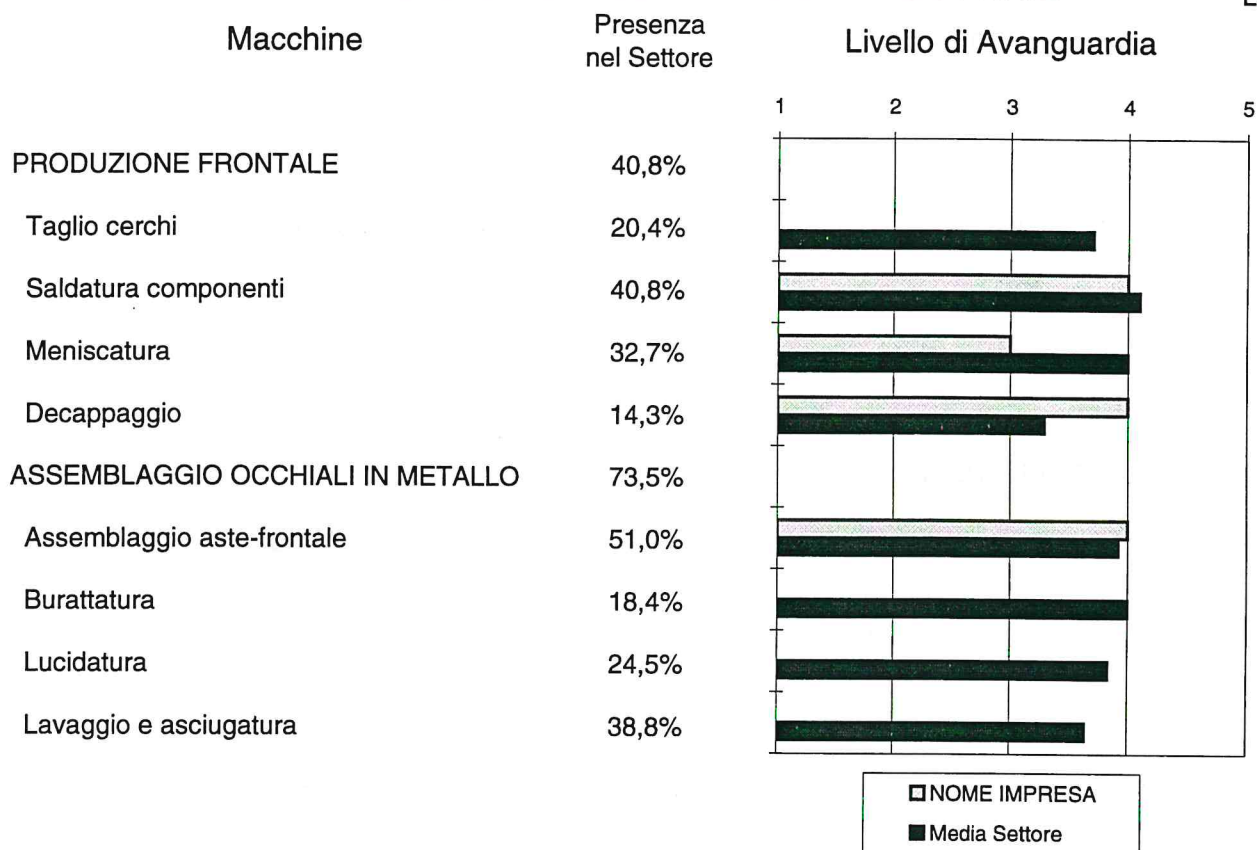


## COMPOSIZIONE DEL PARCO MACCHINE



## COMPOSIZIONE DEL PARCO MACCHINE

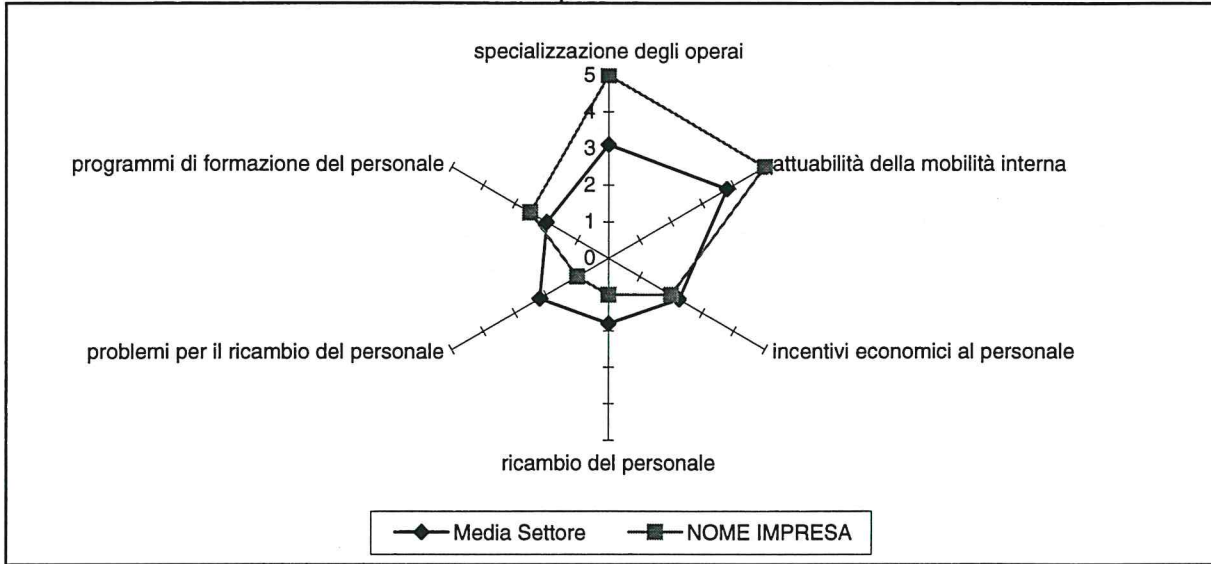
Le I



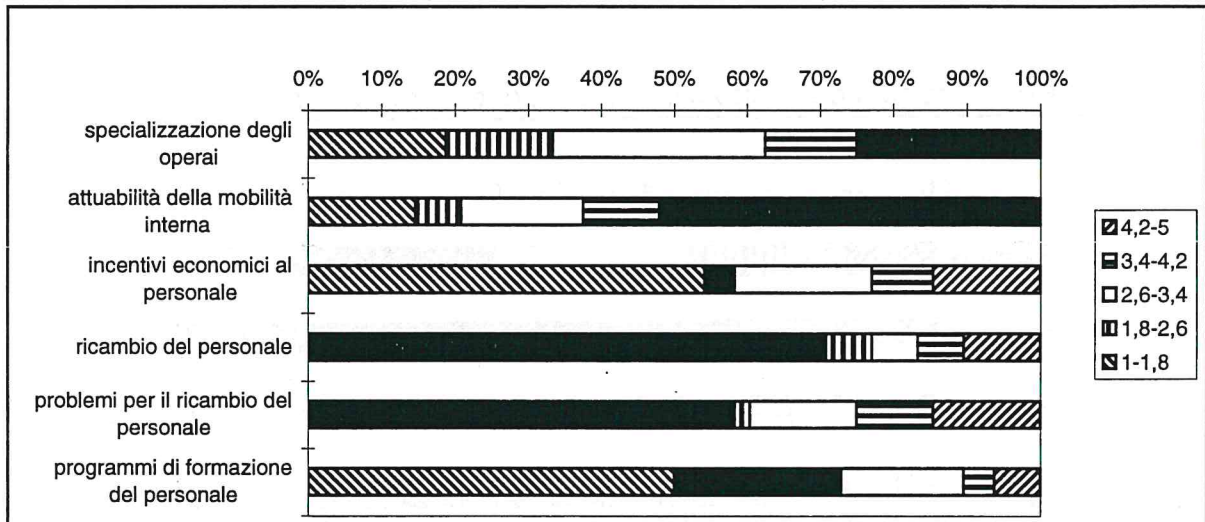


## LEVE ORGANIZZATIVE

Posizionamento rispetto alla media del settore

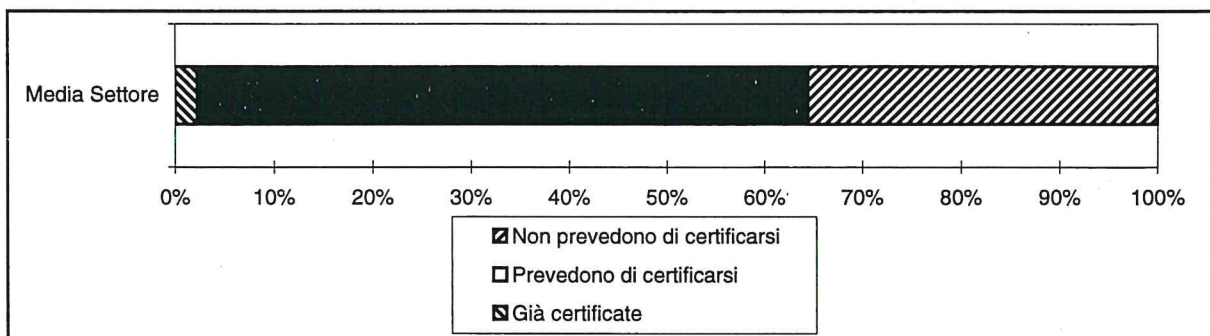


Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

