KONJUNKTÚRA FELMÉRÉS – 2019. április

e-mail: gvi@gvi.hu
Internet: [www.gvi.hu](http://www.gvi.hu)



**A VÁLASZADÁS ÖNKÉNTES!**

**A kérdőív kitölthető online a** [**http://gvi.hu/k/konjunktura**](http://gvi.hu/k/konjunktura) **címen, vagy kitöltheti Word szövegszerkesztőben, illetve kinyomtatva is.**

**Kérjük, adja meg a következő adatokat:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| X1. | **Megye:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Vállalkozás neve:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Település neve:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **E-mail:** |  |

***Válaszát a kódszám beírásával jelölje! Ha az adott kérdés az Ön cégére nem vonatkozik, a kódkockát hagyja üresen.***

|  |  |
| --- | --- |
| X2. **Ágazat:** 1 – ipar 2 – építőipar 3 – kereskedelem 4 – idegenforgalom, vendéglátás 5 – szállítás 6 – egyéb szolgáltatás |  |

|  |  |
| --- | --- |
| X3. **Gazdálkodási forma:** 1 – egyéni vállalkozás 2 – Bt 3 – Kft 4 – Zrt, Nyrt  5 – szövetkezet 6 – egyéb |  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| X4. **Külföldi tulajdoni hányad:**  |  | **%** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| X5. **A cégnél foglalkoztatottak állományi létszáma (cégvezetőt, vállalkozót beleértve):**  |  | **fő** |

|  |
| --- |
| A1.**Milyen a cég jelenlegi…**  |
| A1.1. **üzleti helyzete:** 1 – jó 2 – kielégítő 3 – rossz |  |
| A1.2. **jövedelmezősége:** 1 – jó 2 – kielégítő 3 – rossz |  |

A2. **Az értékesítés volumene az elmúlt fél évben az előző év azonos időszakához viszonyítva…**

|  |  |
| --- | --- |
| A2.1 **összesen:** 1 – nőtt 2 – azonos maradt 3 – csökkent  |  |
| A2.2 **belföldön:** 1 – nőtt 2 – azonos maradt 3 – csökkent 4 – nem volt  |  |
| A2.3 **külföldön:** 1 – nőtt 2 – azonos maradt 3 – csökkent 4 – nem volt |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| A3. **Az export részaránya az értékesítésben 2018-ban:** |  | **%** |

A4. **Mely tényezők akadályozták a leginkább cége üzleti tevékenységét az elmúlt fél évben? Kérem, legfeljebb hármat válasszon!**

|  |  |
| --- | --- |
|  1 – kapacitáshiány 2 – tőke/pénzhiány 3 – munkaerő / szakember-hiány  4 – kereslethiány 5 – anyaghiány 6 – külpiaci értékesítési problémák 7 – munkaerővel kapcsolatos költségek 8 – árfolyamok alakulása 9 – nyersanyagok és energia árai 10 – a Brexit hatása 11 – egyéb, éspedig: ....................... 0 – semmi sem akadályozta a cég üzleti tevékenységét |  |
|  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| A5. **A kapacitás-kihasználtság mértéke jelenleg körülbelül:** |  | **%** |

|  |  |
| --- | --- |
| A5.1 **A kapacitás-kihasználtság az elmúlt fél évben:** 1 – nőtt 2 – azonos maradt 3 – csökkent |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| A6. **A beruházások volumene az elmúlt fél évben az előző év azonos időszakához képest:** 1 – nőtt 2 – nem változott 3 – csökkent 4 – nem volt |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| A7. **Az Ön cégénél 2018-ban átlagosan hány százalékkal változtak a bruttó bérek? Ha csökkentek a bruttó bérek, negatív számot adjon meg!** |  | **%** |

|  |
| --- |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| B1. **Várhatóan milyen lesz a vállalkozás üzleti helyzete a következő fél évben?** 1 – jó 2 – kielégítő 3 – rossz  |  |

