

ELENA MALASPINA / 16/0092
34 Vg 2 PROSPAL

1.

CODA PROGRESSIVO... Cod. INTERVISTATORE 16 Data dell'intervista 20/07/87

10/09/87

12

PARTE PRIMA: NOTIZIE GENERALI

116

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

- Ditta: MANOELLI TRATELLI 1) Natura giuridica *Soceta* *Trafo* 2 61
- 2) Sede legale (Provincia e Comune) AL 3) Anno inizio attività: 19~~52~~ 61
- 4) Telefono 031/65354 Totale linee ... Telex: si no Telefax: si no
- 5) Attività principale svolta dalla Vostra Ditta Semi lavorati 116
- 6) Ulteriori unità locali (e cioè: filiali, laboratori, uffici esterni, altri recapiti che non coincidono con la Sede legale della Vostra Ditta):

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: Laboratorio di orficeria
- 8) Marchio di identificazione n. AL&886 08/09/87
- 9) La Vostra Ditta è iscritta:
- | | | | |
|--------------------------------------|---------|-------|-------|
| 1. all'A.O.V. | sì | no | |
| (Altre Associazioni imprenditoriali) | 2. | | sì no |
| 3. | | | sì no |
| 4. | | | sì no |
| 5. | | | sì no |
- 10) Percentuale di donne sul totale degli addetti (compranto imprenditori, Soci, familiari) 20% 2/0

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

1. oreficeria o gioielleria sì no prev. 11
2. argenteria sì no prev. 0
3. altri metalli preziosi sì no prev. (quali?) 1
4. altri generi sì no prev. (quali?) 0

Se la Ditta non produce e/o commercializza articoli di oreficeria/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 | sì | no | 1 |
| 2. Commercianti oreficeria/gioielleria | sì | no | 0 |
| 3. Banchi dei metalli preziosi | sì | no | 0 |
| 4. Taglieria pietre preziose | sì | no | 0 |
| 5. Commercianti pietre preziose | sì | no | 0 |
| 6. Imprese che esercitano attività particolari collegate al ciclo orafo (designer, modellisti, incassatori, sabbiatori, ecc.) | sì | no | 0 |

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

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

LE VOSTRE IMPRESE COLLABORATRICI HANNO SEDE A (più riposte)				NUMERO DI COLLABORATORI ABITUALI				
VALENZA	PROVINCIA di AL	PROVINCIA di PV	ALTROVE	1	2	3 - 5	OLTRE	
				0	0	0	0	0

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

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

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

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai

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				Oltre
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	1	2	3 - 5	Oltre	
<input type="checkbox"/> Metalli prez.	X	0	0	0	X	0	0	0	10 110101
<input checked="" type="checkbox"/> Disegni	0	0	0	0	0	0	0	0	11 1111
<input checked="" type="checkbox"/> Pietre	0	0	0	0	0	0	0	0	11 1111
<input checked="" type="checkbox"/> Semilavorati*	0	0	0	0	0	0	0	0	11 1111
<input checked="" type="checkbox"/> Oggetti finiti	0	0	0	0	0	0	0	0	11 1111

(*) 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
- 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)			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		Propria	Acquistata	Mista			
Anelli	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Boccole	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bracciali	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Collane	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pendenti	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Altri	X	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Specificare gli altri generi trattati: *Semi pietre dure*.....

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).

- 4... PRODUTTORI (altri fabbricanti)
- 2... GROSSISTI E COMMERCIAINTI
- 3... 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	X
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	0	X
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	X
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	0

(1) Altro (specificare) :

(2) Uffici Vendite Interni.

) 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	<i>(NO)</i>	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	<i>X</i>	<i>X</i>	0	<i>X</i>
Grossisti	0	<i>X</i>	0	0
Dettaglianti	0	<i>X</i>	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 *90%*

all'ESTERO *10%*

110

- Elencate i quattro principali mercati esteri della Vostra Ditta:

1. *Arabia Saudita*
2.
3.
4.

104

E

E

E

PARTE TERZA: L'IMPRENDITORE

22) La formazione dell'Imprenditore.

- Attuale comune di residenza: *AL* **1003**
- Anno di nascita: *1932* - Titolo di studio: *5^a el.* **1317** **1011**
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: *1951*. **1511**
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

no	1	2	3-5	oltre
0	0	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? *8* **1018**

- In che anno si è messo in proprio? *1959* **1519**

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

	Prima Ditta	Seconda Ditta	
Nome della Ditta	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Età al momento dell'assunzione	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Mansione svolta	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Località	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Anni di permanenza	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

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

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

- 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)

- 3*. Elevata abilità artistica in una delle fasi della produzione (quale?) **3**
- 1*. Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo.
- 1*. Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime.
- 2*. Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori. **2**
- 1*. Buona conoscenza delle tecniche di commercio. **1**
- 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? *6*

106

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:
 sviluppando l'aspetto commerciale.
 sviluppando la capacità produttiva.
 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)
(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. Segreteria aziendale			
5. Interpreti			

2) La localizzazione dell'Impresa

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

~~si~~ no

三

- . se no quale era il Comune precedente.

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

si ~~no~~

10

- . se si: dove?

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

più vantaggi più svantaggi non saprei

12

Mi vuole indicare i principali.

.....
.....
.....
.....
.....

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

COSTO MANODOPERA... - ECESSIVI CONTROLLI

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa
... non ... interessante

Digitized by srujanika@gmail.com

- Eliminazione del monopolio nel commercio di metodi precisi

.....

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore

ottima buona nè buona nè cattiva cattiva

pessima

4

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata migliorare peggiorare

1

三