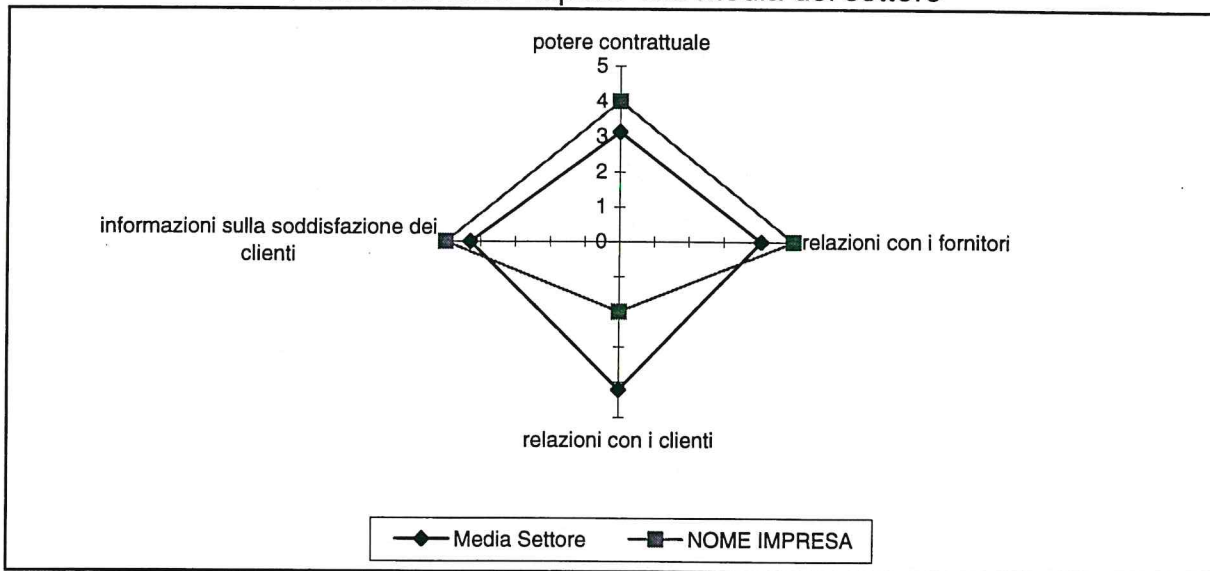
## CERTIFICAZIONE ISO 9000



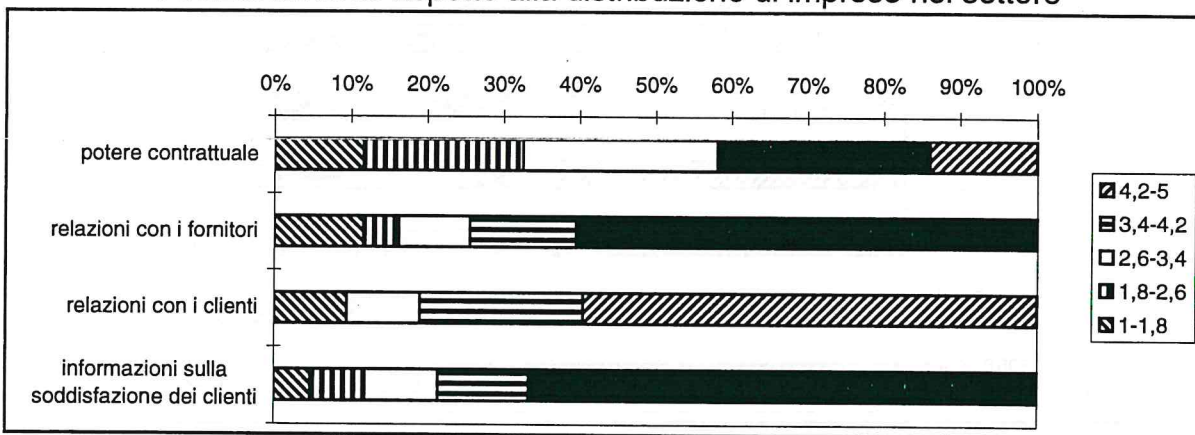
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

## LEVE D'INTERFACCIA CLIENTI-FORNITORI

Posizionamento rispetto alla media del settore



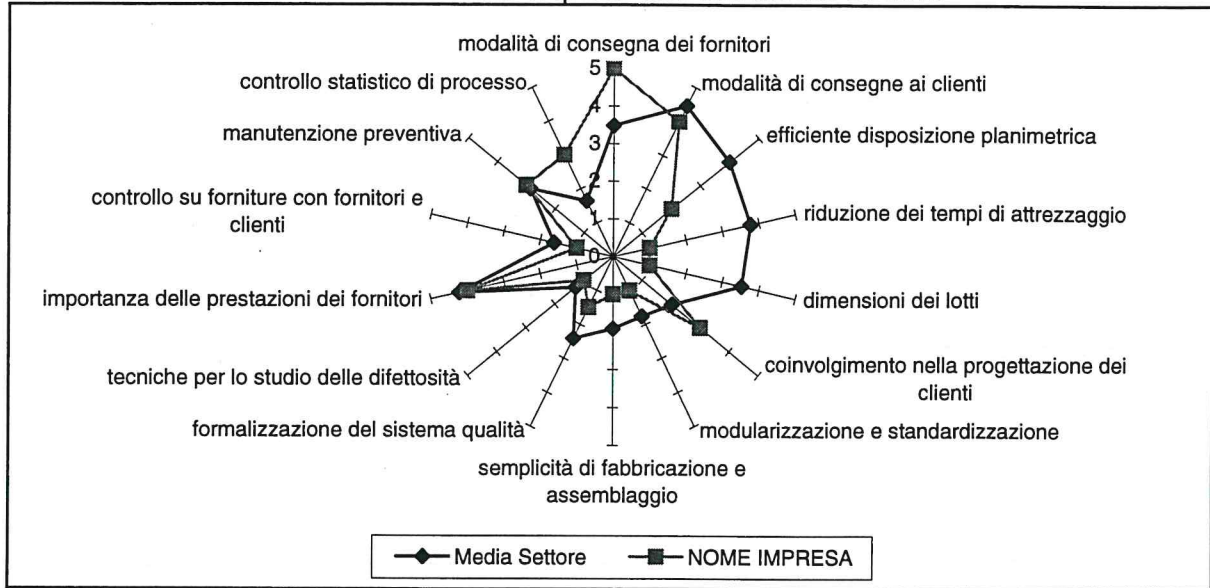
Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



