

ANIZZERI ANTONELLA /101 N
192 n° 7 Roma

1.

COD. PROGRESSIVO..... Cod. INTERVISTATORE 10 Data dell'intervista 10/7/87

1011513 12

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

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

Ditta: ...LORIA e NADA..... 1) Natura giuridica S.p.A. 12

2) Sede legale (Provincia e Comune). PASALE AL..... 3) Anno inizio attività: 19..87 14 10313 1817

4) Telefono 0162/781360 Totale linee Telex: sì no Telefax: sì no 11 10 10

5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta

PRODUZIONE

1011

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.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

8) Marchio di identificazione n.In attesa

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

9) La Vostra Ditta è iscritta: 1. all'A.O.V. no 12

(Altre Associazioni imprenditoriali) 2. ASSOC. ARTIGIANI sì no 0
 3. sì no 0
 4. sì no 0
 5. sì no 0

10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compresi imprenditori, Soci, familiari) 0% 100

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

- | | | | | |
|-----------------------------|----|----|---------------------|--------------------------|
| 1. oreficeria o gioielleria | sì | no | prev. | <input type="checkbox"/> |
| 2. argenteria | sì | no | prev. | <input type="checkbox"/> |
| 3. altri metalli preziosi | sì | no | prev. (quali? | <input type="checkbox"/> |
| 4. altri generi | sì | no | prev. (quali? | <input type="checkbox"/> |

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

- La Vs. Ditta ha prodotto/comm. in passato tali articoli? sì no 0

Se sì: l'uscita dal mercato è considerata definitiva? sì no 0

anno

<input type="checkbox"/>

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

- | | | | |
|---|----|----|--------------------------|
| 1. Produttori oreficeria/gioielleria | sì | no | <input type="checkbox"/> |
| 2. Commercianti oreficeria/gioielleria | sì | no | <input type="checkbox"/> |
| 3. Banchi dei metalli preziosi | sì | no | <input type="checkbox"/> |
| 4. Taglieria pietre preziose | sì | no | <input type="checkbox"/> |
| 5. Commercianti pietre preziose | sì | no | <input type="checkbox"/> |
| 6. Imprese che esercitano attività particolari collegate al ciclo orafo (designer, modellisti, incassatori, sabbiatori, ecc.) | sì | no | <input type="checkbox"/> |

<input type="checkbox"/>

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"/> 2
<input checked="" type="checkbox"/>	2. DESIGNER	1. INTERNO	2. ESTERNO	3. INT/EST	<input type="checkbox"/> 1
<input checked="" type="checkbox"/>	3. TAGLIERIA PIETRE	1. TAGLIO	2. FACCIO TAGLIARE	3. ENTRAMBI	<input type="checkbox"/> 0
<input checked="" type="checkbox"/>	4. COMMERCIO PIETRE	1. ACQ.PIETRE	2. VENDO	3. ENTRAMBI	<input type="checkbox"/> 0

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

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai 1 1

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

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai 0 0

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.

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

(*) 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:

- prodotti con macchine automatiche
- in tutt'oro da microfusione
- in tutt'oro da lavorazione a mano
- con pietre il cui valore non superi quello dell'oro
- No il cui prezzo medio ex fabbrica non superi i 10 milioni
- di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabbrica supera i 10 milioni

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, assegname loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM- PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)			1	2
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli	1.....	✓	0	0	1	1
Boccole	1.....	✓	0	0	1	1
Bracciali	3.....	✓	0	0	3	3
Collane	3.....	✓	0	0	3	3
Pendenti	2....	✓	0	0	3	1
Altri	0	0	0	0	0

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).

- PRODUTTORI (altri fabbricanti)
- ...1 GROSSISTI E COMMERCianti
- DETTAGLIANTI
- PRIVATI (vendita diretta al pubblico)

- 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	0
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	0	X
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	0
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	0

(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
Rappresentnati in proprio (res.)	✓	0	0	0
Uffici vendita	0	0	0	0
Fiere e Mostre	0	0	0	0
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
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: *CASALE M. AL* [0139]
- Anno di nascita: 19~~65~~ - Titolo di studio: *III medie* [615] [012]
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 19~~80~~*81* [811]
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

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

[2]

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? ... *6* ...

[016]

- In che anno si è messo in proprio? *1987* [817]

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

Nome della Ditta	Prima Ditta	Seconda Ditta
Età al momento dell'assunzione	17	
Mansione svolta	apprendista	
Località	CASALE (AL)	
Anni di permanenza	3 anni	

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

sì no

[0]

- Se ha risposto sì:

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

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 (quale? *REDAZIONE MANO*) [1]
- 2.* Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo. [2]
- 4.* Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime. [4]
- 4.* Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori. [4]
- 2.* Buona conoscenza delle tecniche di commercio. [2]
- 2.* 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? ... *4-5 anni* [015]

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? *Sì spero* 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 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 *dipende*
- (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)
<u>OPERAI</u>				
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

32) La localizzazione dell'Impresa

- La sede della Vostra Impresa è sempre stata sin dall'origine nello stesso comune? sì no

~~si~~ no

. se no quale era il Comune precedente.

. in quale anno è avvenuto il trasferimento? 19...

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

sí **no**

. se sì: dove?

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

più vantaggi più svantaggi non saprei

Mi vuole indicare i principali. COMODITÀ PER

Le fournisseur fera tout pour l'opportunité de contacter le clientèle.

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

RESIDENZA che coincide collo sede delle ditte.

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

..... maior tutela anche verso i

..... predo...imprenditore

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore

ottima buona nè buona nè cattiva cattiva

pessima

15

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata migliorare peggiorare

12

191919191

U