



## 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	12
2. DESIGNER	1. INTERNO	2. ESTERNO	3. INT/EST	11
3. TAGLIERIA PIETRE	1. TAGLIO	2. FACCIO TAGLIARE	3. ENTRAMBI	10
4. COMMERCIO PIETRE	1. ACQ.PIETRE	2. VENDO	3. ENTRAMBI	11

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

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

5. SALDATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
6. LEGHE	0	0	0	0	0	0	0	0	11
7. LAVORAZIONE A MACCHINA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
8. LAVORAZIONE A STAMPO	0	0	0	0	0	0	0	0	11
9. LAVORAZIONE A MANO	0	0	0	0	0	0	0	0	11
10. MICROFUSIONE	0	0	0	0	0	0	0	0	11
11. RIFINITURA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
12. INCASTONATURA, INCISIONE	0	0	0	0	0	0	0	0	11
13. BAGNI GALVANICI	0	0	0	0	0	0	0	0	11
14. BRILLANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
15. SABBIATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
16. DIAMANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
17. SATINATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
18. SMALTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
19. LAPIDATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
20. PULITURA	0	0	0	0	0	0	0	0	11
21. RAFFINAZIONE RESIDUI	X	0	0	0	X	0	0	0	101010
22. ALTRE .....	0	0	0	0	0	0	0	0	10

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  10

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

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai  10

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

## 1) 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.

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

Specificare gli altri generi trattati: SPLUE.....

## 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 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	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	X
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.

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	0	0	0
Grossisti	0	0	0	<input checked="" type="checkbox"/>
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: ..... 5.5 ..... 11 1154  
 - Anno di nascita: 1948 - Titolo di studio: Segretaria d'azienda 48 108  
 - In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 1968 68  
 - Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

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

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 1 101

- In che anno si è messo in proprio? 1976 176

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

	Prima Ditta	Seconda Ditta
Nome della Ditta	.....	11 11
Età al momento dell'assunzione	20 20	11 11
Mansione svolta	1111 11	18 11
Località	VALENZA 11 11	11 11
Anni di permanenza	1 011 11	11 11

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

si	X	10
----	---	----

- 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)

3. Elevata abilità artistica in una delle fasi della produzione (quale? ..... ) 3  
 1. Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo. 11  
 6. Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime. 4  
 1. Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori. 11  
 1. Buona conoscenza delle tecniche di commercio. 11  
 4. Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio. 4

## 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? 10 110

## 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  12
- 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)
- (4) Future assunzioni di manodopera per effettiva espansione dell'attività.

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

OPERAI

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

## La localizzazione dell'Impresa

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

~~si~~ no

山

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

si  no

□ 0

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

più vantaggi  più svantaggi  non saprei

三

Mi vuole indicare i principali. ....

Si e' sulla pista)

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

..... t. Seriata .....  
meno spese

### 33) La domanda latente di servizi.

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

..... *Magnolia asssteppa* af: *associat.*

### 34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

ottima     buona     nè buona nè cattiva     cattiva

**pessima**

5

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

rimanere immutata  migliorare  peggiorare

2

11215151

三