



AOV *notizie*

1
2002

Periodico di informazione
del Distretto Orafo
di Valenza
a cura dell'Associazione
Orafa Valenzana.

Edito da
AOV SERVICE s.r.l.
15048 Valenza (AL)
Piazza Don Minzoni, 1
Tel. 0131 941851
Fax 0131 946609
aov@interbusiness.it
www.valenza.org



**Al via "Valenza Gioielli"
dal 2 al 5 marzo**

Dossier Cina



Invito

“la Qualità è il nostro Gioiello più Prezioso”

 valenzagioielli

Mostra di gioielleria e oreficeria

riservata agli operatori del settore.

2-5
marzo
5-9
ottobre
2002

Per informazioni:

AOV Service s.r.l.
P.zza Don Minzoni, 1
15048 Valenza Italy

tel.: +39 0131 941851
fax: +39 0131 946609

e.mail: aov@interbusiness.it
www.valenza.org



PERIODICO DI INFORMAZIONE
DEL DISTRETTO ORAFO DI VALENZA
A CURA DELL'ASSOCIAZIONE ORAFA
VALENZANA

Numero 1

Anno XVII° - gennaio/febbraio 2002
Pubblicazione mensile
edita da AOV SERVICE s.r.l.

Reg. Tribunale di Alessandria
n. 350 del 18/12/1986.
Spedizione in abbonamento postale 45%
art. 2 c. 20 b L.662/96
filiale di Alessandria

Direttore responsabile
Vittorio Illario

Coordinamento editoriale
Germano Buzzi

Redattore Capo
Marco Botta

Redazione, impaginazione, grafica
Hermes Beltrame

Stampa
Grafiche G7 - Busalla (GE)

Editore
AOV SERVICE s.r.l.
15048 Valenza (AL)
1, piazza Don Minzoni
Tel. 0131 941851 Fax 0131 946609
e-mail: aov@interbusiness.it
http:// www.valenza.org

TARIFE PUBBLICITARIE 2002

POSIZIONI NORMALI

1 pagina	L. 400.000
1/2 pagina	L. 200.000
annuncio	L. 100.000

POSIZIONI SPECIALI

IV copertina	L. 1.000.000
II copertina	L. 500.000
III copertina	L. 500.000

4

Primo Piano

Orafi valenzani nella graduatoria dei fatturati su "Unindustria"
Riceviamo e pubblichiamo: France sans étoiles?

7

Vita Associativa

Presentazione Atti del III° Convegno "Gioielli in Italia" - Rassegna Fabbricanti Orafi dall'11 al 13 febbraio 2002 - "Valenza capitale della gioielleria" su RAI International - Movimento soci AOV - Nuovi servizi per i soci AOV: International Advisers e Noicom - - Corsi I.G.I. calendario - Agenda 2001 periodo: dal 1° al 31 gennaio - Prenotazione Lotti per laboratori orafi.

13

Mostra "Valenza Gioielli"

Dal 2 al 5 marzo alla XIX° edizione di primavera brilla di nuovo la solidarietà in favore dell'AIRC Associazione Italiana Ricerca sul Cancro.

15

Speciale CINA

L'industria della gioielleria nella Repubblica Popolare Cinese
Cina: nuova frontiera del platino (a cura di Platinum Guild International)

20

Speciale Nichel

22

Il Consulente

Le nostre aziende saranno "STAR"? (a cura di LIONEL SMIT)
Una mini-geografia della ricchezza e della relativa povertà in Europa (a cura di CARLO BELTRAME)
Estromissione degli immobili strumentali dall'impresa individuale.
Legge 28.12.2001 n. 448. (a cura di MASSIMO COGGIOLA)

26

Mostre e Fiere del Settore

VICENZAORO1 - 32.000 motivi per essere ottimisti - International Jewellery London: 1/4 settembre 2002.

27

Calendario Fiere 2002

28

Notizie del Settore

Situazione congiunturale provincia di Alessandria III° trimestre 2001 settore oreficeria, gioielleria, argenteria a cura della C.C.I.A.A. di Alessandria - Servizi CISGEM - Iniziativa della Federrappresentanti: indagine "l'agente del terzo millennio" - Centro Affari Promozioni e Servizi Arezzo: nuovo assetto - Premio Rapp 2001 - ADOR: cariche sociali 2001-2004 - Conferenza Federpietre a Vicenzaoro1: il futuro del settore orafa - Emagold: nuovo Presidente - Comunicazione A.I.T.I.G. Associazione Italiana Tecnici Incastonatori di Gioielleria.

33

Mi ritorna in mente...

Passeggiando fra le vie di Valenza: la storia in pillole: Via San Salvatore - Via Colombina - Vicolo Pompeo Campi - Vicolo Fabio Belloni. (a cura di FRANCO CANTAMESSA)

36

Schede

"Federalpol" Servizio di informazioni commerciali
"Banca delle Professionalità" Servizio di ricerca personale
"Telemaco" Servizio di rilascio certificati e documenti camerati.

39

Inserto Tecnico Informativo n° 1/2002



Orafi valenzani nella graduatoria dei fatturati su "Unindustria"

E' uscito il n° 6 anno XIV di "Unindustria", prestigioso periodico economico dell'Unione Industriale di Alessandria.

La rivista presenta, tra l'altro, uno studio di Carlo Beltrame, che contiene la graduatoria delle principali aziende della provincia di Alessandria in base al fatturato anno 2000. La graduatoria comprende, oltre alle aziende della provincia di Alessandria, i gruppi con basi in provincia.

Fonte dei dati la graduatoria elaborata da Mediobanca sulle principali aziende italiane integrata con dati comunicati dalle aziende.

La "classifica" è aperta dal Gruppo ERG (petroli), con stabilimento in provincia ad Arquata Scrivia e fatturato 2000 di oltre 6 miliardi di Euro.

Seguono gruppi del calibro di ILVA, Marcegaglia, Michelin, Buzzi Unicem. La graduatoria in argomento comprende aziende con fatturato da 200 sino a 10 miliardi di lire. Per quanto riguarda le presenze del settore orafa valenzano notiamo che al 22° posto

in graduatoria spicca **Casa Damiani** con fatturato 2000 vicino a 200

milioni di Euro (385 miliardi di lire).

La graduatoria di "Unindustria" comprende il **Gruppo Masini** (32,766 miliardi di lire pari a 16,922 milioni di Euro), **Banco 77** (38,584 miliardi di lire; 19,927 milioni di Euro), **Fracconi** (33,454

miliardi di lire; 17,278 milioni di Euro).

AOV si complimenta con i soci citati nella graduatoria "Unindustria", che recano prestigio e danno voce in capitolo a tutto il settore valenzano.

Notiamo anche che la comunicazione dei dati sul fatturato diviene sempre più frequentemente un elemento importante

della comunicazione delle imprese.

Le aziende associate AOV, che a loro insindacabile giudizio, ritengono opportuno o gradissero comunque figurare nelle graduatorie dei fatturati 2001 possono, in qualunque momento, comunicare in via breve o via fax il dato del fatturato 2001 direttamente a:

"Redazione Unindustria, c.a. dr. Beltrame - fax 0131.252573" o ad AOV (fax 0131.946609) che curerà il successivo inoltro al magazzino degli industriali alessandrino. ■



La copertina del periodico Unindustria dove appare la graduatoria redatta da Carlo Beltrame



Riceviamo e pubblichiamo: *France sans étoiles?*

STEFAN HAFNER, socio AOV, espositore alle Fiere "Valenza Gioielli" ci ha inviato una lettera - indirizzata per competenza ai più importanti gioiellieri francesi - che, prendendo spunto da una negativa esperienza in quel di Lione, sviluppa una serie di originali considerazioni sullo stato del mercato del nostro settore in Francia.

L'analisi che emerge dalla lettera di ampio respiro, è incisiva e stimolante.

Riportiamo integralmente la missiva, nel testo originale in lingua francese.

Messieurs,

Absolument catastrophique, décevante choquante et triste, telle a été l'expérience bouleversante que nous avons vécue pour notre première participation au salon de la bijouterie de PRINT'OR qui s'est tenu à Lyon, du 27 au 29 janvier 2002.