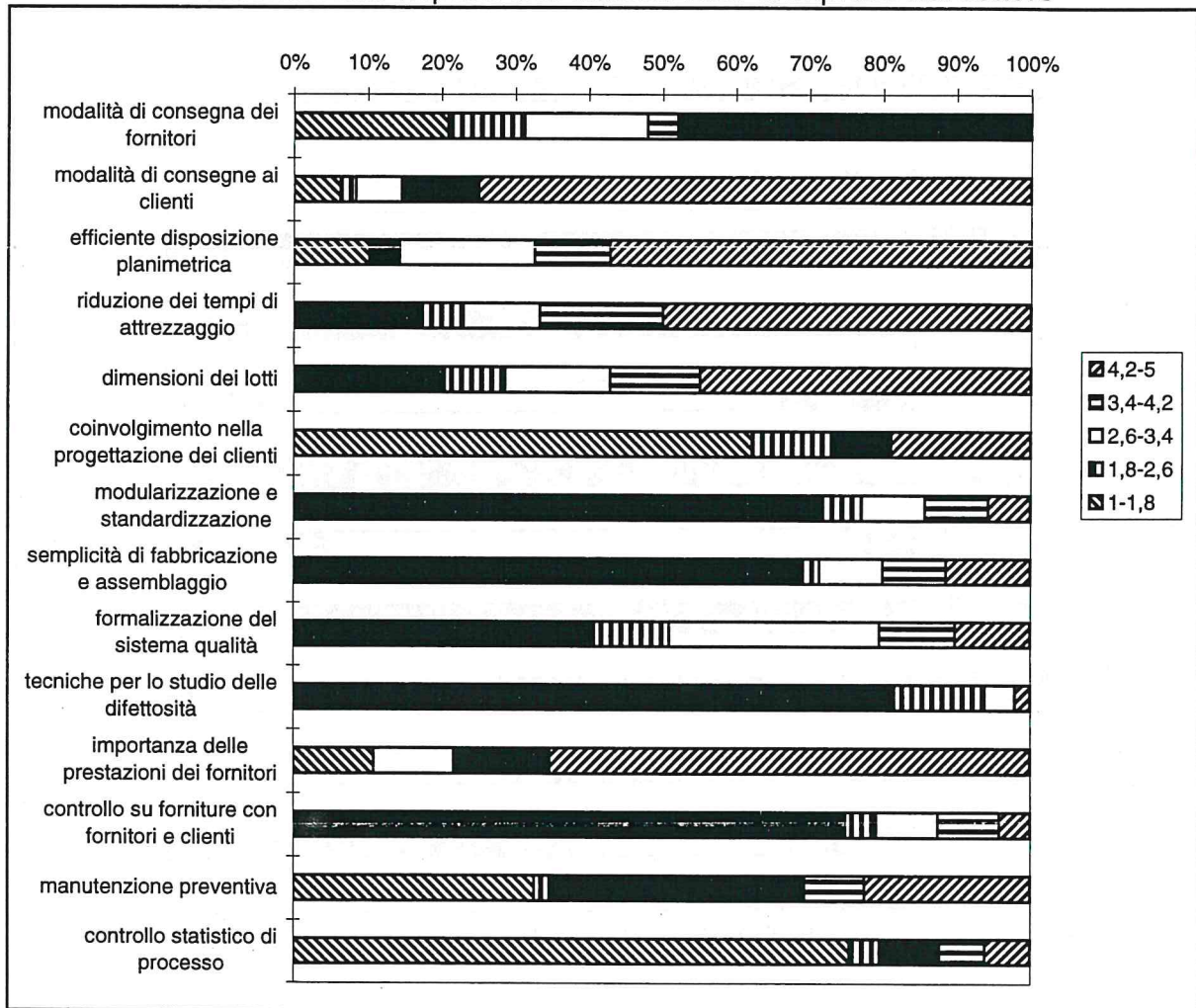
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

## LEVE GESTIONALI

### Posizionamento rispetto alla media del settore



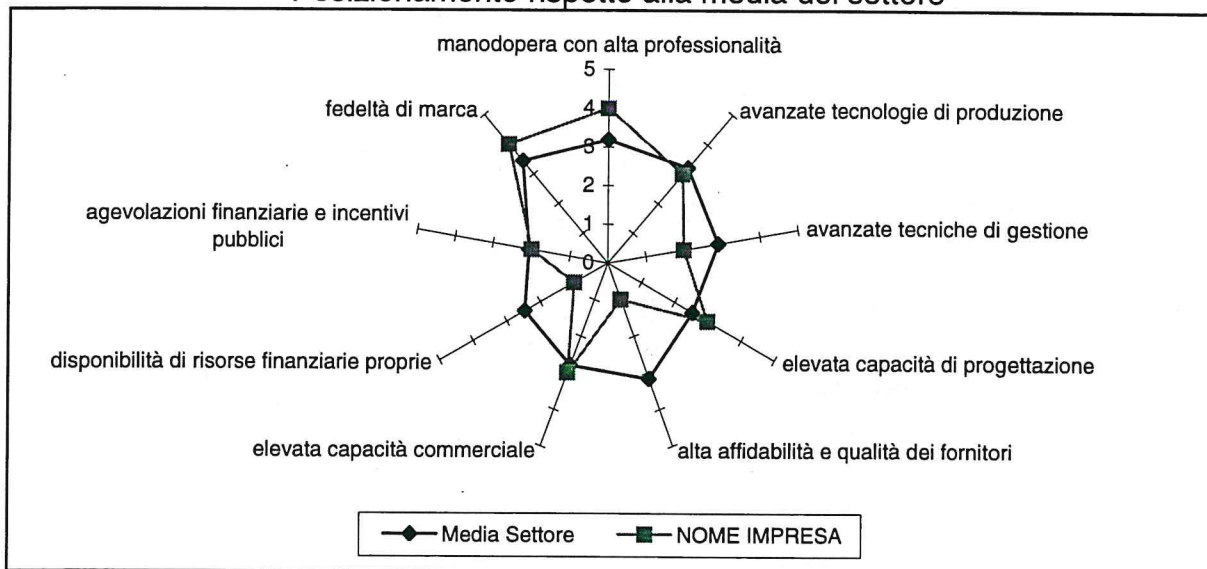
### Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



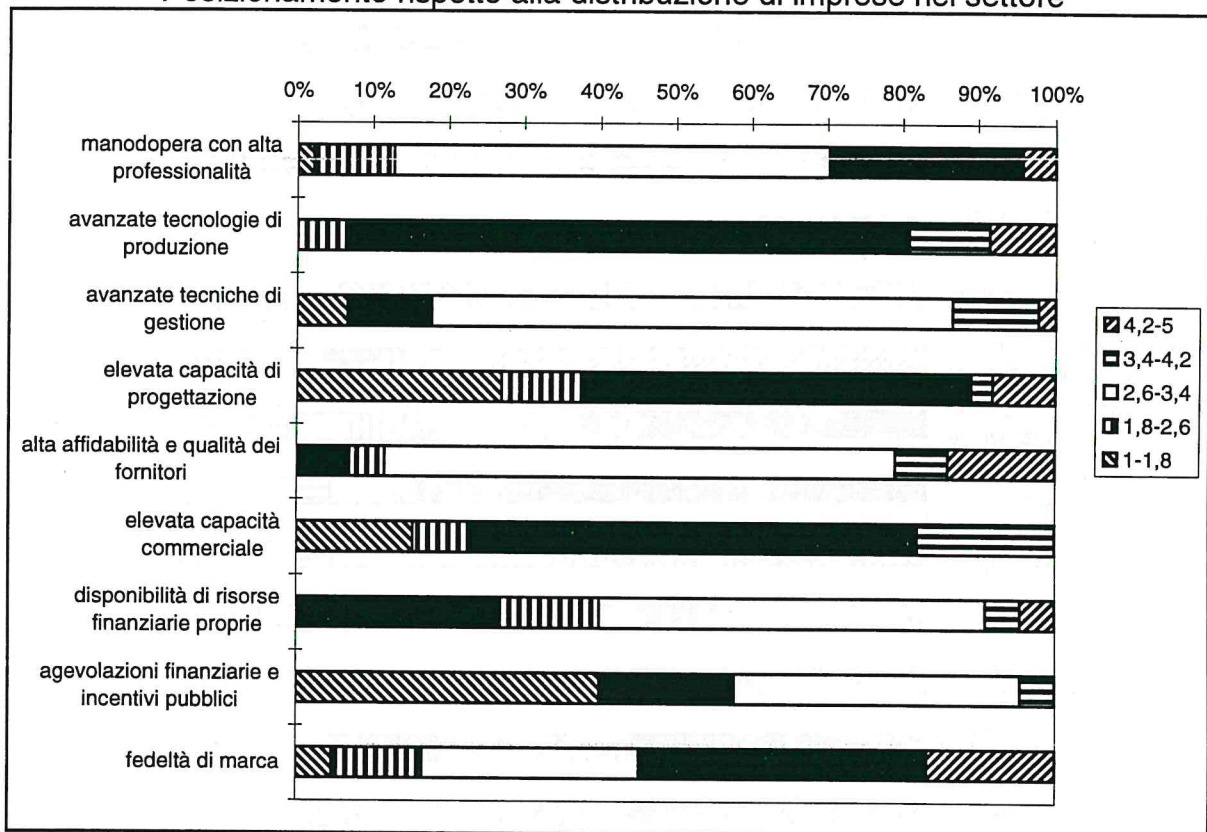
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

