

1.

COD. PROGRESSIVO..... Cod. INTERVISTATORE..... Data dell'intervista 23/9/87

10458 14

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

1110

Questa prima pagina che raccoglie notizie anagrafiche sulla Vostra Ditta, verrà separata dal resto del questionario, garantendo così l'anonimato delle successive risposte.

Ditta: ANTONIO 1) Natura giuridica DI, II

2) Sede legale (Provincia e Comune) AL. Valenza 3) Anno inizio attività: 19.. 72 |

4) Telefono 51./..... Totale linee 1 Telex: sì no Telefax: sì no

5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta ... production 101

6) Ulteriori unità locali (e cioè: filiali, laboratori, uffici esterni, altri recapiti che non coincidono con la Sede legale della Vostra Ditta): no

Provincia - Comune

Attività principale

1.

2.

3. ~~.....~~

4.

7) Ditta iscritta a: C.C.I.A.A. di: AL Aut. P.S. di: AL qualifica: modulatore

8) Marchio di identificazione n.

9) La Vostra Ditta è iscritta:

(Altre Associazioni impre
ditoriali)

2. Il mio partito è... sì no

3. Whose delegation sì no

4. sì no

5. sì no

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compreso imprenditori, Soci, familiari) 33%

11) La Vostra Ditta produce e/o commercializza articoli di:

1. oreficeria o gioielleria	sì	no	prev.	
2. argenteria	sì	no	prev.	
3. altri metalli preziosi	sì	no	prev.	(quali?)
4. altri generi	sì	no	prev.	(quali?)

Se la Ditta non produce e/o commercializza articoli di orficeria/gioielli:

- La Vs. Ditta ha prodotto/comm. in passato tali articoli? sì no

Se sì: l'uscita dal mercato è considerata definitiva? sì no

anno

12) La Vostra Ditta rientra in una o più di queste categorie?

1. Produttori oreficeria/gioielleria ~~si~~ no

2. Commerciantioreficiencia/gioielleria sì no

3. Banchi dei metalli preziosi sì ~~no~~

4. Taglieria pietr preziose sì ~~no~~

5. Commercianti pietre preziose sì ~~no~~

6. Imprese che esercitano attività particolari

collegate al ciclo orafo (designer, modelli
sti, incassatori, sabbiatori, ecc.) sì no

PARTE SECONDA: L'IMPRESA ED IL SETTORE
--

Prima sezione

- 13) Insieme ad un gruppo di orafi abbiamo ricostruito i principali momenti del processo produttivo. Data la complessità di tale processo e la molteplicità delle diverse fasi che lo costituiscono, generalmente le imprese produttive ricorrono alla collaborazione di piccole ditte specializzate nell'esecuzione di particolari lavorazioni (quali la microfusione, l'incastonatura di pietre preziose, i bagni galvanici, ecc.).

Vorremmo perciò individuare con Voi quelle fasi della lavorazione che abitualmente portate a termine all'interno del Vostro laboratorio e quelle che siete soliti commissionare alle imprese collaboratrici.

N.B.: Se la Vostra attività si limita all'acquisto di oggetti finiti non siete tenuti a rispondere a questa domanda: tuttavia se acquistate oggetti semifiniti (montature, catene che poi trasformerete in girocolli o bracciali, ecc.), vogliate cortesemente indicare le fasi svolte all'interno del Vostro laboratorio.

Se invece la Vostra Impresa è specializzata nell'esecuzione di una sola fase del ciclo produttivo, sbarrate la voce "interno" in corrispondenza della sola fase in cui siete specializzati.

Vogliate cortesemente indicare per ognuna delle voci che Vi leggeremo se si tratta di una fase della lavorazione:

1. che eseguite prevalentemente all'interno della Vs. Impresa (INTERNO)
2. che prevalentemente fate eseguire all'esterno avvalendovi della collaborazione di una o più Imprese specializzate (ESTERNO)
3. che contemporaneamente eseguite all'interno della Vostra Impresa e fate eseguire all'esterno avvalendovi della collaborazione di una o più imprese specializzate (INTERNO/ESTERNO)
4. che nè svolgete nè fate svolgere (NESSUNO)