A part notre extraordinaire, innovatrice et splendide collection, il n'y avait pas de beaux bijoux, pas de clients, pas d'intérêt ni de vie dans tout l'espace salon. Je joins en annexe la liste des 25 manifestations auxquelles nous participons dans le monde entier, qui ont toutes un très grand succès et plus particulièrement cette année l'exposition de Vicenza qui s'est tenue du 13 au 20 janvier 2002 et durant laquelle nous avons réalisé notre meilleur résultat jamais obtenu, fait que nos amis et concurrents peuvent confirmer. Lyon, tout au contraire, zéro absolu et même moins que zéro, c'est l'unique exposition au monde, mais attention, en plus de 30 ans que nous participons à ces nombreuses expositions, nous n'avons jamais, je dis bien jamais, eu l'honneur de voir, pas même de servir un joaillier français, je répète, absolument jamais !

Nos clients, qui figurent parmi les maisons les plus connues du monde entier, sont heureux et satisfaits de notre collaboration, aussi nous sommes tellement stupides, déconcertés, confus, incrédules et bouleversés que nous voulons cette fois comprendre la raison et je vous conjure de me faire la courtoisie de pouvoir éventuellement m'aider à mieux comprendre, vous pouvez me donner votre avis et je vous en remercie par avance.

Je me refuse à croire qu'en France, hormis à Paris et à Monte-Carlo, il n'y ait pas quelques clients qui achètent un beau bijou pour 10-15-20'000 Euro ou plus, car ils se rappellent au dernier moment un anniversaire à fêter, sans avoir la possibilité d'acheter à l'étranger. Donc, dans un pays comme la France, au bon goût légendaire qui a la classe et possède une merveilleuse histoire du beau bijou, les joailliers ne vont certainement pas acheter de belles pièces chez le boulanger ou le viticulteur, et pourtant, je veux comprendre comment fonctionne le marché !

De par mon expérience passée, La France que je visitai très souvent en voiture de long en large, était belle et profitable et je me souviens qu'il y avait dans les vitrines des objets et des créations tellement merveilleux que je retournai en Italie le samedi avec des larmes d'émotion dans les yeux d'avoir vu de si belles réalisations dans les vitrines et de plus également en province.

Je parle de 20 ans en arrière et l'expérience la plus désagréable était toujours le passage à la douane française, démarche difficile et compliquée, qui représentait un obstacle qui a littéralement « coupé les jambes » à beaucoup de collègues et fabricants étrangers. Je pourrai d'ailleurs écrire un livre uniquement sur ce thème, mais cet obstacle n'existant plus, c'est une raison pour y revenir.

Mon impression, que j'espère fausse, est que les joailliers français de « haut de gamme » veulent acquérir les produits les plus laids et à des prix très hauts, pour une question de : chauvinisme ? manque de clientèle ? manque de possibilités financières du consommateur ? problèmes fiscaux ? en quelque sorte, s'il vous plaît, aidez-moi à comprendre et puisque je vous demande votre aide, je vous envoie la liste de tous les bijoutiers auxquels j'ai envoyé une invitation pour Print'Or à Lyon, peut-être me suis-je trompé dans le choix des noms, vous pourriez certainement me renseigner là-dessus.

Il y a de cela très longtemps, j'ai vécu ce qui semblait au début tout au moins, une magnifique expérience à la Place Vendôme, lieu mythique, car c'est le rêve de tous les fabricants bijoutiers d'y faire leur entrée. Mais cela s'est terminé amèrement par la faillite d'un des plus grands joailliers français, et j'ai perdu beaucoup d'argent y compris auprès de ses filiales à l'étranger.

Par conséquent, je crois beaucoup en la province, et en analysant les publicités présentées par les grands groupes de la branche, je constate que comme tout le monde dans le domaine de la joaillerie « ils utilisent le sel pour cuisiner » et comparé à nos réalisations dans le domaine de la joaillerie, le peu d'esprit créatif qu'ils affichent en général, sauf quelques exceptions, ne me donnent pas envie de changer d'orientation.

Poussé par une grande envie de commencer à comprendre, je vous envoie mes meilleures salutations et mes remerciements anticipés pour votre explication qui sera très appréciée et je vous confirme que vous serez toujours « les bienvenus » dans les expositions auxquelles nous participons, je pourrai également vous rendre visite dans votre boutique.

Stefan Hafner

PRODOTTI PER UFFICIO

condizioni preferenziali per soci AOV: **offerta**



VALENZA UFFICIO SISTEMI s.r.l. CONCESSIONARIO OLIVETTI Tecnost

Informiamo che la VALENZA UFFICIO SISTEMI s.r.l., ha finalizzato un'offerta speciale rivolta esclusivamente agli associati AOV, contenente condizioni preferenziali per l'acquisto di determinati prodotti. In particolare, ai soci AOV è offerta la possibilità di acquistare **calcolatrici professionali con convertitore Euro, fax, fotocopiatrici ed altri prodotti per l'ufficio originali Olivetti** dalla Valenza Ufficio Sistemi s.r.l. o dalla Valenza Ufficio Servizi s.r.l. alle seguenti condizioni preferenziali:

- **sconto del 22%** dal listino ufficiale Olivetti Tecnost per pagamento a rimessa diretta.
- **sconto del 14%** dal listino ufficiale Olivetti Tecnost per pagamenti in 10 rate mensili senza interessi.

Inoltre

- ulteriore **extra sconto** pari al **3%** su tutto il fatturato Olivetti acquistato entro il 31 dicembre 2001 (tramite il Gruppo Valenza Ufficio), da riconoscersi in: accessori originali Olivetti, altri prodotti per ufficio, corsi di formazione informatica, software di nostra produzione, installazione ed abbonamenti Internet, contratti di assistenza tecnica o software.

Le aziende interessate possono sin d'ora rivolgersi agli indirizzi sottoriportati, **facendo presente la propria condizione di azienda associata AOV.**

- **Valenza Ufficio Sistemi s.r.l.** (Unica Concessionaria Olivetti a Valenza)
Viale Vicenza 1/A - Valenza - Tel. 0131.957914 - 0131.955576 - Fax 0131.955516
- **Valenza Ufficio Servizi s.r.l.** (Società di Servizi del Gruppo)
Co.In.Or. Palazzina Servizi - Valenza - Tel. 0131.942803 - Fax 0131.951060
- **Responsabile del progetto: sign.na Rosa Motta**
E-mail: valenzaufficio@valenzanet.it



Presentazione Atti del III° Convegno "Gioielli in Italia"

Venerdì 15 febbraio alle ore 17.00 presso il Museo degli Argenti a Palazzo Pitti in Firenze, avrà luogo la presentazione degli Atti del Convegno **"Gioielli in Italia. Sacro e profano dall'antichità ai giorni nostri"**.

L'evento organizzato dalla Associazione Orafa Valenzana sotto l'egida del Ministero per i Beni e le Attività Culturali Soprintendenza per il Patrimonio Storico Artistico Demoetnoantropologico per le Province di Firenze Pistoia e Prato verrà presentato dalla prof.ssa **Maria Concetta Di Natale**.

La collana "Gioielli in Italia", nata nel 1996 con il costante sostegno della Associazione Orafa Valenzana, in questo terzo volume dal titolo "Gioielli in Italia. Sacro e profano dall'antichità ai giorni nostri" raccoglie tredici agili saggi, preziosi per contenuto ed apparato fotografico, i quali ancora una volta testimoniano la grande varietà di punti di vista attraverso cui il mondo affascinante del gioiello può essere indagato ed approfondito.