## POSIZIONAMENTO SULLE MACROLEVE

Posizionamento rispetto alla media del settore

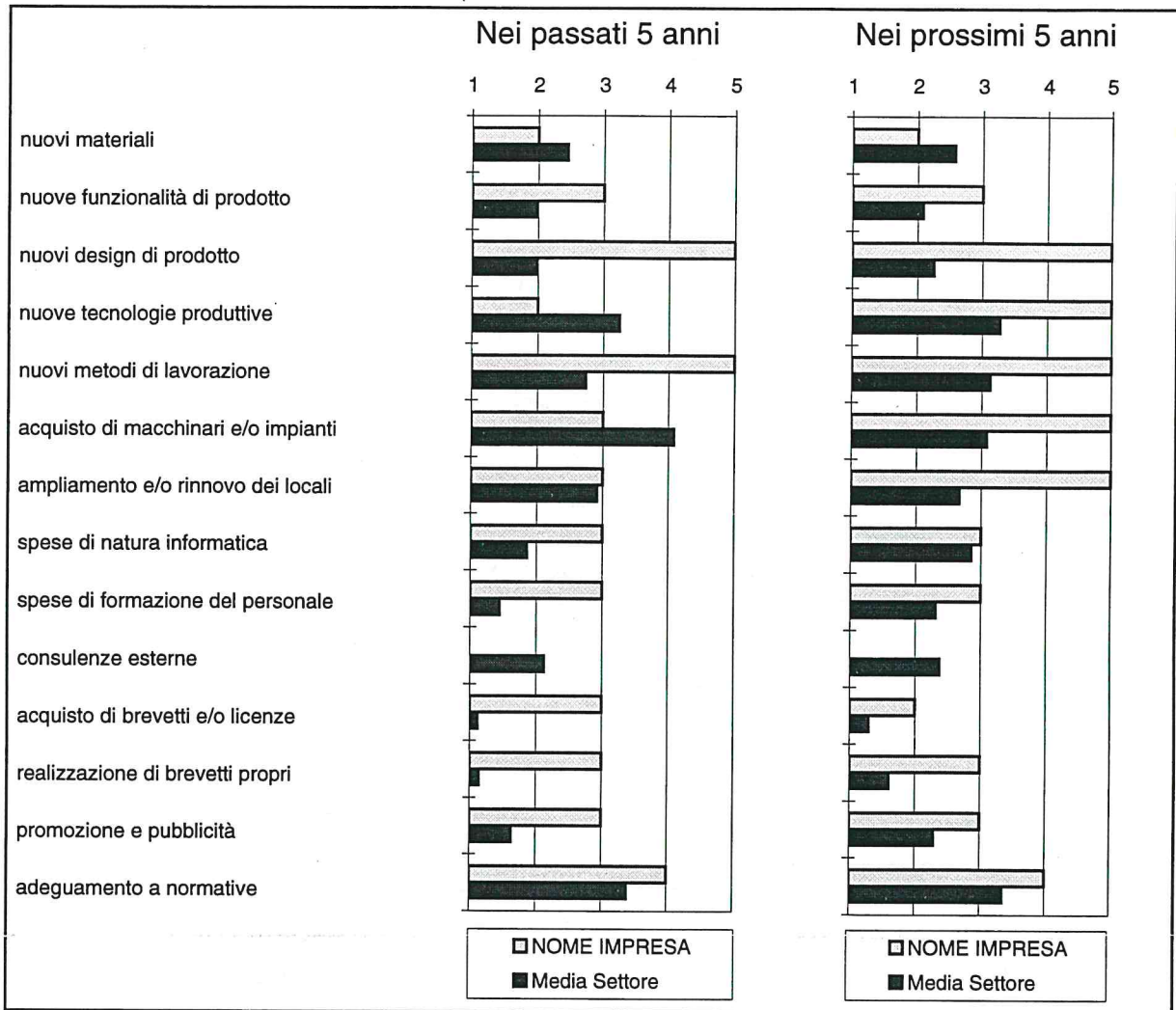


Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore

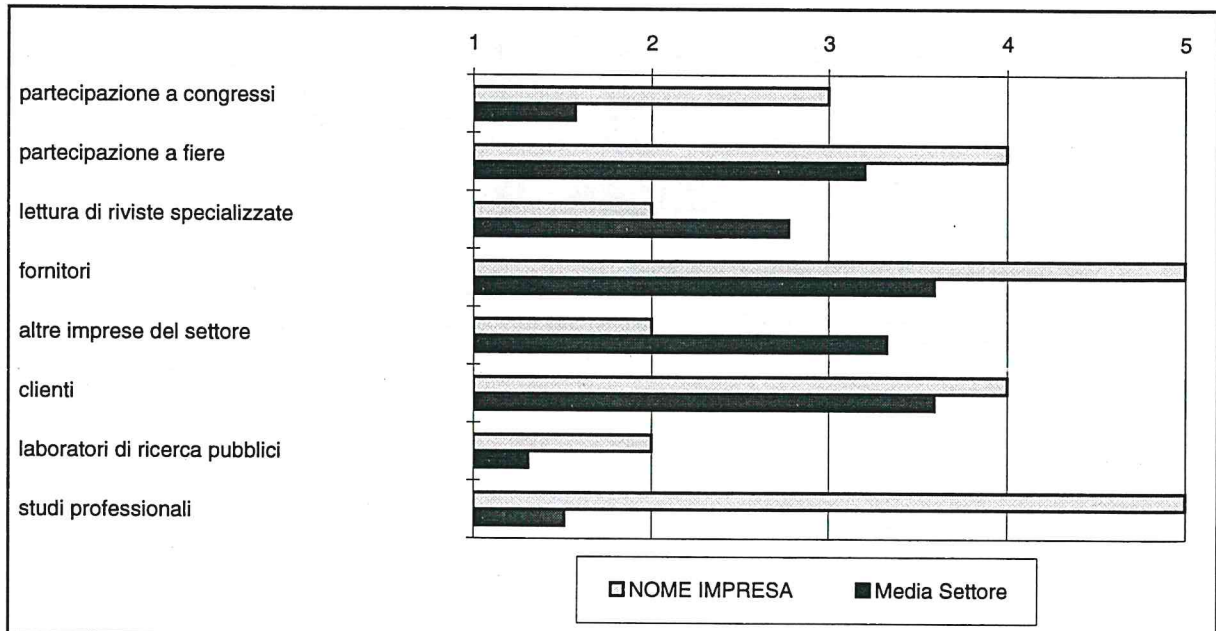


In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

## INVESTIMENTI

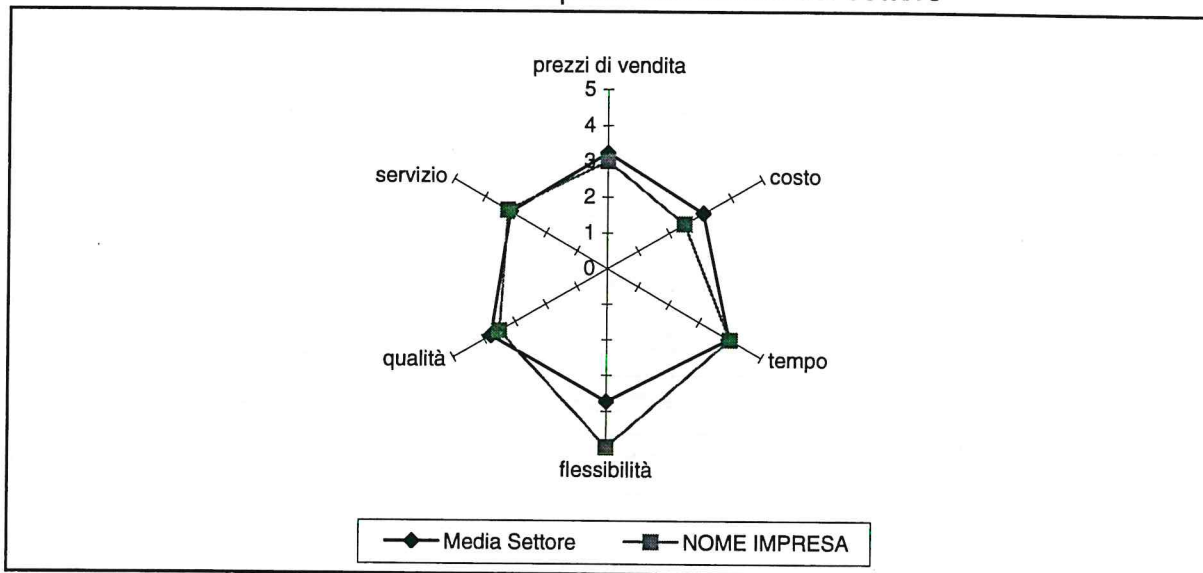