- ☐ 1. BANCO METALLI 1. SONO UN... 2. MI RIFORNISCO DA... 3. NESSUNA 2
☐ 2. DESIGNER 1. INTERNO ~~2. ESTERNO~~ 3. INT/EST 4. NESSUNA 1
☐ 3. TAGLIERIA PIETRE 1. TAGLIO ~~2. FACCIO TAGLIARE~~ 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA 2
☐ 4. COMMERCIO PIETRE ~~1. ACQ.PIETRE~~ 2. VENDO 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA 1

CODICI: 1 INTERNO 2 ESTERNO 3 INTERNO/ESTERNO 4 NESSUNA

LE VOSTRE IMPRESE COLLABORATRICI HANNO SEDE A (più riposte)				NUMERO DI COLLA BORATORI ABITUA LI			
VALENZA	PROVINCIA di AL	PROVINCIA di PV	ALTROVE	1	2	3 - 5	OLTRE

<input checked="" type="checkbox"/> I	5. SALDATURA	I	0	0	0	0	0	0	0	0	<u>1</u>				
<input checked="" type="checkbox"/> I	6. LEGHE	I	0	0	0	0	0	0	0	0	<u>1</u>				
<input type="checkbox"/>	7. LAVORAZIONE A MACCHINA	(NON TRAMANDO)	0	0	0	0	0	0	0	0					
<input type="checkbox"/>	8. LAVORAZIONE A STAMPO	(NON)	0	0	0	0	0	0	0	0					
<input checked="" type="checkbox"/> I	9. LAVORAZIONE A MANO	I	0	0	0	0	0	0	0	0	<u>1</u>				
<input checked="" type="checkbox"/> I	10. MICROFUSIONE	I	0	0	0	0	0	0	0	0	<u>1</u>				
<input checked="" type="checkbox"/> I	11. RIFINITURA	I	0	0	0	0	0	0	0	0	<u>1</u>				
<input checked="" type="checkbox"/> I	12. INCASTONATURA, INCISIONE	I	0	0	0	0	0	0	0	0	<u>1</u>				
<input checked="" type="checkbox"/> E	13. BAGNI GALVANICI	no	0	0	0	X	0	0	0	0	<u>2</u>		1	0	0
<input type="checkbox"/>	14. BRILLANTATURA	no	0	0	0	0	0	0	0	0					
<input type="checkbox"/>	15. SABBIAIATURA	miute hou trattato fuori mode	0	0	0	0	0	0	0	0					
<input type="checkbox"/>	16. DIAMANTATURA		0	0	0	0	0	0	0	0					
<input type="checkbox"/>	17. SATINATURA		0	0	0	0	0	0	0	0					
<input type="checkbox"/>	18. SMALTATURA		0	0	0	0	0	0	0	0					
<input type="checkbox"/>	19. LAPIDATURA	no	0	0	0	0	0	0	0	0					
<input checked="" type="checkbox"/> I	20. PULITURA	si	0	0	0	0	0	0	0	0	<u>1</u>				
<input checked="" type="checkbox"/> E	21. RAFFINAZIONE RESIDUI	E	X	0	0	0	X	0	0	0	<u>2</u>		1	0	0
<input type="checkbox"/>	22. ALTRE	/.....	0	0	0	0	0	0	0	0					

14) Nei Vostri rapporti con le Imprese collaboratrici

- Anticipate a fornitori materie prime? (Acquisti in conto lavorazione)

1 prevalentemente ~~X~~ solo qualche volta 0 mai ☐ 2

- Vi vengono anticipate materie prime in conto lavorazione? (vendite in conto lavorazione)

~~X~~ prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai ☐ 1

5) Le forniture (acquisti)

(solo per le Imprese che esercitano la produzione o il commercio di oggetti preziosi [categorie 1 e 2 della domanda n. 12]).

Vorremmo sapere dove abitualmente effettuate i seguenti acquisti con riferimento alla località ed al numero delle imprese con cui intrattenete questo tipo di rapporto.