Gli atti del convegno, risultato concreto delle due giornate di studio promosse dalla Associazione Orafa Valenzana, sotto l'egida del Ministero dei Beni Culturali e dell'Università degli Studi di Firenze, con la collaborazione di prestigiose istituzioni museali italiane ed il sostegno di istituzioni pubbliche e della Fondazione Cassa di

Risparmio di Alessandria, quest'anno hanno come filo conduttore il connubio vitale e proficuo tra sacro e profano che dall'antichità ai giorni nostri ha caratterizzato l'i-

conservato nei tesori delle chiese e nei musei italiani: il Sacro Anello del Duomo di Perugia, le tiare della Sacrestia Papale, i cammei del Museo Archeologico di Firenze, la raccolta di amuleti preziosi del Museo di Arti e Tradizioni Popolari di Roma, la targa devozionale del Museo Poldi Pezzoli di Milano.

La simbologia sacra e profana svolge un ruolo rilevante nella creazione dei gioielli dall'antichità al XX secolo, come emerge negli interventi dedicati ai florilegi a stampa, alle creazioni dell'orafo Giuseppe Gillio, ai gioielli della Casa Calderoni, ai monili utilizzati dai movimenti giovanili contestatori. Tagli inusuali o più tradizionali sono stati proposti nei saggi dedicati agli scritti di Paul Claudel e al "gioiello d'artista", ai monili terapeutici ed al riutilizzo degli ornamenti personali nell'oreficeria liturgica.

I saggi sono firmati da: Maria Cristina Bergesio, Gabriella Capecchi, Laura Casprini, Francesca Gandolfo, Lia Lenti, Dora Liscia Bemporad, Maria Carla Manenti, Marilena Mosco, Luciano Orsini, Letizia Papa, Cecilia Anuska Patitucci, Silvia Pichi, Paola Venturelli.

La copertina degli Atti del Convegno, editi da Marsilio Editori di Venezia



deazione, la fruizione e l'uso del gioiello.

Ricche di spunti e di suggestioni risultano essere le relazioni sul vasto e ancora troppo poco conosciuto patrimonio orafa



Rassegna Fabbricanti Orafi: dall'11 al 13 febbraio 2002

Rassegna Fabbricanti Orafi

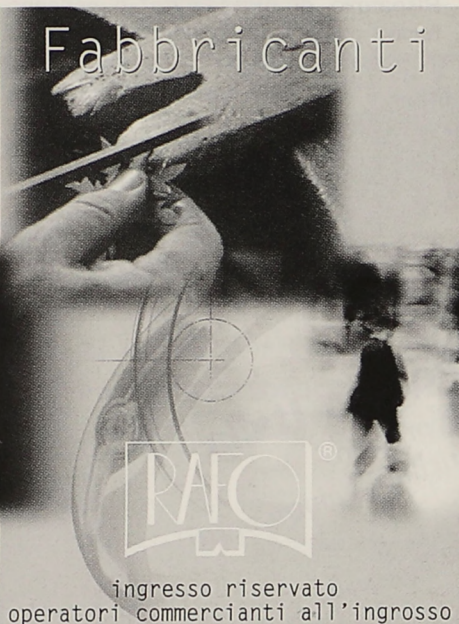
Febbraio
2002

lun. 11
mar. 12
mer. 13

orari

lunedì 10>18:00 continuato
venerdì mercoledì 9:00>18:00 continuato

Valenza (AL) Palazzo Mostre
via Tortona



Fiera della produzione orafa
per il commercio all'ingrosso

merceologie in esposizione:
oreficeria
gioielleria
finita e/o in montatura

formula espositiva:
vetrine anonime e numerate

invito

Il consueto appuntamento di inizio anno rivolto alle aziende artigiane produttrici di oreficeria e gioielleria finita ed in montatura che presentano le nuove collezioni agli operatori commercianti all'ingrosso, unica categoria ammessa alla visita, si è svolto dall'11 al 13 febbraio presso il Palazzo Mostre di Valenza.

Inalterata la formula espositiva che prevede vetrine anonime e numerate con possibilità di contatto immediato, su richiesta, con le ditte espositrici.

Possono aderire alla RAFO unicamente aziende che fabbricano oggetti di oreficeria, gioielleria, argenteria iscritte alle Camera di Commercio delle provincie di Alessandria e Pavia.

L'accesso all'esposizione è consentito alle aziende operanti nel campo del commercio all'ingrosso. Al visitatore viene consegnato, a seguito dell'accredito, formulario riportante la numerazione progressiva delle vetrine. Al termine della visita, in base ai numeri di vetrine selezionate, il visitatore riceve le corrispondenti

informazioni relative alla ragione sociale della ditta espositrice ed ogni informazione tecnica necessaria e propedeutica allo sviluppo dei contatti.

Le ditte espositrici, in fasi successive alla conclusione della manifestazione, riceveranno dall'organizzazione elenco dettagliato delle aziende che hanno manifestato interesse.

Per opportuna consultazione si riporta il regolamento generale della manifestazione sottolineando che sul prossimo numero riporteremo il quadro completo della manifestazione.

RAFO - REGOLAMENTO

PREMESSA

1. AOV SERVICE s.r.l. organizza la Rassegna Fabbricanti Orafi (RAFO) Fiera della Produzione Orafa per il Commercio all'Ingrosso, manifestazione espositiva che intende promuovere l'incontro delle aziende fabbricanti con l'operatore esercente il commercio all'ingrosso.

2. AOV SERVICE s.r.l. non effettua alcuna trattativa commerciale, compito riservato all'azienda che entra in contatto con il visitatore interessato a richiesta di questi.

3. L'esposizione è realizzata con vetrine numerate progressivamente e che quindi risultano prive di ogni contrassegno riferentesi alla ditta, alla quale sono state assegnate mediante sorteggio.

L'assegnazione avviene negli orari stabiliti dalla AOV SERVICE s.r.l. cui l'espositore è tenuto ad attenersi scrupolosamente.

4. AOV SERVICE s.r.l. con il personale addetto riceve ed assiste l'operatore-visitatore di cui controlla le credenziali prima di ammetterlo all'esposizione.

5. Le modalità di apertura dell'esposizione, sia per quanto riguarda le giornate che l'orario, vengono stabilite dalla AOV SERVICE s.r.l.

DITTE AMMESSE

6. Possono accedere alla RAFO, dietro presentazione dell'apposito modulo di iscrizione, unicamente aziende che direttamente fabbricano oggetti di oreficeria



e/o gioielleria, argenteria, di modellazione esclusiva, iscritte alle Camere di Commercio delle Province di Alessandria e di Pavia.

7. L'ammissione viene concessa fino ad esaurimento delle vetrine disponibili. Le aziende iscritte all'Associazione Orafa Valenzana, hanno diritto ad un canone di partecipazione agevolato.

MODULO DI PARTECIPAZIONE

8. Compilazione e sottoscrizione del modulo di adesione è condizione indispensabile per la partecipazione alla manifestazione e parimenti impegna l'azienda partecipante al pagamento del canone previsto anche in caso di mancata partecipazione a causa di eventi aziendali non precedentemente contemplati.

PAGAMENTI

9. Il pagamento del canone di partecipazione avverrà in base alle procedure contemplate nella scheda tecnica e fissate dalla AOV SERVICE s.r.l.

OBBLIGHI DELL'ESPOSITORE

10. Esporre unicamente oggetti di propria produzione.

11. Impegnarsi a rispettare il decreto legislativo 22 maggio 1999, n. 251 e relativo Regolamento disciplinante i titoli e marchi di identificazione per la merce prodotta, esposta e commercializzata.

12. Impegnarsi a rispettare integralmente l'art. 2598 C.C. sulla concorrenza sleale, per cui ogni espositore è tenuto ad esporre in vetrina oggetti originali con tassativa esclusione di modelli che risultino contraffatti e/o copie o imitazioni servili di oggetti di altre aziende.

diata dalla mostra, alla non ammissione alle edizioni successive.

ORGANI DI RAPPRESENTANZA DELLE DITTE ESPOSITRICI

13. Per ogni edizione della manifestazione AOV SERVICE s.r.l. potrà affiancare al personale addetto alle fasi di accredito della clientela, rappresentanza delle ditte espositrici al fine di verificare l'effettuazione degli accrediti. I rappresentanti degli espositori potranno consentire l'ingresso all'area espositiva anche a soggetti non rientranti nella categoria della distribuzione all'ingrosso nel caso in cui sussistano motivazioni di interesse collettivo e comunque a beneficio di tutti gli espositori.