## CANALI D'AGGIORNAMENTO

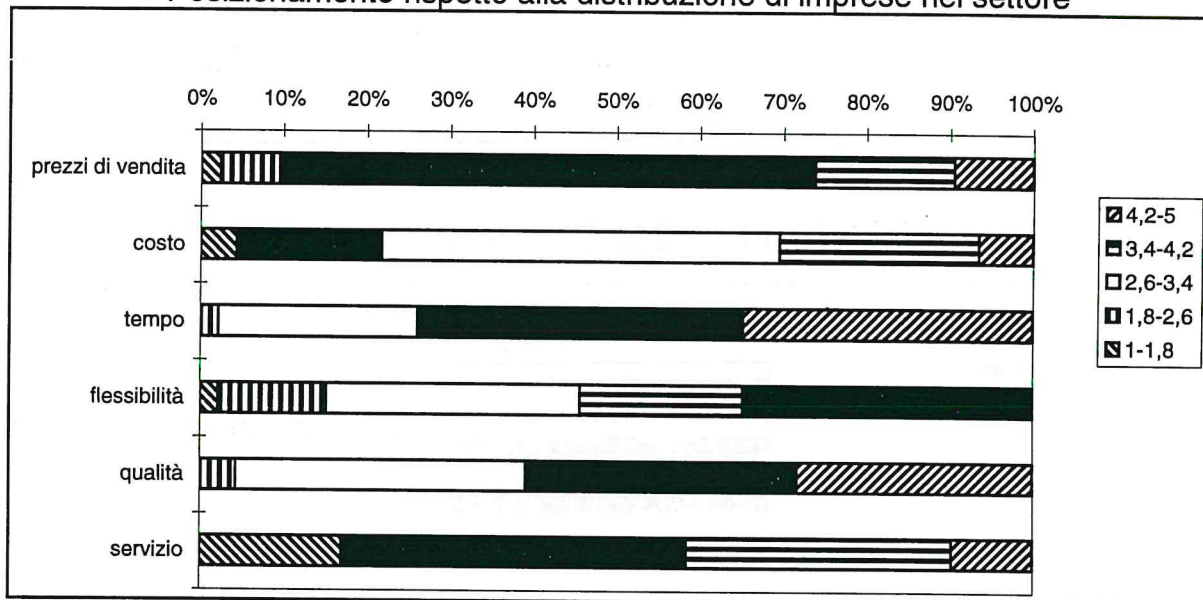


## POSIZIONAMENTO SULLE PRESTAZIONI

Posizionamento rispetto alla media del settore



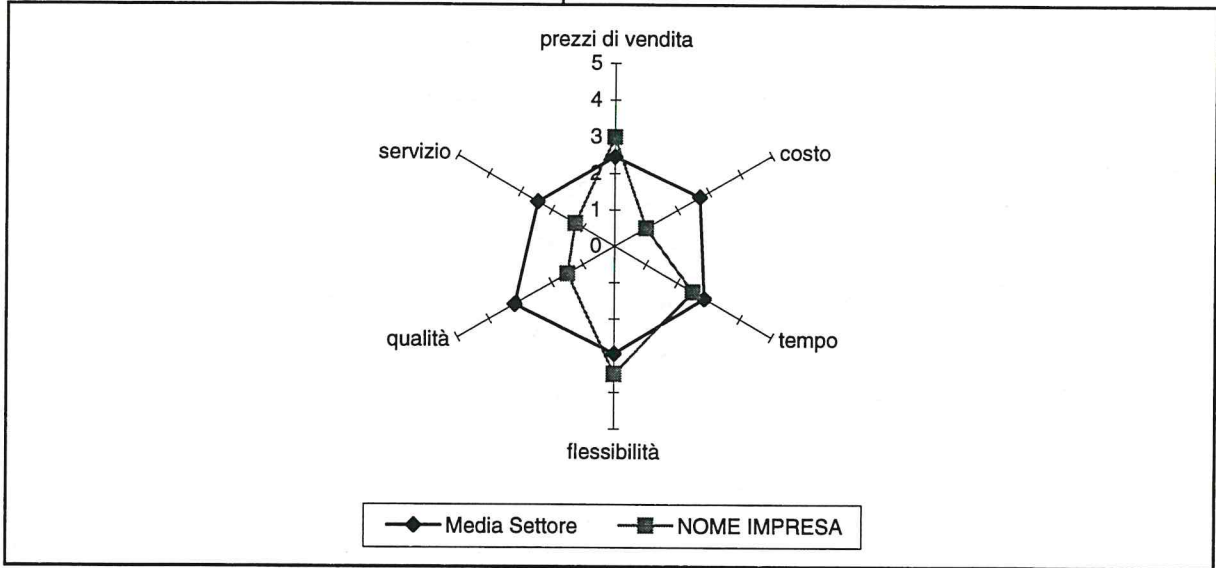
Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



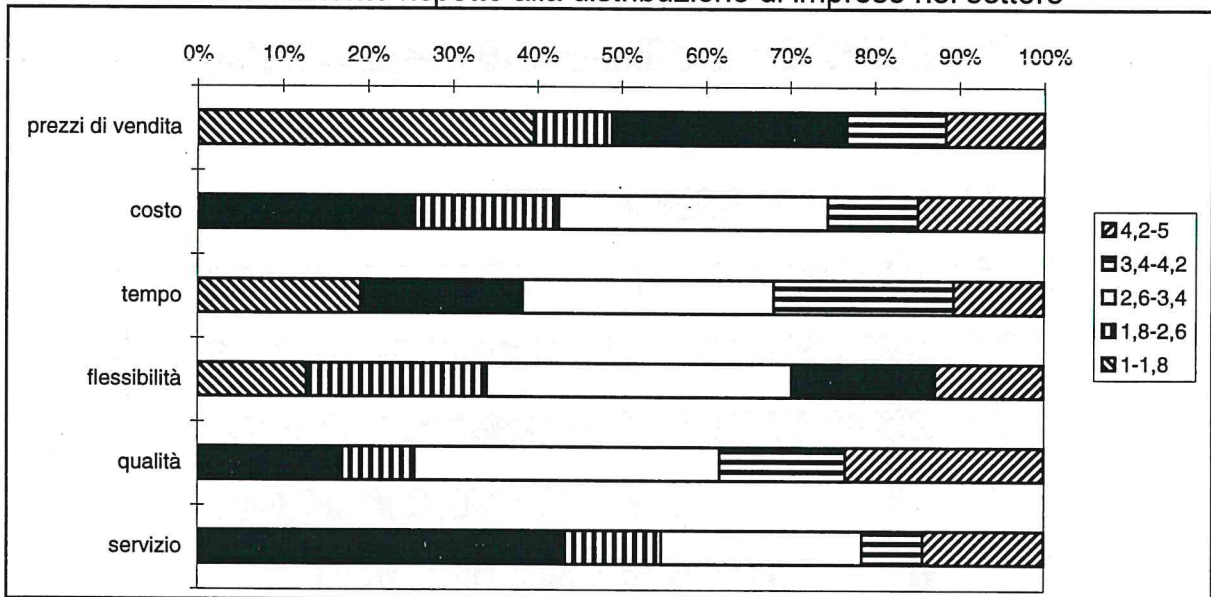
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