COMPRATE NON COMPRATE	DA IMPRESE CHE HANNO SEDE A (più risposte)				NUMERO			
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE
<input checked="" type="checkbox"/> Metalli prez.	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni (100)	0	0	0	0	0	0	0	0
<input checked="" type="checkbox"/> Pietre	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0
<input checked="" type="checkbox"/> Semilavorati*	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0
<input checked="" type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0

<input checked="" type="checkbox"/>	110000	11
<input checked="" type="checkbox"/>	111111	11
<input checked="" type="checkbox"/>	110000	21
<input checked="" type="checkbox"/>	110000	21
<input checked="" type="checkbox"/>	111111	11

(*) Da quelli di prima fusione fino ai prodotti quasi finiti

Seconda sezione

Tipologia della produzione finale; rispondono le Imprese che producono o commerciano oggetti finiti.

16) Insieme a Voi vorremmo definire le caratteristiche merceologiche del Vostro assortimento (sbarrare una o più caselle); produce e/o commercializzate articoli:

- | | | |
|--|------|--------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> prodotti con macchine automatiche | NO | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> in tutt'oro da microfusione | SI | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> in tutt'oro da lavorazione a mano | SI | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> con pietre il cui valore non superi quello dell'oro | SI | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> il cui prezzo medio ex fabrica non superi i 10 milioni | SI | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabrica supera i 10 milioni | RAPO | <input type="checkbox"/> |

17) Generi che fabbricate o commercializzate.

Si desidera una classificazione in ordine di prevalenza: dare il numero 1 al genere ritenuto più importante, il numero 2 a quello immediatamente successivo, e così via.

Se eventualmente più generi sono considerati di pari importanza, assegnate loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM- PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)				
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli <i>no</i>	<u>1</u>	0	0	0	<u>1</u>	<u>1</u>
Boccole <i>no</i>	0	0	0	<u>2</u>	<u>1</u>
Bracciali <i>no</i>	0	0	0	<u>2</u>	<u>4</u>
Collane <i>no</i>	0	0	0	<u>2</u>	<u>1</u>
Pendenti <i>no</i>	0	0	0	<u>2</u>	<u>1</u>
Altri <i>no</i>	0	0	0	<u>2</u>	<u>1</u>

Specificare gli altri generi trattati: *Spille Perle ecc*

18) I canali di commercializzazione ed il mercato.

- Indicate quali di queste 4 categorie costituiscono il Vostro mercato abituale (se più di una, segnate un ordine di importanza).

<i>no</i>	PRODUTTORI (altri fabbricanti)	<i>no</i>	<input type="checkbox"/>
<i>1</i>	GROSSISTI E COMMERCianti		<input type="checkbox"/>
<i>2</i>	DETTAGLIANTI		<input type="checkbox"/>
<i>no</i>	PRIVATI (vendita diretta al pubblico)	<i>no</i>	<input type="checkbox"/>

- Indicate attraverso quali canali commercializzate il Vostro articolo:

MERCATI	CANALI DI COMERCIALIZZAZIONE USATI PER RAGGIUNGERLI						
	Rappresentanti esclus.	Uffici in pro- prio	Fiere e Mostre	Negozi	Altro (1)	Diretta in labora- torio (2)	
1. PRODUTTORI	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>

(1) Altro (specificare) :

(2) Uffici Vendite Interni.

- 9) La localizzazione geografica dei canali da Voi utilizzati per commercializzare il Vostro assortimento.

CANALI DI COMMERCIALIZZAZIONE	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Rappresentanti esclus. (resid.)	0	0	0	0	
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0	
Uffici vendita	0	0	0	0	
Fiere e Mostre	X	0	0	X (nem)	10001
Negozi	0	0	0	0	
Altro	0	0	0	0	

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Produttori	0	0	0	0	
Grossisti	0	0	0	X	0001
Dettaglianti	0	0	0	X	0001
Privati	0	0	0	0	

- 21) I mercati esteri

- Vogliate gentilmente indicare la percentuale di vendite da Voi effettuate nell'ultimo anno

in ITALIA 50.%

all'ESTERO 50.0.0%

50

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1. Germania
2. Francia
3. U.S.A.
4. Austria

103

106

101

108

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: Valenza 11 1177
- Anno di nascita: 1946 - Titolo di studio: Istituto d'arte 46 04
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1952 72
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore? sì (ma presso parenti di casa)
- | no | 1 | 2 | 3-5 | oltre |
|------------|---|---|-----|-------|
| <u>X</u> 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
- Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 11
- In che anno si è messo in proprio? 72