VIGILANZA - ASSICURAZIONE

14. AOV SERVICE s.r.l. provvede alla vigilanza dell'area espositiva diurna e notturna, avvalendosi delle prestazioni di società specializzata per tutta la durata della manifestazione.

15. AOV SERVICE s.r.l. non assume alcun obbligo di custodia delle merci esposte. Ogni espositore è tenuto a provvedere alla copertura assicurativa contro tutti i rischi (furti con o senza destrezza, rapine, incendi,

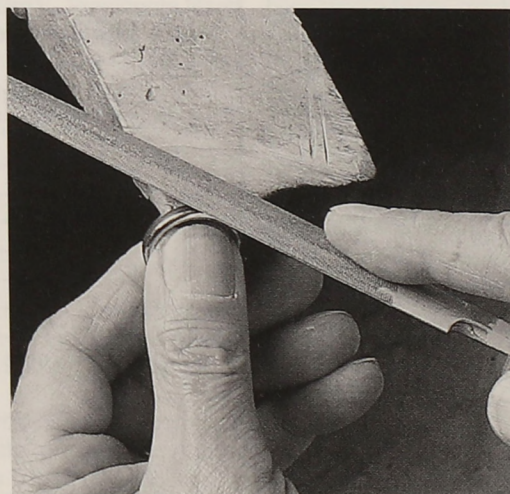
AOV SERVICE s.r.l. si riserva la facoltà di effettuare, attraverso propri incaricati, opportuni controlli e di assumere provvedimenti insindacabili che vanno dall'obbligo di togliere immediatamente dalle vetrine oggetti contestati, all'esclusione im-

mediata da cause diverse, responsabilità civile contro terzi). A fronte di esplicita richiesta scritta da parte dell'espositore, AOV SERVICE s.r.l. potrà estendere copertura assicurativa contro tutti i rischi (furti con o senza destrezza, rapine, incendi, danni da cause diverse, responsabilità civile contro terzi). Il costo assicurativo verrà calcolato in base al valore dichiarato per iscritto dalla ditta espositrice.

16. AOV SERVICE s.r.l. si riserva di stabilire anche in deroga al presente Regolamento norme e disposizioni giudicate opportune e necessarie per meglio regolamentare lo svolgimento dell'esposizione. Tali norme e disposizioni, al pari delle presenti, sono vincolanti ed obbligatorie per tutte le ditte partecipanti.

“Valenza capitale della gioielleria” su RAI International

RAI INTERNATIONAL, canale satellitare trasmesso in tutto il mondo per gli italiani all'estero, ha presentato nei giorni scorsi un ampio servizio su “Valenza, capitale della gioielleria”.



Il programma è andato in onda nella seguitissima rubrica “Leaders”, condotto da Maria Teresa Fabris, che ha realizzato il servizio a Valenza nei giorni scorsi.

Le riprese del programma sono state effettuate presso le ditte Raselli Franco e Berca & C., la sede AOV,



l'Istituto d'Istruzione Superiore "Benvenuto Cellini", ove la conduttrice ha intervistato il prof. Luciano Orsini e alcuni giovani del Master del Politecnico e dei Corsi CAD/CAM.

Storia ed attualità di Valenza, abili artigiani al lavoro, gioielli splendidi, il primo nucleo del Museo presso la sede AOV, la formazione come investimento sulla qualità e sul futuro: questi i contenuti del programma che non ha mancato di attrarre l'attenzione dei nostri concittadini che vivono all'estero e a diffondere una immagine giustamente di alto profilo del lavoro della nostra città. ■

Movimento Soci AOV

■ La ditta Dini Antonio comunica la variazione della propria ragione sociale: **DINI GIOIELLI s.a.s.**
di Antonio Dini & C.
Via San Giovanni, 1 - VALENZA

■ La ditta G. Cervetti & C. comunica la variazione della propria ragione sociale: **G. CERVETTI & C.**
di Cervetti Antonio & C. s.a.s.
Corso Matteotti, 85 - VALENZA

■ La ditta GMD di Cuccato Domenico & C. comunica la variazione della ragione sociale: **G.M.D. s.r.l.**
Via Rimini, 6/G - VALENZA

■ La ditta Roberta Porrati comunica la variazione della ragione sociale: **ROBERTA PORRATI s.r.l.**
Via F. Cavallotti, 57 - VALENZA

NUOVI SOCI

C.R.G.
Porto Scalas, 32 - 09124 Cagliari

CANEPARI SERGIO
Viale Santuario, 50 - Valenza

ÈLLE di IAPICHINO LUCA & C. sas
Viale B. Cellini, 26/A - Valenza

TURRISI GRAZIA
Via Solferino, 16 - Valenza

Nuovi servizi per i Soci AOV

International Advisers:
recupero crediti con particolare riguardo all'estero

Sugli scorsi numeri di AOV Notizie abbiamo ampiamente illustrato la **INTERNATIONAL ADVISERS / HECHAN BV**, società di capitali di diritto olandese con sede ad Amstelveen-Amsterdam, attiva da oltre vent'anni nel settore del recupero nazionale ed internazionale del credito. L'esperienza maturata in oltre vent'anni di attività e, di conseguenza, l'alta percentuale di successo nel recupero dei crediti, consente alla **INTERNATIONAL ADVISERS** di operare sulla base del **no col-**

PRESSO LA SEDE AOV PREVIO APPUNTAMENTO

Gli avvocati dello Studio Legale FORLINI & PERRONE
Alessandria, Via Modena 14
Tel. 0131.252625
Fax 0131.325545
sono a disposizione per meglio e più compiutamente illustrare le opportunità ed i vantaggi offerti dalla società di recupero crediti INTERNATIONAL ADVISERS

lection = no fee (nessun recupero = nessun costo) offrendo alla propria clientela un indubbio vantaggio economico.

In Italia, per l'attività del recupero nazionale ed internazionale del credito, la **INTERNATIONAL ADVISERS** si avvale della fattiva collaborazione dello **Studio Legale FORLINI & PERRONE** - Alessandria, Via Modena 14 - Tel. 0131.252625 Fax 0131.325545.

TARIFFE

Lire al minuto

FASCIA 1

feriali
dalle 8 alle 18.30

FASCIA 2

feriali
dalle 18.30 alle 22
sab. e dom. dalle 8 alle 22

FASCIA 3

tutti i giorni
dalle 22 alle 8

Urbana e distrettuale	45	45	45
Provinciali	95	48	48
Nord-Ovest e Lombardia	105	55	48
Nazionale	115	65	48
Rete Mobile Italia	445	295	295
Francia e Svizzera	190	190	190
USA e Canada	190	190	190
POP Urbani Noicom	25	15	15

nessun canone, nessuno scatto alla risposta, fatturazione al secondo

Chi telefona con NOICOM recupera il canone Telecom Italia

Soglia di traffico

Tutti
da L. 180.000
da L. 300.000
da L. 400.000
da L. 1.000.000
da L. 2.000.000
da L. 3.000.000
da L. 4.000.000
oltre L. 5.000.000

Recupero

L. 4.500
L. 9.000
L. 18.000
L. 30.000
L. 80.000
L. 160.000
L. 240.000
L. 320.000
L. 400.000

Nel conteggio può essere incluso anche il traffico diretto verso i POP Internet, utilizzando il numero POP preceduto da 10147



I Soci AOV possono richiedere appuntamenti individuali per esaminare casi di recupero crediti di proprio interesse (contattare gli uffici AOV - tel. 0131.941851) ■

Servizio telefonico Noicom s.p.a.

La Convenzione stipulata con la Società Noicom s.p.a., operatore telefonico che fornisce servizi a chi vive e lavora in Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta, consente ai soci AOV che ne faranno richiesta effettuare chiamate urbane in tutt'Italia, all'estero e verso tutti i cellulari a condizioni vantaggiose.

ulteriori informazioni possono essere richieste direttamente presso gli uffici AOV (rag. Bruno Casu).

