

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

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
				0	0	0	0

<input type="checkbox"/>	5. SALDATURA	int.	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	6. LEGHE	int.	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	7. LAVORAZIONE A MACCHINA	NO	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	8. LAVORAZIONE A STAMPO	NO	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	9. LAVORAZIONE A MANO	int.	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	10. MICROFUSIONE	Sì	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	11. RIFINITURA	Sì	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	12. INCASTONATURA, INCISIONE	int.	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	13. BAGNI GALVANICI	NO	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	14. BRILLANTATURA	NO	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	15. SABBIATURA	NO	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	16. DIAMANTATURA	NO	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	17. SATINATURA	NO	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	18. SMALTATURA	NO	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	19. LAPIDATURA	NO	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	20. PULITURA	int.	0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	21. RAFFINAZIONE RESIDUI		0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E
<input type="checkbox"/>	22. ALTRE		0	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> E

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 E

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

prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai E

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			
	VALENZA	PROV. di AL	PROV. di PV	ALTRO VE	1	2	3 - 5	OLTRE
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	X	0	0	0	0	0	X	0
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	
<input checked="" type="checkbox"/> Pietre	0	0	0	0	0	0	0	
<input type="checkbox"/> Semilavorati*	X	0	0	0	0	0	X	0
<input checked="" type="checkbox"/> Oggetti finiti	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 commerciano oggetti finiti.

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

- | | | |
|--|----|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> prodotti con macchine automatiche | No | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> in tutt'oro da microfusione | Si | <input type="checkbox"/> |
| <input 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 | No | <input type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> il cui prezzo medio ex fabbrica non superi i 10 milioni | No | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabbrica supera i 10 milioni | No | <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, assegname-te loro lo stesso numero.

GENERI FABBRICATI o TRATTATI	ORDINE DI IM- PORTANZA	PRODUZIONE (una sola risposta)			
		Propria	Acquistata	Mista	
Anelli	1	X	0	0	1
Boccole	2	X	0	0	1
Bracciali	3	X	0	0	1
Collane	4	X	0	0	1
Pendenti	5	0	0	0	1
Altri	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)
- GROSSISTI E COMMERCIAINTI
- 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 indiretti	Altro (1)	Diretta in labora- torio (2)
1. PRODUTTORI	0	0	0	0	0	0
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	X
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0
4. PRIVATI	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	0
Rappresentnati 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	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 ^{no}	0	0	0
Grossisti	0	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%

all'ESTERO%

- 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:..... Valeggio 11 11717
- Anno di nascita: 19.40 - Titolo di studio: ..3° anno..... 40 101
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 19.55 515
- 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? 15 anni

- In che anno si è messo in proprio? [69]

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

	Prima Ditta	Seconda Ditta		
Nome della Ditta	P.A.R.	Smuckler	III	III
Età al momento dell'assunzione	15 anni	24	115	24
Mansione svolta	incastone	incastone	21	21
Località	Fallitto	Fallitto	II	II
Anni di permanenza	9	9	9	1016

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

si ~~no~~

- Se ha risposti 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)

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

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..

10 anni

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 **10**
- 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.
- (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
- (3) Future assunzioni di manodopera per rimpiazzare posti attualmente occupati (abbandono del posto di lavoro per pensionamento o per altri motivi) **NC**
- (4) Future assunzioni di manodopera per effettiva espansione dell'attività.

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

OPERAI

1. Disegnatore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Modelista	<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"/>

impiegato

32) La localizzazione dell'Impresa

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

. se no quale era il Comune precedente.

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

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

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

sì no

. se sì: dove?

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

- 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.....

Sì trovo tutto in Valenza da
commercio e nell'abitat, alla manifattura

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

Tasse... e costi... inferiori... di... manodopera

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

..... multimedio per i clienti (telefoni, liquorme)
..... aiuto e consiglio... come... in una cooperativa

.....

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

ottima buona nè buona nè cattiva cattiva
 pessima

31

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata migliorare peggiorare

31

01813101