

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)

<input checked="" type="checkbox"/>	1. BANCO METALLI	1. SONO UN..	2. MI RIFORNISCO DA..	3. NESSUNA	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	2. DESIGNER	1. INTERNO	2. ESTERNO	3. INT/EST	<input checked="" type="checkbox"/> 1
<input checked="" type="checkbox"/>	3. TAGLIERIA PIETRE	1. TAGLIO	2. FACCIO TAGLIARE	3. ENTRAMBI	<input checked="" type="checkbox"/> 2
<input checked="" type="checkbox"/>	4. COMMERCIO PIETRE	1. ACQ.PIETRE	2. VENDO	3. ENTRAMBI	<input checked="" type="checkbox"/> 1

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

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

<input checked="" type="checkbox"/>	5. SALDATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	6. LEGHE	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	7. LAVORAZIONE A MACCHINA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 0
<input checked="" type="checkbox"/>	8. LAVORAZIONE A STAMPO	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	9. LAVORAZIONE A MANO	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	10. MICROFUSIONE	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	11. RIFINITURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 1
<input checked="" type="checkbox"/>	12. INCASTONATURA, INCISIONE	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 2
<input checked="" type="checkbox"/>	13. BAGNI GALVANICI	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 2
<input checked="" type="checkbox"/>	14. BRILLANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 0
<input checked="" type="checkbox"/>	15. SABBIAZURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 0
<input checked="" type="checkbox"/>	16. DIAMANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 0
<input checked="" type="checkbox"/>	17. SATINATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 0
<input checked="" type="checkbox"/>	18. SMALTATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 0
<input checked="" type="checkbox"/>	19. LAPIDATURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 0
<input checked="" type="checkbox"/>	20. PULITURA	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 0
<input checked="" type="checkbox"/>	21. RAFFINAZIONE RESIDUI	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 2
<input type="checkbox"/>	22. ALTRE	0	0	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> 0

14) Nei Vostri rapporti con le Imprese collaboratrici

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

 prevalentemente solo qualche volta mai 12

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

 prevalentemente solo qualche volta mai 11

15) 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				0	110100	11
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE			
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	110100	11
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0	11	111111	11
<input type="checkbox"/> Pietre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	110000	11
<input checked="" type="checkbox"/> Semilavorati*	0	0	0	0	0	0	0	0	11	111111	11
<input checked="" type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0	11	111111	11

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

Seconda sezione

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

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

- | | |
|--|----|
| <input type="checkbox"/> prodotti con macchine automatiche | 10 |
| <input checked="" type="checkbox"/> in tutt'oro da microfusione | 11 |
| <input checked="" type="checkbox"/> in tutt'oro da lavorazione a mano | 11 |
| <input type="checkbox"/> con pietre il cui valore non superi quello dell'oro | 10 |
| <input checked="" type="checkbox"/> il cui prezzo medio ex fabbrica non superi i 10 milioni | 11 |
| <input type="checkbox"/> di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabbrica supera i 10 milioni | 10 |

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)			4	5
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli	...A...	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Boccole	...1...	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bracciali2....	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Collane3....	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pendenti	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altri	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Specificare gli altri generi trattati:

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).

- | | |
|--|-------------------------------------|
| 1. PRODUTTORI (altri fabbricanti) | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 2. GROSSISTI E COMMERCIAINTI | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. DETTAGLIANTI | <input type="checkbox"/> |
| 4. PRIVATI (vendita diretta al pubblico) | <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 vendite esterni alla se- de leg.	Negozi e Mostre	Altro (1)	Diretta in labora- torio (2)	
1. PRODUTTORI	0	0	0	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	0	<input checked="" 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.

19) 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	0	0	0	0
Negozi	0	0	0	0
Altro <i>laboratorio</i>	0	<i>0/0</i>	0	0

20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN			
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove
Produttori	0	<i>/0</i>	0	0
Grossisti	0	<i>/0</i>	0	0
Dettaglianti	0	0	0	0
Privati	0	0	0	0

21) I mercati esteri

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

in ITALIA *100%*

all'ESTERO%

100

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1.
2.
3.
4.

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: *AL* **0013**
- Anno di nascita: 19*38* - Titolo di studio: *quinta elementare* **38** **01**
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 19*51* **51**
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

no	1	2	3-5	oltre
0	0	0	0	0

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? *13* **13**

- In che anno si è messo in proprio? *1964* **64**

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

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

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

sì no

- Se ha risposto sì:

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

0

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

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

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

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? *10 anni* **10**

PARTE QUARTA

Nei prossimi due anni:

- 27) Prevedete di mutare la forma giuridica? sì no 10
- 28) (Se non già iscritti) Prevedete di iscriverVi all'A.O.V.? sì no 12
- 29) Prevedete di mutare/ampliare la Vostra attività? sì no 10
- 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 assunzione*
- (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 assunzione*
- (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)

OPRAI

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

IMPIEGATI

1. Contabilità	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Rappresentanti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Interpreti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Segretaria aziendale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Interpreti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32) La localizzazione dell'Impresa

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

~~sí~~ no

三

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

no

10

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

più vantaggi più svantaggi non saprei

1

Mi vuole indicare i principali.

mi vuole indicare i principali avvenimenti possibili di commercio.

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

Unità che operano fuori dal Comune di Valenza? **comodita**

33) La domanda latente di servizi

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

..... per l'interessamento degli associati

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore

attima **time** **atmosphere** **time**

possessive

14

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata migliorare peggiorare

三

1