L'accesso al servizio NOICOM avviene mediante l'installazione, completamente gratuita, effettuata da personale specializzato di un dialer (instradatore telefonico) che non modifica e non interferisce nella maniera più assoluta con l'impianto telefonico dell'Utente. Noicom s.p.a. rende disponibile la propria offerta ai servizi TLC, presente e futura, garantendone la qualità, la competitività e l'attualità nel tempo per consentire una corretta fidelizzazione del mercato.

L'oggetto della Convenzione - Noicom s.p.a. opererà, come presidio sulla clientela indirizzata, individuata negli associati AOV che vorranno aderire:

④ Uno sconto dell' 1% annuale maturato sul traffico generato. Tale sconto verrà accreditato alla fine dell'anno.

④ Le tariffe espresse IVA esclusa come specificate nella tabella. ■

Corsi IGI: calendario

I prossimi incontri in programma sono:

- CORSO PERLE
11/15 MARZO 2002
- CORSO PRATICO / GLOBALE
18/29 MARZO 2002 (5 settimana)
8/19 APRILE 2002 (6 settimana)
6/17 MAGGIO 2002 (7 settimana)
10/21 GIUGNO 2002 (8 settimana)
8/19 LUGLIO 2002 (9 settimana)
- CORSO DIAMANTE
27 MAGGIO - 7 GIUGNO DIA 1
24 GIUGNO - 5 LUGLIO DIA 2

9/20 SETTEMBRE DIA 3
7/18 OTTOBRE DIA 4

I corsi avranno luogo nella sede IGI di Valenza in Piazza Don Minzoni, 1 (sede AOV). Gli interessati possono contattare la coordinatrice delle attività IGI a Valenza, la Sig.a Leila Raiteri allo 348-0013452. ■

Agenda AOV Periodo: dal 1° al 31 gennaio 2002

Si riportano per ogni mese incontri e riunioni svolte dai competenti organi associativi e dalla Struttura AOV. Gli associati possono richiedere maggiori informazioni presso gli uffici.

7 gennaio

● ore 11.30 - Milano - Incontro Confedorafi e Fiera Milano International. Partecipa Presidente e Direttore AOV.

9 gennaio

● ore 15.00 - Roma - Tavolo orafa-argentero presso Ministero Attività Produttive. Partecipa Direttore AOV.

● ore 18.15 - Valenza (sede) - Comitato Esecutivo AOV.

10 gennaio

● ore 12.00 - Alessandria - Incontro con Direttore e Ufficio stampa Unione Industriale. Partecipa Dr. Buzzi.

11 gennaio

● ore 17.00 - Valenza - Incontro con il designer Beppe Pasciutti e Ass. Vitarte. Partecipa Direttore AOV.

15 gennaio

● Visita a VicenzaOro1 - Presidente Illario e dr. F. Fracchia.

● ore 10.30 - Valenza (sede) - Troupe RAI International per servizio su Valenza Capitale della Gioielleria (vedi notizia a pag. 19)

16 gennaio

● ore 11.30 - Valenza (Comune) - Incontro con Sindaco di Valenza. Partecipano Presidente e Direttore AOV.

17 gennaio

● ore 10.30 - Torino - Incontro presso Regione Piemonte su programma promozionale all'estero 2002. Partecipa dr. F. Fracchia.

● ore 11.30 - Vicenza - Incontro con direttore Generale Fiera di Vicenza, Andrea Turcato. Partecipa Direttore AOV.

Prenotazione Lotti per edificazione laboratori orafi in Valenza Zona D/2 (Co.In.Or.) e Zona D/4

(str. Solero, reg. Gropella)
Possibilità di prenotazione lotti, per nuova edificazione laboratori orafi di varie metrature in Valenza P.I.P. D/2 (zona orafa CO.IN.OR.) e P.I.P. D/4 (str. Solero, Reg. Gropella). Per informazioni rivolgersi presso l'AOV (tel. 0131.941851) oppure presso il consulente urbanistico arch. Paolo Patrucco, Valenza, Piazza Gramsci, 12/B tel. 0131.942014.

18 gennaio

● ore 11.00 - Valenza (sede) - Visita delegazione AIRC. Partecipano Presidente Illario, direttore AOV, dr. F. Fracchia e S. Raiteri.

19 gennaio

● Madrid. Inaugurazione e serata di gala Mostra BARNAJOYA Partecipano Presidente AOV, Illario e dr. F. Fracchia.

● ore 16.00 - Vicenza - Comitato Espositori. Partecipa Cons. Guarona.

22 gennaio

● ore 11.30 - Torino Regione Piemonte - Incontro per protocollo d'intesa su nuovo Palazzo Mostre. Partecipano Presidente Illario, direttore AOV e dr. F. Fracchia.

24 gennaio

● ore 14.30 - Valenza (sede AMV) - Incontro per problematiche rifiuti orafi. Partecipa S. Raiteri.

28 gennaio

● ore 12.30 - Valenza (sede) - Incontro con Sallorenzo Editore. Partecipano Presidente Service A. Dini, cons. Roland Smit e direttore AOV.

● ore 21.15 - Valenza (sede) - Consiglio di Amministrazione AOV.

29 gennaio


● ore 10.00 - Alessandria - Incontro in Camera di Commercio per Progetto Sprint. Partecipa Direttore AOV.

● ore 11.00 - Valenza (sede) - Incontro con aziende per Missione in Cina. Partecipa dr. F. Fracchia.

30 gennaio

● ore 10.00 - Valenza (sede) - Incontro con dr. Poma, "Biellaintraprendere". Partecipa Direttore AOV e dr. F. Fracchia.

● ore 11.30 - Valenza (sede) - Incontro con dr. Gogliano e dr. De Candia per Quiar/Cassa di Risparmio di Alessandria. Partecipa Direttore AOV. ■



Invito

“la Qualità è il nostro Gioiello più Prezioso”

 valenzagioielli

Mostra di gioielleria e oreficeria

riservata agli operatori del settore.

2-5

m a r z o

2002

Per informazioni:

AOV Service s.r.l.
P.zza Don Minzoni, 1
15048 Valenza Italy

tel.: +39 0131 941851
fax: +39 0131 946609

e.mail: aov@interbusiness.it
www.valenza.org



Mostra "VALENZA GIOIELLI"

**Dal 2 al 5 marzo alla XIX° edizione di primavera
brilla di nuovo la solidarietà in favore dell'AIRC
Associazione Italiana Ricerca contro il Cancro**

La XIX° edizione della mostra di gioielleria "VALENZA GIOIELLI" sarà inaugurata **sabato 2 marzo alle ore 12.00** dal **Sottosegretario alle Attività Produttive, On. STEFANO STEFANI**. L'autorevole attenzione di alti esponenti del Governo è testimonianza del valore indiscusso della creatività e del rilievo economico e sociale del comparto valenzano.

GIOIELLI E GENEROSITÀ

L'appuntamento primaverile con "Valenza Gioielli" la fiera internazionale specializzata nell'alta gioielleria ed oreficeria, alla sua XIX° edizione, in programma dal 2 al 5 marzo 2002, brilla non solo di luce riflessa.

Accanto allo splendore delle creazioni della maestria e della fantasia di artigiani orafi e gioiellieri, nei diecimila metri quadrati espositivi del Palazzo delle Mostre, in via Tortona, c'è posto anche per lo sfavillio della solidarietà.

L'eccezionale vetrina ospita, infatti, la collezione di un centinaio di gioielli donata dalle aziende valenzane in favore dell'Associazione Italiana per la Ricerca contro il Cancro (AIRC).

Il prezioso lotto verrà messo all'asta nel corso di tre appuntamenti che si terranno a marzo e a settembre in tre prestigiose ed esclusive location:

- **16 marzo 2002 - Roma**
Palazzo Altieri - sede A.B.I.
Associazione Bancaria Italiana
- **19 marzo 2002 - Napoli**
Foyer del Teatro San Carlo
- **12 settembre 2002 - Isola Bella**
Lago Maggiore

I fondi che verranno raccolti consentiranno il finanziamento di borse di studio per giovani ricercatori.