23) Mi può indicare le due Ditte che ritiene abbiano contribuito maggiormente alla Sua formazione professionale:

	Prima Ditta	Seconda Ditta	
Nome della Ditta	11 11
Età al momento dell'assunzione	11 11
Mansione svolta	11 11
Località	11 11
Anni di permanenza	11 11

24) Nella sua vita ha interrotto l'attività nel settore con esperienze professionali in settori diversi?

sì

~~no~~

10

- Se ha risposto sì:

- In che settore (indicare il prodotto/servizio)? 11
- Per quanti anni? 11
- In quale posizione? 11

25) Indichi quali di questi fattori ritiene importanti per mettersi in proprio.

(1 = molto importante; 2 = abbastanza importante;
3 = poco importante; 4 = trascurabile)

- 2 Elevata abilità artistica in una delle fasi della produzione (quale? 2)
- 2 Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo. 2
- 3 Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime. 3
- 2 Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori. 2
- 4 Buona conoscenza delle tecniche di commercio. 1
- 3 Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio. 3

26) In base alla Sua conoscenza della situazione attuale del settore, dopo quanti anni di esperienza lavorativa come dipendente ritiene sia possibile mettersi in proprio? 103almeno 2-3

PARTE QUARTA

Nei prossimi due anni:

- 27) Prevedete di mutare la forma giuridica? sì ~~no~~ ☐
- 28) (Se non già iscritti) Prevedete di iscriverVi all'A.O.V.? sì ~~no~~ ☒
- 29) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività? ~~no~~ sì ~~no~~ ☐
 - Se avete risposto sì: 0 sviluppando l'aspetto commerciale.
 0 sviluppando la capacità produttiva.
 0 in altre direzioni (Quali?.....)
- 30) Mi può indicare la distribuzione per figure professionali delle assunzioni effettuate negli ultimi due anni. *nessuna*
 (1) Per sostituire collaboratori che hanno abbandonato il posto di lavoro per limiti di età, per mettersi in proprio, per altri motivi.
 (2) Per effettiva espansione dell'attività.
- 31) Indicare le necessità prevedibili in termini di manodopera qualificata nei prossimi 2 anni *nessuna*
 (3) Future assunzioni di manodopera per rimpiazzare posti attualmente occupati (abbandono del posto di lavoro per pensionamento o per altri motivi)
 (4) Future assunzioni di manodopera per effettiva espansione dell'attività.

Figure professionali (1) (2) (3) (4)

OPERAII

1. Disegnatore
2. Modellista
3. Preparatore/Fonditore
4. Cerista
5. Orafo specializzato
6. Orafo
7. Meccanico specializzato
8. Incassatore
9. Incisore/Cesellatore
10. Operatore galvanico
11. Smaltatore
12. Lapidari pietre preziose
13. Chimico
14. Altri

IMPIEGATI

1. Contabilità
2. Rappresentanti
3. Interpreti
4. Segretaria aziendale
5. Interpreti

2) La localizzazione dell'Impresa

- La sede della Vostra Impresa è sempre stata sin dall'origine nello stesso comune?

sì

no

se no quale era il Comune precedente.

in quale anno è avvenuto il trasferimento?

- Prevedete di spostare nei prossimi due anni la Vostra azienda in un altro comune.

sì

no

se sì: dove?

- Secondo Voi un'azienda orafa trae più vantaggi o svantaggi dall'aver sede a Valenza?



più vantaggi



più svantaggi



non saprei

Mi vuole indicare i principali.

bancometalli convenienti, e facilità di contante

- Quali sono secondo Lei i motivi che hanno portato ad una crescita delle unità che operano fuori dal Comune di Valenza?

mercato internazionale, aumento del giro d'affari, studio e fatto di mercato e di Valenza

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

Dare alloggio a chi viene da fuori per trattare

- migliorare le comunicazioni stradali, ferroviarie con Valenza

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.



ottima



buona



né buona né cattiva



cattiva



pessima

- Ritieni che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa



rimanere immutata



migliorare



peggiorare

3

1

05/6/7

1

1