# INTENZIONI DI MIGLIORAMENTO

Posizionamento rispetto alla media del settore



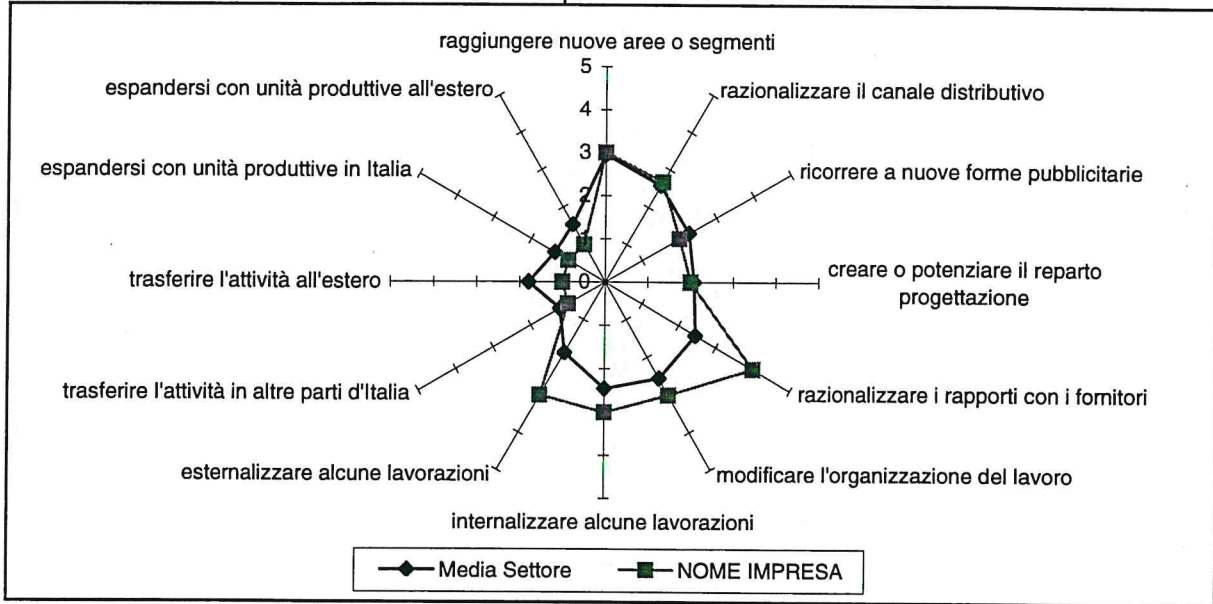
Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



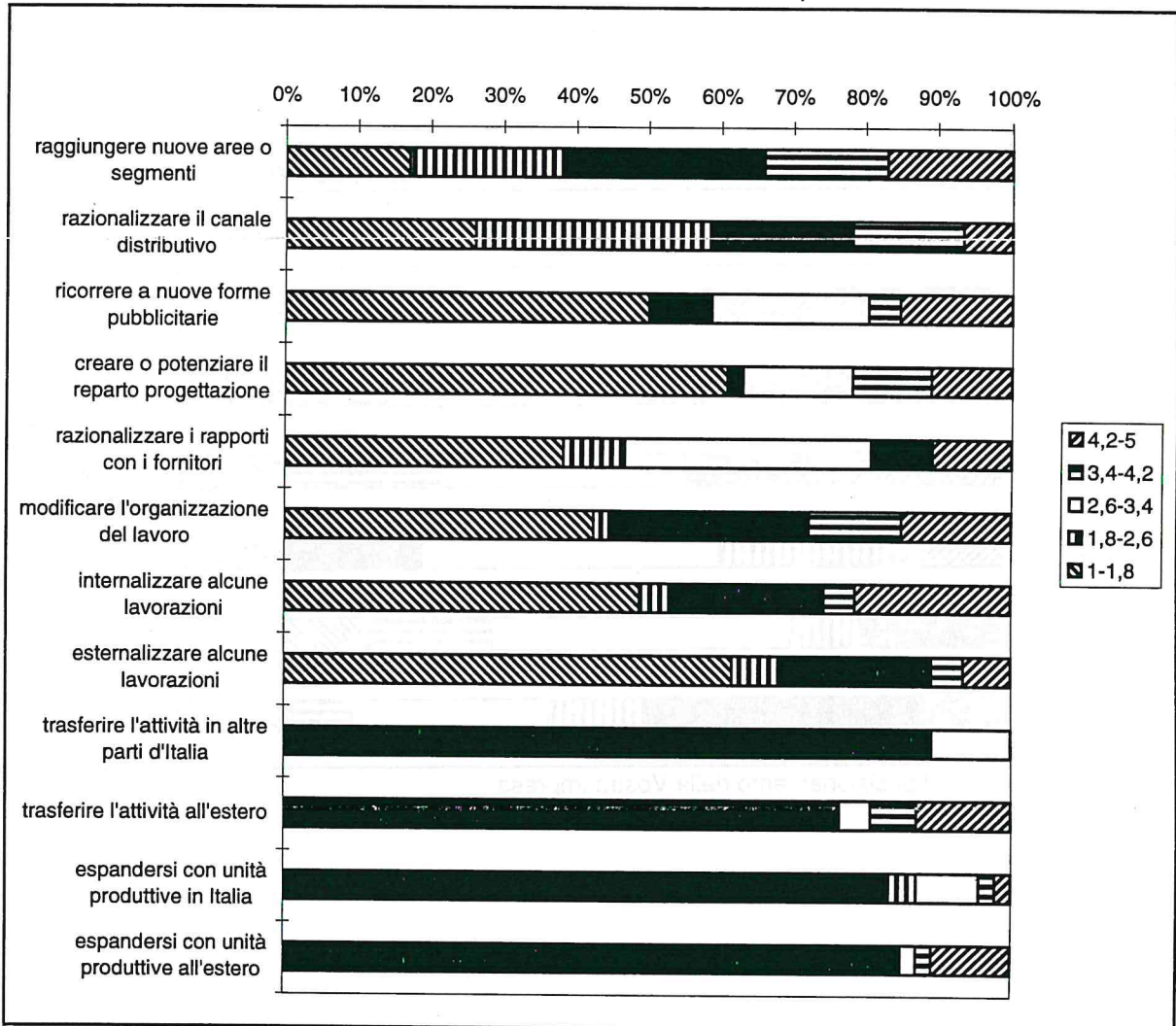
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa

## PIANI DI SVILUPPO

Posizionamento rispetto alla media del settore



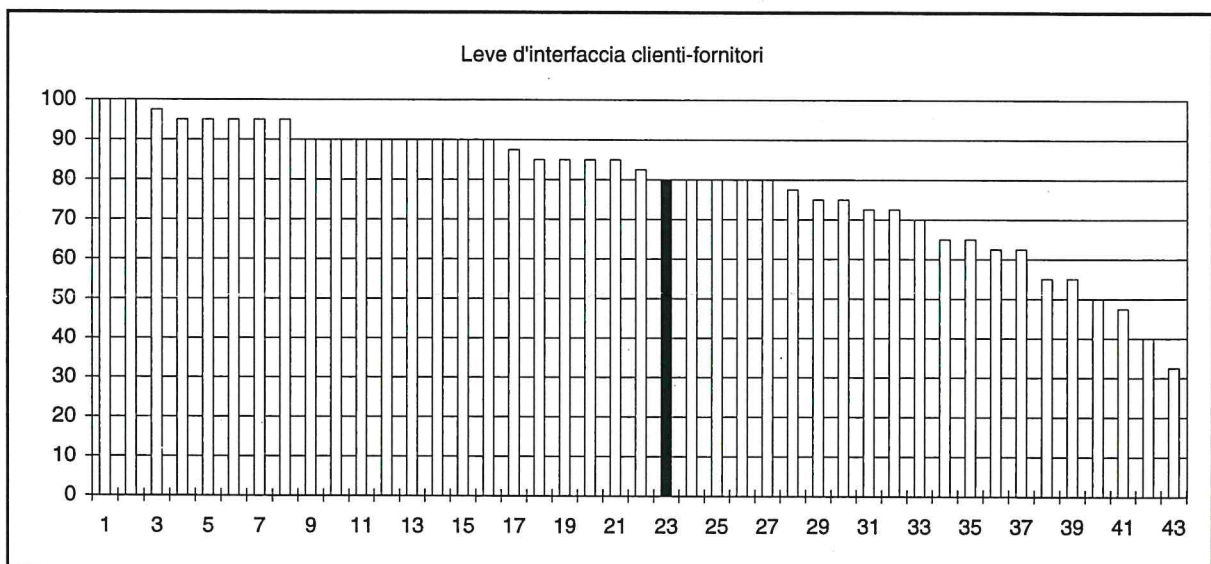
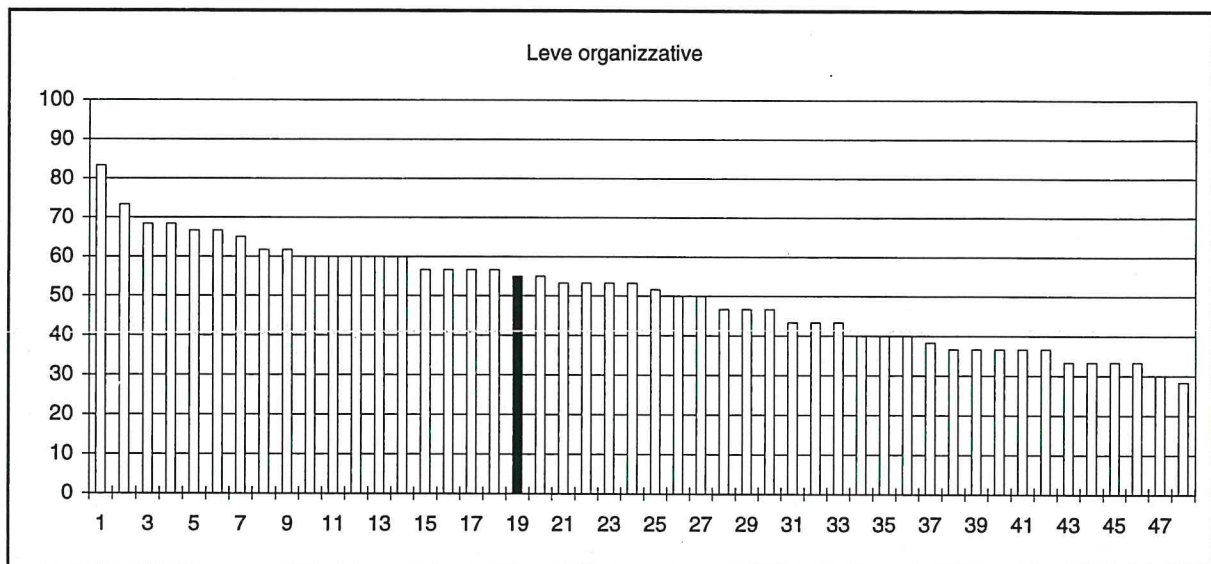
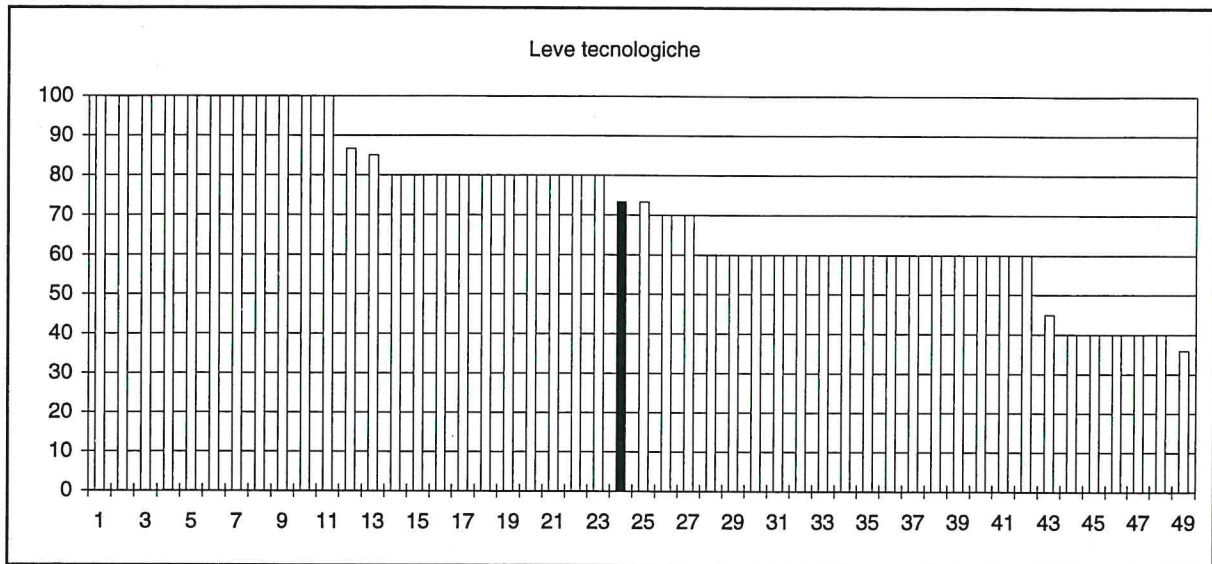
Posizionamento rispetto alla distribuzione di imprese nel settore



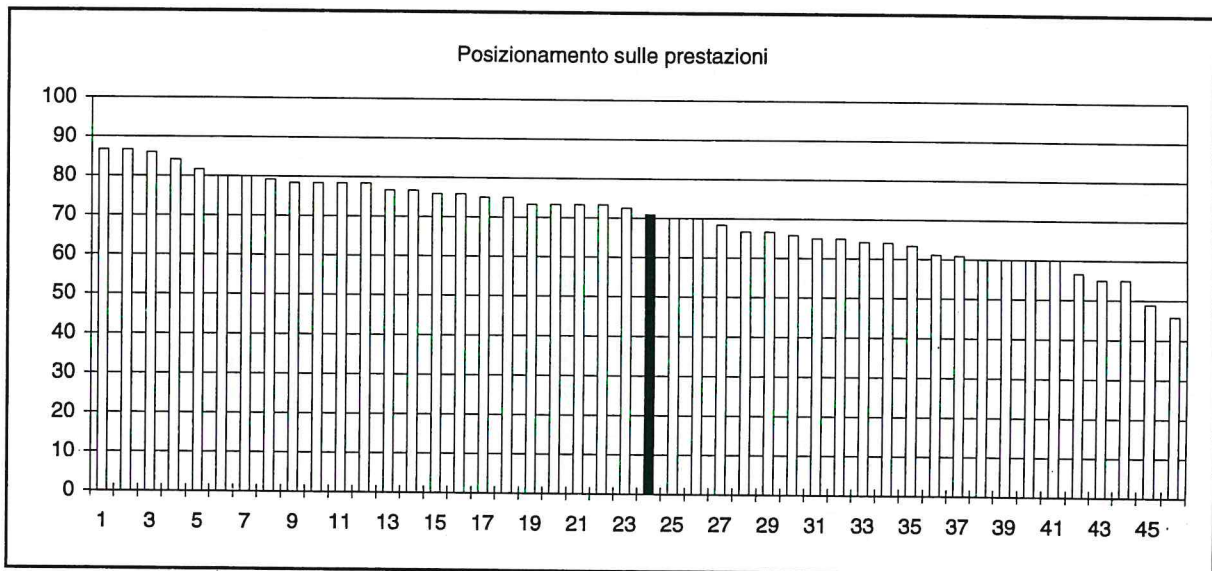
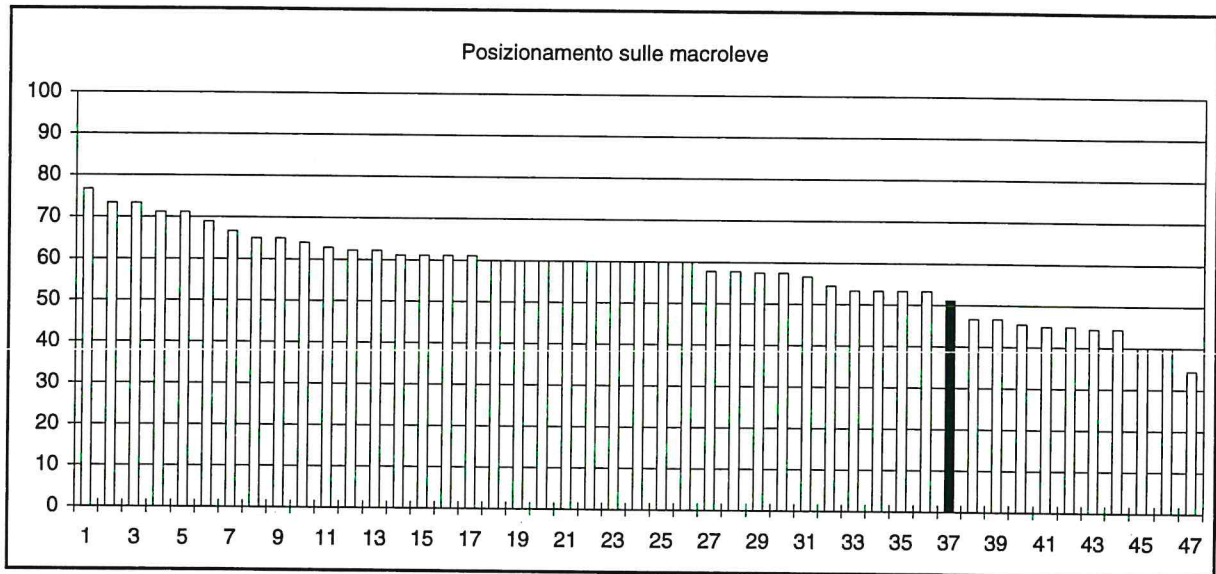
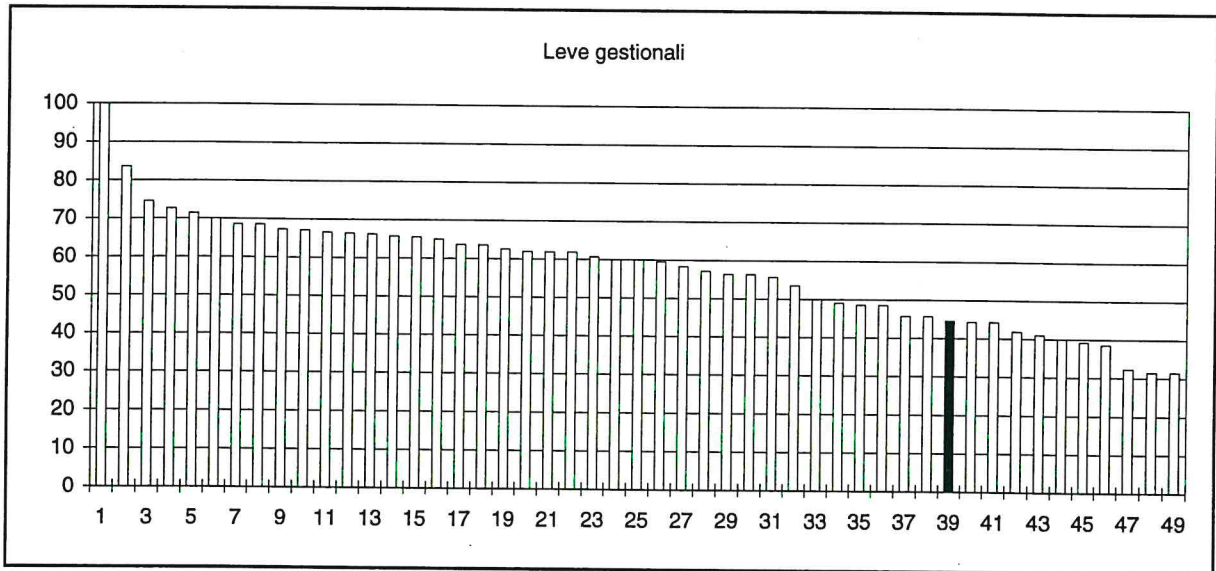
In nero è evidenziato il posizionamento della Vostra impresa