L'iniziativa verrà presentata ufficialmente nel corso di "Valenza Gioielli", la mostra di settore fra le più rinomate a livello nazionale ed estero, con l'intervento del presi-



"la Qualità è il nostro Gioiello più Prezioso"

Benvenuti alla 19ª edizione.

dente nazionale dell'AIRC, **Jacopo Vittorelli** e del professor **Umberto Veronesi**, ex Ministro della Sanità.

L'auspicio è di bissare, se non di superare, il successo ottenuto nel 1998, quando i gioiellieri valenzani contribuirono a consegnare all'AIRC oltre duecento milioni di lire.

In passerella, dunque, non solo monili dalla forte caratterizzazione e dall'identità riconoscibile per l'originalità del design, per la finitura della lavorazione e per la qualità delle pietre impiegate, ma anche un cuore che risplende per umanità e altruismo.

ATTIVITÀ COLLATERALI

Sabato 2 marzo ore 16.30

Presentazione studio strategico del mercato dell'oreficeria e dell'argenteria in Spagna. A cura dell'Istituto Nazionale per il Commercio con l'Estero. Alla presentazione seguirà cocktail per gli intervenuti offerto dall'ICE.

Domenica 3 marzo ore 20.45

Relais Villa Pomela, Novi Ligure - Cena di "Valenza Gioielli".

Adesioni e prenotazioni presso segreteria AOV (tel. 0131.941851).



ELENCO ESPOSITORI

Come di consueto sono a disposizione spazi pubblicitari che qualora interessate, le aziende possono prenotare compilando l'apposito coupon allegato o contattare direttamente gli uffici AOV.

Di seguito si riportano i costi degli spazi pubblicitari:

POSIZIONI NORMALI

PAGINA IN B/N L. 800.000 (+ IVA)

PAGINA COLORI L. 1.000.000 (+ IVA)

POSIZIONI SPECIALI

N.B.: essendo posizioni uniche varrà la data di prenotazione

I° ROMANA L. 1.500.000 (+ IVA)

II° COPERTINA L. 1.500.000 (+ IVA)

III° COPERTINA L. 1.500.000 (+ IVA)

IV° COPERTINA L. 2.500.000 (+ IVA)

INVITI ALLA CLIENTELA

Anche per l'edizione di primavera sono previste particolari agevolazioni logistiche per la clientela in visita a "Valenza Gioielli" segnalata dagli espositori.

I clienti indicati dagli espositori - tramite il coupon precedentemente inviato riceveranno l'invito personalizzato di partecipazione contenente in evidenza il nome della azienda quale soggetto che estende l'invito.

ANNUNCIO INVITO BI-LINGUE

Sono a disposizione gli inviti bi-lingue (italiano/inglese) che pubblicizzano la manifestazione. Le ditte potranno ritirarli gratuitamente presso gli uffici dell'AOV.

Si ricorda che tale invito non consente l'accesso in fiera bensì deve comunque essere accompagnato da un documento attestante l'appartenenza al settore.

TESSERE E INGRESSI

Tessera "Visitatore"

Per gli ospiti non rientranti nelle categorie professionali sono a disposizione i soliti "vouchers" numerati che saranno rilasciati alle ditte dietro presentazione di richiesta utilizzando il modulo riportato in queste pagine.

Si rammenta che tali pass non danno diritto all'accesso in fiera bensì al ritiro presso la reception di tessera "VISITATORE" dietro presentazione di documento di identità. Il titolare quindi avrà diritto di ingresso in tutti i giorni di fiera ma non quello di intrattenere rapporti commerciali con le

aziende espositrici.

I "vouchers" che dovranno essere convalidati con il timbro della ditta richiedente e saranno rilasciati come segue:

● **6 vouchers** per le ditte titolari di 1 o 2 stands.

● **12 vouchers** per le ditte titolari di più di 2 stands.

Tessere Dipendenti

Tali tessere avranno validità limitata all'ultimo giorno di fiera:

martedì 5 marzo 2002

Le ditte potranno richiederle attraverso il modulo qui pubblicato, allegando altresì l'elenco nominativo di coloro che ne usufruiranno. Richieste verbali o incomplete non saranno soddisfatte.

Le tessere dovranno riportare il nominativo ed essere convalidate con il timbro della ditta richiedente.

LAVORI DI ALLESTIMENTO E DI SMOBILIZZO

I lavori di allestimento potranno essere effettuati a partire da lunedì 25 febbraio con orario: 8.30/12.30 - 14.30/19.00 **fino a venerdì 2 marzo** alle ore 12.00.

I lavori di smobilizzo potranno essere effettuati nei giorni susseguenti la chiusura della manifestazione e precisamente: **mercoledì 6, giovedì 7 e venerdì 8 marzo** con lo stesso orario del periodo di allestimento.

SERVIZI LOGISTICI

Come ogni anno, "Valenza Gioielli" offrirà ai clienti in visita la possibilità del taxi gratuito dagli aeroporti di Milano, Torino e Genova.

E' inoltre attivo anche il servizio bus-navetta dai principali alberghi di Alessandria e dalla Stazione FS di Alessandria alla mostra e viceversa.

Per le prenotazioni di quanto sopra e per tutto quello che riguarda le sistemazioni logistiche basta rivolgersi a:

Agenzia Viaggi

Happy Tour Passalacqua Viaggi

Via Cairoli, 4 - Valenza

Tel. 0131.924123 - Fax 0131.955798. ■

CIRCOLARE AGLI ESPOSITORI

Nei giorni scorsi è stata inviata una circolare a tutti gli espositori contenente:

1. PERMESSO LAVORI DI ALLESTIMENTO

da utilizzare da lunedì 25 febbraio a venerdì 1° marzo 2002 per l'entrata al padiglione fieristico durante il periodo di allestimento.

2. MODULO RICHIESTA VOUCHERS e TESSERE DIPENDENTI

da utilizzare per richiedere le tessere corrispondenti

3. SCHEDA PRENOTAZIONE PUBBLICITA' SU ELENCO ESPOSITORI

da utilizzare per prenotare uno spazio pubblicitario

Chi non l'avesse ricevuta, può richiederne copia presso gli uffici AOV.

Invitiamo inoltre i Sigg. Espositori di segnalare eventuali variazioni intervenute (ragione sociale, cambio di indirizzo, numeri telefonici, ecc.) facendole pervenire al più presto all'ufficio segreteria.

In mancanza di risposta, sarà ritenuta valida la dizione del precedente elenco espositori.



L'industria della gioielleria nella Repubblica Popolare Cinese

Di seguito riproponiamo un estratto, di particolare interesse per gli operatori del settore orafa-gioielliero, della documentazione, redatta dall'Ufficio ICE di Shanghai nell'aprile 2001, sulla gioielleria nella Repubblica Popolare Cinese.

1. La Repubblica Popolare Cinese

La Repubblica Popolare Cinese (R.P.C.) si situa nella zona orientale dell'Asia. La popolazione cinese ufficiale ha già raggiunto il miliardo e duecento milioni di persone ed appartiene per la stragrande maggioranza all'etnia Han. Tuttavia esistono anche altre 56 minoranze etniche sostanzialmente situate nelle regioni di frontiera, soprattutto quella occidentale.

La R.P.C. nel 1979 ha inaugurato la politica della "porta aperta" che la ha progressivamente avvicinata al mondo occidentale e al sistema economico capitalistico. La Cina afferma di seguire "un'economia di mercato socialista" o "socialismo con caratteristiche cinesi". La R.P.C. copre un territorio di 9.6 milioni di chilometri quadrati, suddiviso amministrativamente in 27 province, di cui 5 autonome (MONGOLIA interna, TIBET, XINGJIANG, GUANXI e NINGXIA) e 4 municipalità autonome (BEIJING, SHANGHAI, TIANJIANG, CHONGQUING) che fanno riferimento direttamente al governo centrale come le province.