B2. **Hogyan alakul cégénél a következő fél évben az előző év azonos időszakához képest:**

|  |  |
| --- | --- |
|  B2.1. **a termelés szintje / a szolgáltatás volumene**  1 – nőni fog 2 – nem változik 3 – csökkenni fog |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  B2.2. **a foglalkoztatottak létszáma** 1 – nőni fog 2 – nem változik 3 – csökkenni fog |  |

B3. **Az értékesítési áraik belföldön a következő fél évben várhatóan:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 – az inflációnál jobban nőnek 2 – az inflációval azonos mértékben nőnek 3 – az inflációnál kevésbé nőnek 4 – nem változnak 5 – csökkennek |  |

|  |  |
| --- | --- |
| B4. **Az értékesítési áraik külföldön (devizában) a következő fél évben várhatóan:** 1 – növekednek 2 – nem változnak 3 – csökkennek 4 − nincs külföldi értékesítés |  |
|  |

B5. **A megrendelések volumene a következő fél évben várhatóan…**

|  |  |
| --- | --- |
| B5.1. **összesen:** 1 – nő 2 – azonos lesz 3 – csökken 4 – nincs |  |

|  |  |
| --- | --- |
| B5.2. **belföldön:** 1 – nő 2 – azonos lesz 3 – csökken 4 – nincs |  |

|  |  |
| --- | --- |
| B5.3. **külföldön:** 1 – nő 2 – azonos lesz 3 – csökken 4 – nincs |  |

|  |  |
| --- | --- |
| B6. **A cégnél a beruházások volumene a következő fél évben az előző év azonos időszakához képest várhatóan:** 1 – nő 2 –változatlan marad 3 – csökken 4 – nem lesz |  |

 **EZEN BELÜL:**

|  |  |
| --- | --- |
|  B6.1 **Gépberuházás:** 1 – nő 2 – változatlan marad 3 – csökken 4 – nincs |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  B6.2 **Építési beruházás:** 1 – nő 2 – változatlan marad 3 – csökken 4 – nincs |  |

|  |  |
| --- | --- |
| B7. **Hogyan alakul a következő fél évben várhatóan cégénél:** B7.1. **a kapacitás-kihasználtsága:** 1 – nőni fog 2 – azonos marad 3 – csökkenni fog |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  B7.2. **a jövedelmezőség:** 1 – nőni fog 2 – azonos marad 3 – csökkenni fog |  |

B8. **Várhatóan mely tényezők fogják akadályozni a leginkább cége üzleti tevékenységét a következő fél év folyamán? Kérem, legfeljebb hármat válasszon!**

|  |  |
| --- | --- |
|  1 – kapacitáshiány 2 – tőke/pénzhiány 3 – munkaerő / szakember-hiány  4 – kereslethiány 5 – anyaghiány 6 – külpiaci értékesítési problémák 7 – munkaerővel kapcsolatos költségek 8 – árfolyamok alakulása 9 – nyersanyagok és energia árai 10 – a Brexit hatása 11 – egyéb, éspedig: ....................... 0 – semmi sem akadályozza a cég üzleti tevékenységét |  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| C1. **Az Ön cégénél 2019-ben hány százalékkal változtatják a bruttó béreket? Ha csökkennek a bruttó bérek, negatív számot adjon meg!** |  | % |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| C2. **Az Ön vállalkozásánál hány teljes munkaidőben foglalkoztatottnak volt 2018 decemberében alacsonyabb a bére bruttó 195.000 Ft-nál? Ha nem volt ilyen, írjon nullát!** |  | **fő** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| C2.a. **Ebből hány fő volt szakképzetlen? Ha nem volt ilyen, írjon nullát!** |  | **fő** |

