

0	1	3	4
---	---	---	---

[2]

111

1. Produttori oreficeria/gioielleria	sì	no
2. Commercianti areficeria/gioielleria	sì	no
3. Banche dei metalli preziosi	sì	no
4. Taglieria pietre preziose	sì	no
5. Commercianti pietre preziose	sì	no
6. Imprese che esercitano attività particolari collegate al ciclo orafa (designer, modelli sti, incassatori, sabbiatori, ecc.)	sì	no

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)

- 2
1. BANCO METALLI 1. SONO UN.. 2. MI RIFORNISCO DA.. 3. NESSUNA
- 2 2. DESIGNER 1. INTERNO 2. ESTERNO 3. INT/EST 4. NESSUNA
- 4 3. TAGLIERIA PIETRE 1. TAGLIO 2. FACCIO TAGLIARE 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA
- 4 4. COMMERCIO PIETRE 1. ACQ.PIETRE 2. VENDO 3. ENTRAMBI 4. NESSUNA

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

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

2	5. SALDATURA	X	0	0	0	0	0	X	0	2	1 0 0 0	3
2	6. LEGHE	X	0	0	0	0	0	X	0	2	1 0 0 0	3
4	7. LAVORAZIONE A MACCHINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	8. LAVORAZIONE A STAMPO	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	9. LAVORAZIONE A MANO	0	0	0	0	0	0	0	0	1		
4	10. MICROFUSIONE	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	11. RIFINITURA	0	0	0	0	0	0	0	0	1		
4	12. INCASTONATURA, INCISIONE	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	13. BAGNI GALVANICI	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	14. BRILLANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	15. SABBIAIATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	16. DIAMANTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
0	17. SATINATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	18. SMALTATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	19. LAPIDATURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
4	20. PULITURA	0	0	0	0	0	0	0	0	1		
2	21. RAFFINAZIONE RESIDUI	X	0	0	0	X	0	0	0	2	1 0 0 0	1
4	22. ALTRE	0	0	0	0	0	0	0	0	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 0 0

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

1 prevalentemente 2 solo qualche volta 0 mai 1 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			
	VALEN ZA	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
<input 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

0	1	0	0	0	1
0	1	0	0	0	1
1					
1					
1					

(*) 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); producite e/o commercializzate articoli:

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> prodotti con macchine automatiche | 0 |
| <input type="checkbox"/> in tutt'oro da microfusione | 0 |
| <input checked="" type="checkbox"/> in tutt'oro da lavorazione a mano | 1 |
| <input type="checkbox"/> con pietre il cui valore non superi quello dell'oro | 0 |
| <input type="checkbox"/> il cui prezzo medio ex fabrica non superi i 10 milioni | 0 |
| <input type="checkbox"/> di alta gioielleria il cui prezzo medio ex fabrica supera i 10 milioni | 0 |

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)				
		Propria	Acquistata	Mista		
Anelli	1.....	0	0	0 ²	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Boccole	1.....	0	0	0 ²	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bracciali	0	0	0	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Collane	0	0	0	<input 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, segnete un ordine di importanza).

- 1..... PRODUTTORI (altri fabbricanti)
 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		Uffici	Fiere	Negozi	Altro	Diretta
	esclus.	in pro- prio	vendite esterni alla se- de leg.	e Mostre		(1)	in labora- torio (2)
1. PRODUTTORI	0	0	0	0	0	0	0
2. GROSSISTI	0	0	0	0	0	0	0
3. DETTAGL.	0	0	0	0	0	0	0
4. PRIVATI	0	0	0	0	0	0	0

01000001
☐☐☐☐☐☐☐☐
☐☐☐☐☐☐☐☐
☐☐☐☐☐☐☐☐

(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	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Rappresentanti in proprio (res.)	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Uffici vendita	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Fiere e Mostre	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Negozi	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Altro	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

- 20) La localizzazione geografica dei Vostri mercati

MERCATI	LOCALIZZATI A/IN				
	Valenza	Prov. di AL	Prov. di PV	Altrove	
Produttori	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Grossisti	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Dettaglianti	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Privati	0	0	0	0	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

- 21) I mercati esteri

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

in ITALIA 100....%

all'ESTERO%

00

- 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:.....BASSIGLIANA.....
- Anno di nascita: 19.59. - Titolo di studio: ..MEDIE.....
- In che anno ha iniziato a lavorare nel settore?: 19.73
- Ha lavorato come dipendente presso imprese del settore?

1	013
59	02
73	

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

4
09
76

Se ha risposto sì: - per quanti anni in totale? 9

- In che anno si è messo in proprio? 7.4....

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

	Prima Ditta	Seconda Ditta
Nome della Ditta	BANDIERATO	
Età al momento dell'assunzione	15	
Mansione svolta	OREFICE	
Località	VALENZA	
Anni di permanenza	3	

24) Nella sua vita ha interrotto l'attività nel settore con esperienze profes
sionali in settori diversi? \ /

Si

~~no~~

10

- Se ha risposto sì:

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

U
UU
U

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?)
- 1. Buona conoscenza di tutto il ciclo produttivo.
- 2. Ottima conoscenza personale dei produttori che anticipano le materie prime.
- 2. Buona conoscenza dei commercianti e viaggiatori.
- 2. Buona conoscenza delle tecniche di commercio.
- 3. Capacità di raggiungere direttamente il dettaglio.

1
1
2
2
2
3

26) In base alla Sua conoscenza della situazione attuale del settore, dopo quanti annidi esperienza lavorativa come dipendente ritiene sia possibile mettersi in proprio?

111a

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.
- (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	X	<u>1</u>				
2. Modellista	X					
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?

~~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.

si ~~no~~

. se sì: dove?

- 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.

.....

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

.....COMODITA'.....

33) La domanda latente di servizi.

- Quali servizi secondo Lei dovrebbe offrire l'Associazione Orafa

.....

-

34) La congiuntura economica

- Quale fase economica sta ora attraversando il settore.

☐ ottima ☐ buona ☒ nè buona nè cattiva ☐ cattiva

☐ pessima

- Ritiene che nel prossimo futuro l'attuale situazione possa

☐ rimanere immutata ☒ migliorare ☐ peggiorare

[3]

[2]

[2] [1] [6] [2]

[]

[]