2. Riserve e produzione di oro

Le risorse cinesi di oro sono attualmente comparativamente ricche e dovrebbero aumentare con un piano a lungo termine di sviluppo dell'industria aurifera. Dai dati che sono stati pubblicati negli ultimi due anni, dal 1975 ad oggi le riserve di oro si sono duplicate. Attualmente ci sono oltre 500 miniere di oro in Cina rappresentando il più grande produttore al mondo. La produzione aurifera nel 2000 è stata di 172 tonnellate. A livello paese la produzione vede un andamento molto irregolare con punte negli anni 1980, 1985, 1989, 1990, 1991, 1995 e 1997 in cui sono stati superati incrementi annui del 15%. La produzione è concentrata nelle province Shangdong, Heilongjiang, Henan, Hebei, Shanxi e Liaoning.

Lo sfruttamento delle miniere d'oro è controllato, a livello centrale, dal *Ministry of Geology & Minerals* e la lavorazione di oro è diretta dalla *Administration Bureau of Ministry of Economy and Commerce*. La *People's Bank of China*, la banca centrale cinese, è invece incaricata di "regolare" la produzione e la vendita di oro.

Il valore di produzione dell'industria di oro è stato di US\$ 2.51 miliardi per l'anno 2000, un aumento dell'8.3% rispetto all'anno precedente. Il valore aggiunto della lavorazione ha invece registrato la cifra di US\$ 601 milioni con un incremento del 10.8% rispetto al '99.

Dalle miniere il prodotto grezzo passa alle unità di lavorazione che si incaricano di raccogliere il minerale che viene poi trasferito alle filiali locali della China Arts and Crafts General Corp. e della People's Bank of China. Alcune miniere hanno nelle vicinanze anche le unità produttive, in modo da accorciare i tempi di trasporto per la lavorazione. Sono generalmente le società di trading "import-export corporations" che si organizzano in modo tale da avere delle unità di lavorazione vicino alle miniere.

Lo sfruttamento minerario non è ancora oggi completamente regolato anche se l'intervento dello Stato è ancora pesante ed il "privato" ha introdotto molto spesso degli elementi di confusione oltre che di competizione.

Per gli stranieri lo sfruttamento minerario non è ancora liberalizzato come non lo è la produzione di oro. Ufficialmente il mercato non è ancora aperto agli stranieri e solo recentemente sono state approvate delle joint-ventures per lo sfruttamento di miniere in profondità che presentano notevoli difficoltà di sfruttamento.



3. Il mercato cinese della gioielleria

Nel 1994 le vendite sono ammontate a 5.6 miliardi di RMB, nel 1999 la cifra era salita a 10 miliardi di RMB. I consumi si sono stabilizzati quantitativamente sulle 400-500 tonnellate di oro.

La gamma dei prodotti offerti si è accresciuta ed oggi ai soli prodotti in oro si affiancano prodotti in altri metalli preziosi, diamanti e pietre dure. L'oro è ancora nella R.P.C. non solo un metallo prezioso destinato alla produzione di gioielleria, ma anche una riserva monetaria, tipicamente in campagna, quindi valuta forte. Questa situazione sta cambiando nelle grandi città, molti risparmiatori investono abitualmente in Borsa e beni immobili.

Il prezzo dell'oro al dettaglio è stato fatto fluttuare secondo la domanda e l'offerta del mercato. La *People's Bank of China* ha anche sostenuto il prezzo dell'oro pagato alle miniere in modo da ridurre la forte differenza tra il prezzo dell'oro cinese e quello dei mercati internazionali. Quest'azione è stata naturalmente motivata dal tentativo di ridurre il contrabbando di oro da Hong Kong.

L'importazione di minerale ad alto contenuto di oro è ancora impedito dalla *People's Bank of China*, pertanto l'importazione di gioielleria in oro non è permessa, se non tramite la banca centrale. Ciò non significa che forti quantitativi di gioielleria in oro entrino attraverso diversi canali paralleli nella R.P.C.

IMPORT/EXPORT GIOIELLERIA

YEAR	IMPORT (1.000 US\$)	INCREASE (%)	EXPORT (1.000 US\$)	INCREASE (%)
1992	860.187		1.005.363	
1993	848.502	- 1.36	881.400	- 12.33
1994	1.030.535	21.45	1.499.039	70.07
1995	1.027.399	- 0.30	1.752.172	16.89
1996	1.049.200	2.12	1.278.222	- 27.05
1997	1.378.354	31.4	1.787.528	39.9
1998	1.235.104	-10.4	2.095.363	17.2
1999	2.062.899	67.0	2.527.557	20.6

I dati riportati nelle tabelle dimostrano che l'importazione di diamanti è passata da US\$ 135 milioni nel 1995 a US\$ 450 milioni nel 1999, mentre l'importazione di oro per ornamento tramite la Bank of China è passata da US\$ 37.8 milioni nel 1995 a US\$ 18.5 milioni nel 1999.

La domanda di oro non è facilmente quantificabile poiché, come già precisato, l'oro ha due destinazioni principali: come riserva per la banca centrale e come metallo prezioso per gli acquisti di gioielleria.

Per quanto riguarda il primo punto, l'oro destinato a riserva, i dati non sono disponibili e sono gelosamente custoditi, per quanto riguarda l'oro lavorato, da un rapporto del *China Daily* risulta che nel 1999 la domanda di oro per la lavorazione di gioielleria è stata di 205 tonnellate. Secondo l'indagine del World Gold Council, la domanda di oro nel 2000 è stata di 329.3 tonnellate per tutta la Cina, incluse Taiwan e Hong Kong.

IMPORT/EXPORT ORO ORNAMENTO E ACCESSORI

YEAR	IMPORT (1.000 US\$)	INCREASE (%)	EXPORT (1.000 US\$)	INCREASE (%)
1995	37.776	- 0.30	817.441	
1996	45.886	21.5	756.980	- 7.4
1997	35.033	- 23.7	1.067.463	41.0
1998	22.387	- 36.01	1.369.298	28.3
1999	18.454	- 17.6	1.648.927	20.4

4. Analisi del consumo di gioielleria

Secondo un'indagine effettuata su duemila residenti a Beijing, Shanghai, Guangzhou e Dalian, il 53.5% dei cinesi con un reddito superiore a RMB 1.200 al mese (circa US\$ 150) comprerebbero annualmente più di un articolo di gioielleria (includendo altri metalli preziosi e pietre dure). La tipologia dei prodotti acquistati è la seguente:

<i>anelli</i>	23.9%
<i>collane</i>	14.6%
<i>orecchini</i>	8.9%
<i>braccialetti</i>	6.9%
<i>spille</i>	5.3%
<i>altri</i>	42.0%

Nella voce *altri* sono incluse le monete e vari monili con rappresentazioni degli animali dello zodiaco cinese regalati in occasione di nascite o ricorrenze particolarmente significative.

Gli acquisti sopra descritti coprono il 20-24% del mercato.

IMPORT/EXPORT DIAMANTI

YEAR	IMPORT (1.000 US\$)	INCREASE (%)	EXPORT (1.000 US\$)	INCREASE (%)
1995	135.190		109.318	
1996	177.453	31.3	146.222	33.8
1997	262.458	47.9	228.831	56.5
1998	301.136	18.2	264.292	16.0
1999	449.951	49.4	371.934	40.2

Source: *China Statistic Year Book*



Per tipologia di prodotto gli acquisti sono così suddivisi:

oro a 24 Kt	38.9%
oro a 18 Kt e 18 Kt per incisione	11.9%
diamanti	12.3%
oro forgiato	10.5%
platino	8.9%
gemme	5.8%
argento	5.1%
gioielli dorati o argentati	5.1%
gioielli laminati oro e argento	3.3%

Una analisi per sesso, età e lavoro mostra una grande differenza nella scelta dei prodotti. Ad esempio, per tipologia di prodotto e sesso, le collane sono molto più richieste dal gruppo "donne"; per fascia di età il 36.1% della popolazione al di sotto dei 30 anni sceglie gli anelli (il doppio rispetto agli altri gruppi di età); per tipologia di lavoro, gli impiegati in società di stato preferiscono gioielleria che non sia solo di oro, argento o perle.