C3. A minimálbér 149.000 Ft-ra, illetve a szakképzettek garantált bérminimumának 195.000 Ft-ra való emelése nyomán sor került-e / sor fog-e kerülni a következő lépésekre az Önök cégénél 2019-ben:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  **igen nem** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| C3.1. a bérfeszültségek elkerülése érdekében a minimum felett keresők bérét is emelik | 1 | 2 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| C3.2. a tervezett létszámfelvétel elmarad | 1 | 2 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| C3.3. elbocsátásokat hajtanak végre | 1 | 2 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| C3.4. a tervezett beruházásokat elhalasztják | 1 | 2 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| C3.5. módosítják a béremelésben érintett dolgozók munkakörét, feladatait | 1 | 2 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| C3.6. részmunkaidős foglalkoztatásba teszik az érintett dolgozókat | 1 | 2 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| C3.7 az érintett dolgozók egyéb juttatásainak (pl. cafeteria) csökkentése | 1 | 2 |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| C3.8 mozgóbérek (pl. jutalmak) csökkentése | 1 | 2 |  |  |
| C3.9 áremelést hajtanak végre | 1 | 2 |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| D1. **Az Ön cége szállít-e félkész vagy készterméket / szolgáltatást valamely vállalatnak?** **Több választ is megjelölhet!**1 – Igen, hazai tulajdonú vállalat **beszállítója** cégünk2 – Igen, külföldi tulajdonú / résztulajdonú vállalat **beszállítója** cégünk3 – Nem, de tervezünk valamely vállalat beszállítójává válni 4 – Nem és nem szeretnénk a beszállítói piacon dolgozni |  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **HA BESZÁLLÍTÓ**D2. **Kérjük, az alábbi, 1-től 5-ig terjedő skálán jelölje, hogy mennyire igazak az Ön cégére a következő állítások! (1=Egyáltalán nem igaz, 5=Teljes mértékben igaz) A beszállítói piacon való részvétel…**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Egyáltalán nem igaz** |  | **Teljes mér­tékben igaz** |  |
| D2.1 | kiszámítható, tervezhető kapcsolatot jelent a felvásárlóval | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.2 | tanulási lehetőségeket biztosít a gyártási technológiában | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.3 | tanulási lehetőségeket biztosít a vállalatirányítás szempontjából | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.4 | cégünk üzleti helyzetét döntő mértékben befolyásolja | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.5 | innovációk bevezetését ösztönzi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.6 | gátolja további üzleti kapcsolatok kiépítését | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.7 | a minőségi elvárások által emeli a gyártási folyamat hatékonyságát és termelékenységét | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.8 | országos ismertséget biztosít | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.9 | referenciát jelent vállalatunk számára | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.10 | vonzó munkaadóvá teszi cégünket | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D2.11 | kiszolgáltatottá teszi cégünket | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| D3. **A beszállítói tevékenységből származó bevétel részaránya az összes értékesítésben 2018-ban:** |  | **%** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| D4. **Összes értékesítésük hány százaléka származott a legfontosabb vevőjüknek való beszállításból 2018-ban?** |  | **%** |

|  |  |
| --- | --- |
| D5. **Az Önök cége jelenleg hány vállalat beszállítója?** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| D6. **Az elmúlt 5 évben hogyan változott azon vállalati partnerek száma, akiknek beszállítottak?**1 – nőtt 2 – nem változott 3 – csökkent |  |

 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **HA NEM BESZÁLLÍTÓ**D7. **Kérjük, az alábbi, 1-től 5-ig terjedő skálán jelölje, hogy mennyire igazak az Ön cégére a következő állítások! (1=Egyáltalán nem igaz, 5=Teljes mértékben igaz) Cégünk számára a beszállítói piacra való belépés akadálya…**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Egyáltalán nem igaz** |  | **Teljes mér­tékben igaz** |  |
| D7.1 | az üzleti kapcsolatok hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.2 | a nyelvismeret hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.3 | a termékeink / szolgáltatásaink minősége nem felel meg a felvásárló partnerek elvárásainak | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.4 | a megfelelő technológiai színvonal elérésének nehézségei | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.5 | a minőségirányítási rendszer hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.6 | a megfelelő ismeretekkel rendelkező szakemberek hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.7 | a kiszámítható pénzügyi háttér hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.8 | a gyártási kapacitás időbeli változékonysága | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.9 | a megrendelő kritériumainak megfelelő üzleti terv hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.10 | a termékeink ára | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.11 | a költségek várható növekedése | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| D7.12 | a cég mérete túl kicsi a beszállítóvá váláshoz | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |

 |

**KÉRJÜK, VÁLASZOLJA MEG EZEKET A KÉRDÉSEKET IS!**

|  |  |
| --- | --- |
| E1. **Az Ön vállalata végez-e exporttevékenységet (termék és/vagy szolgáltatás vonatkozásában)?** **Több választ is megjelölhet!**1 – Igen, az Európai Unión belül végzünk exporttevékenységet2 – Igen, az Európai Unión kívül végzünk exporttevékenységet3 – Nem végzünk exporttevékenységet, de tervezzük4 – Nem végzünk exporttevékenységet és nem is kívánunk ilyet végezni |  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **HA EXPORTÁL**

|  |  |
| --- | --- |
| E2. **Az elmúlt 5 évben hogyan változott exportértékesítésük volumene?**1 – nőtt 2 – nem változott 3 – csökkent |  |

|  |  |
| --- | --- |
| E3. **Cégüknek van-e írásba foglalt export-stratégiája?**1 – van 2 – nincs |  |

 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **HA NEM EXPORTÁL**E4. **Kérjük, az alábbi, 1-től 5-ig terjedő skálán jelölje, hogy mennyire igazak az Ön cégére a következő állítások! (1=Egyáltalán nem igaz, 5=Teljes mértékben igaz) Vállalatunk számára az exportpiaci megjelenés akadálya…**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Egyáltalán nem igaz** |  | **Teljes mér­tékben igaz** |  |
| E4.1 | a kiszámítható pénzügyi háttér hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.2 | az üzleti kapcsolatok hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.3 | a nyelvismeret hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.4 | a termékeink / szolgáltatásaink minősége nem felel meg a külföldi megrendelők elvárásainak | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.5 | a megfelelő ismeretekkel rendelkező szakemberek hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.6 | a célpiac(ok)ra vonatkozó információhiány | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.7 | a külpiaci stratégia hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.8 | a gyártási kapacitás időbeli változékonysága | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.9 | a termékeink ára | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.10 | az exportpiaci megjelenést támogató hazai üzleti környezet hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.11 | az állami ösztönzőrendszer hiánya | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.12 | a külpiaci megjelenés magas költsége | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.13 | a termék/ szolgáltatás exportjával kapcsolatos költségek (adaptáció, speciális csomagolás, design, engedélyeztetés, stb.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.14 | a külpiaci helyzet kedvezőtlen alakulása az érintett ágazatban | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.15 | adminisztratív szabályozás a célpiacon | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| E4.16 | a cég mérete túl kicsi az exportpiacra lépéshez | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |

 |

### KÖSZÖNJÜK VÁLASZAIT!

### A kitöltött kérdőívet kérjük, küldje vissza a Nógrád Megyei Kereskedelmi és Ipar Kamarához

### cím: Salgótarján Pf. 145., fax: 32/520-862, e-mail: nkik@nkik.hu, 2019. április 24-ig Berta Csaba részére!

Válaszait bizalmasan kezeljük, csak összesítve, statisztikai módszerekkel dolgozzuk fel!
**Segítségét azzal is szeretnénk megköszönni**, **hogy** **május 31-ig** megküldjük Önnek e-mail-en a felmérés elemzésének rövid összefoglalóját. Ezt csak akkor tudjuk megtenni, ha a kérdőív elején megadta az e-mail címét. Amennyiben üresen hagyta, kérjük, most pótolja!