## SINTESI DEL POSIZIONAMENTO AZIENDALE



# NOME IMPRESA DELL'OCCHIALE



**DISTANZA DALL'AZIENDA MIGLIORE**

	Indice azienda	Azienda migliore	Distanza
Leve tecnologiche	75	100	25
Leve organizzative	55	83	28
Leve d'interfaccia clienti-fornitori	80	100	20
Leve gestionali	45	100	55
Posizionamento sulle macroleve	51	77	26
Prestazioni di costo	50	100	50
Prestazioni di tempo	80	100	20
Prestazioni di flessibilità	100	100	0
Prestazioni di qualità	70	100	30
Prestazioni di servizio	65	100	35

## COMMENTO AL PROFILO PERSONALIZZATO

### Leve tecnologiche

La Vostra impresa è all'avanguardia per tecnologie per il controllo qualità.

### Leve organizzative

La Vostra azienda è ben posizionata per specializzazione degli operai.

### Leve d'interfaccia clienti-fornitori

La Vostra azienda raggiunge scarsi risultati per quanto riguarda relazioni con i clienti.

### Leve gestionali

La Vostra azienda è superiore alla media del settore rispetto a modalità di consegna dei fornitori, coinvolgimento nella progettazione dei clienti e controllo statistico di processo.

La Vostra impresa è inferiore alla media del settore rispetto a efficiente disposizione planimetrica e riduzione dei tempi di attrezzaggio.

### Macroleve

La Vostra azienda è carente per quanto riguarda alta affidabilità e qualità dei fornitori.

### Intenzioni di miglioramento

La Vostra impresa dedicherà meno attenzione alle prestazioni di qualità.

### Piani di sviluppo

Rispetto la media del settore la Vostra azienda considera particolarmente importante razionalizzare i rapporti con i fornitori e esternalizzare alcune lavorazioni.

## LEGENDA

Variabili	Descrizione
<b>Leve organizzative</b>	
Specializzazione degli operai	I nostri operai sono prevalentemente specializzati (e non generici)
Attuabilità della mobilità interna	La mobilità interna del personale (cambiamento di mansioni) è facilmente praticabile
Incentivi al personale	Il nostro personale riceve premi economici collegati ai risultati dell'azienda
Ricambio del personale	Il ricambio ("turn-over") del personale è elevato
Problemi per il ricambio del personale	Il ricambio ("turn-over") del personale è per noi un grosso problema
<b>Leve d'interfaccia clienti-fornitori</b>	
Programmi di formazione del personale	In nostro personale si aggiorna continuamente sulle ultime novità tecnologiche
Potere contrattuale	Abbiamo un buon potere contrattuale nei rapporti con i nostri fornitori e con i nostri clienti
Relazioni con i fornitori	Le relazioni con i principali fornitori sono improntate al lungo periodo
Relazioni con i clienti	Le relazioni con i principali clienti sono improntate al lungo periodo
Informazioni sulla soddisfazione dei clienti	Otteniamo utili informazioni sulla soddisfazione dei nostri clienti
<b>Leve gestionali</b>	
Modalità di consegna dei fornitori	Le consegne dei nostri principali fornitori avvengono per quantità pari alle nostre immediate esigenze
Modalità di consegna ai clienti	Siamo in grado di eseguire consegne ai nostri principali clienti secondo le loro necessità
Efficiente disposizione planimetrica	La disposizione planimetrica dello stabilimento facilita rapidi attraversamenti e scorte ridotte
Riduzione dei tempi di attrezzaggio	Ci stiamo impegnando o ci siamo impegnati a fondo nella riduzione dei tempi di attrezzaggio
Dimensione dei lotti	La dimensione dei lotti di produzione delle principali produzioni è pari a quella degli effettivi fabbisogni
Coinvolgimento nella progettazione dei clienti	Siamo attivamente coinvolti nella progettazione/ingegnerizzazione dei prodotti dei nostri clienti
Modularizzazione e standardizzazione	La modularizzazione dei sottoassiemi e la standardizzazione dei componenti è fondamentale, inoltre la riduzione del numero dei componenti è fondamentale e quando progettiamo un nuovo prodotto ci sforziamo di utilizzare molto componenti già progettati
Semplicità di fabbricazione e assemblaggio	In progettazione/ingegnerizzazione viene data molta importanza alla semplicità di fabbricazione e assemblaggio
Formalizzazione del sistema qualità	Nella impresa sono formalizzate ed utilizzate procedure per ottenere elevata qualità
Tecniche per lo studio delle difettosità	Utilizziamo tecniche per scoprire e classificare le cause della difettosità (es. diagrammi di Pareto, diagrammi causa-effetto)
Importanza delle prestazioni dei fornitori	Le prestazioni di qualità dei nostri principali fornitori sono tanto importanti quanto il prezzo

## NOME IMPRESA DELL'OCCHIALE

Controllo su forniture con fornitori e clienti	Con i nostri principali fornitori e clienti utilizziamo indicatori di controllo sulle forniture (es. Vendor Quality Rating)
Manutenzione preventiva	Investiamo molto in manutenzione preventiva
Controllo statistico di processo	Utilizziamo molto il controllo statistico di processo (es. carte di controllo)
<b>Posizionamento sulle prestazioni</b>	
Prezzi di vendita	Prezzi di vendita concorrenziali
Costo	Bassi costi di produzione e generali
Tempo	Ridotti tempi di produzione e consegna ed elevata puntualità ed affidabilità delle consegne
Flessibilità	Elevata flessibilità produttiva ai volumi (quantità prodotte) e al mix (assortimento)
Qualità	Alto livello della qualità del prodotto (caratteristiche e prestazioni) e della produzione (assenza di difettosità)
Servizio	Realizzazione di prodotti innovativi e personalizzati facenti parte di una ampia gamma e ottima assistenza tecnica e servizi aggiuntivi ai clienti