Anche il luogo di residenza sembra caratterizzare gli acquisti: i residenti di Guangzhou preferiscono gioielleria, non solo in oro o argento, in quantità maggiori rispetto ai residenti di Beijing. Nonostante ciò, sembra che il 43.7% dei residenti di Guangzhou con reddito medio/alto abbia dichiarato di essere disposto nel 1999 ad acquistare gioielli in oro, argento o perle, rispetto al 27.6% dei residenti di Beijing al 19.3% di Shanghai, il 9% di Dalian.

Il 45.52% di residenti di età oltre i 31 anni ha una preferenza per gioielleria in oro, mentre i più giovani di 30 anni (o il 37.5%) ha maggiore interesse per gioielli in oro e diamanti.

Secondo l'indagine del WGC condotta su un campione di 1.500 persone a Beijing, Shanghai e Guangzhou i maggiori acquirenti di oreficeria sono donne tra i 23 e 35 anni di età e che tra gli acquirenti la popolazione giovane costituisce il 60% del mercato dei consumatori. Preferiti sono gioielli a prezzi ragionevoli con disegni alla moda e buona lavorazione.

Tra questi intervistati, il 69% ha dichiarato di aver acquistato gioielleria per uso personale, il 31% per regalo.

5. Dazi doganali

In linea generale il livello dei dazi doganali è molto elevato e svolge un ruolo di protezione dell'industria locale, poichè ha la funzione di contenere e controllare le importazioni dei beni di consumo. Comunque, la tendenza è quella di ridurre progressivamente i dazi, anche in vista dell'ingresso nel W.T.O.

L'ultima riduzione della tariffa doganale era 1° gennaio 2001. Nonostante questa riduzione l'imposizione sui prodotti di gioielleria è ancora elevata (media 21.8%) e rappresenta un freno alle importazioni nel mercato cinese. E' comunque sempre maggiore il quantitativo di prodotti che entra attraverso "canali paralleli", in particolare dal sud del Paese: questa realtà non può essere ignorata anche se ovviamente il carattere di tali operazioni comporta dei margini di rischio e non da nessuna garanzia di stabilità nel tempo. Oltre ai dazi di importazione, su tutto l'abbigliamento viene applicata una imposta sul valore aggiunto (V.A.T.) del 17%.

Sul fronte della legislazione doganale non ci sono altre limitazioni o disposizioni di particolare rilievo da segnalare.

DAZI IN VIGORE IN CINA DALL' 01.01.2001 SUI PRINCIPALI ARTICOLI DI GIOIELLERIA

CODICE	ARTICOLO	DAZIO	VAT	TASSA SUI CONSUMI
71011010	perle naturali	36	17%	10%
71011090	perle allevamento	24	17%	10%
71021000	diamanti	3	17%	10%
71039100	gemme	8	17%	10%
71031100	argento	36	17%	
71131910	oro	24	17%	

6. Canali distributivi della gioielleria importata

I canali più usati per la distribuzione nella R.P.C. di gioielleria importata sono:

- società cinesi di import-export
- società in joint-venture
- reti di distribuzione create da società di Hong Kong e Taiwan.

Ad esempio a Shanghai un canale distributivo cinese molto conosciuto è la *Shanghai Arts & Crafts Corp.*, costituita da un gruppo di imprese. ricerca, produce, vende all'ingrosso e al dettaglio e importa gioielleria.

Il sistema di distribuzione è ancora in fase di costruzione e ristrutturazione e pertanto non si può descrivere in modo definitivo né deve essere concepito come immutabile. Dipende, come in altri settori, da una evoluzione generale di tutto il sistema cinese, da una maggiore o minore apertura del paese e dalla lenta ristrutturazione del settore della gioielleria. ■



Cina: nuova frontiera del platino

Di seguito La Cina è diventata il più importante mercato mondiale per i gioielli in platino con una crescita nel 2001 di oltre il 15% rispetto all'anno precedente.

Oggi in Cina la maggior parte dei gioielli con diamanti è in platino.

a cura di Platinum Guild International

L'ingresso della Cina nel WTO (World Trade Organisation) ha clamorosamente portato alla ribalta il mercato cinese. Con percentuali di crescita del PIL nell'ordine dell'8% e un'inflazione a livello zero, la Cina si candida al sesto posto tra le economie mondiali.

Un immenso mercato anche per l'industria orafa internazionale con oltre 600 milioni di potenziali acquirenti (tante sono infatti le donne cinesi tra i 15 e i 64 anni di età) che, per la gioielleria in platino, è già diventato il più importante mercato di consumo al mondo. Ma anche un'incredibile "attore protagonista" del settore - con oltre 25 mila aziende orafe e 3 milioni e mezzo di addetti - che andranno sempre più affermando una vocazione all'export. Per analizzare i vari aspetti di questa incredibile realtà in vista della possibile costruzione di un "ponte" di collegamento tra gli operatori orafi occidentali e quelli cinesi, la Platinum Guild International ha invitato la responsabile della propria sede di Shanghai, Ms. Ella Gu, a Vicenzaoro1 dove sono stati presentati i fattori salienti dell'incredibile affermazione dei gioielli in platino presso i nuovi consumatori cinesi.

Nel 2000, la produzione cinese di gioielli in platino è stata valutata da Johnson Matthey nell'area dei 420 milioni di dollari con un **incremento del 23,6%** rispetto all'anno precedente. A questa cifra vanno aggiunti i quasi 100 milioni di dollari di manufatti in platino d'importazione, prevalentemente canalizzati tramite Hong Kong. Oggi la quota di mercato dei gioielli in platino in Cina è di circa il 20%, sud-

divisa tra anelli (35%), catene (30%) e ciondoli (17%).

La Cina è diventata il più importante mercato mondiale per i gioielli in platino con una crescita nel 2001 di oltre il 15% rispetto all'anno precedente. Oggi in Cina la maggior parte dei gioielli con diamanti è in platino.

Per illustrare questa nuova realtà, il potenziale di un mercato in crescita, i prodotti e le dinamiche di un mercato immenso ma ancora sconosciuto, la Platinum Guild International ha organizzato a Vicenzaoro1 una presentazione intitolata **"La Cina e i nuovi sviluppi nel mondo del platino"**.

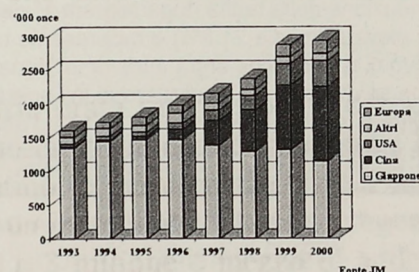
Erano presenti James Courage, Chief Executive Platinum Guild International, Ella Gu, direttore esecutivo della PGI China e Wilma Viganò, amministratore delegato della PGI Italia.

La presentazione si è inserita nell'ambito delle attività promozionali realizzate in collaborazione con l'Ente Fiera di Vicenza in vista della **Luxury China** che avrà luogo a Shanghai nel settembre 2002.

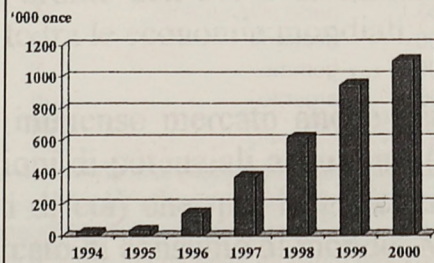
LA CINA E I NUOVI SVILUPPI NEL MONDO DEL PLATINO

Fonte: JOHNSON MATTHEY

Consumi di gioielli in platino nel mondo



Consumi di gioielli in platino in Cina



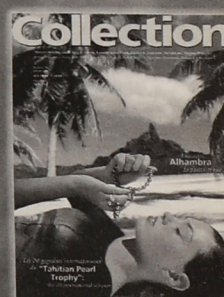


Claude Mazloum

Would you like to enter one of the following markets? :

- Near and Middle East,
- North Africa,
- Turkey,
- Iran,
- Greece and Cyprus.

COLLECTION MAGAZINE & COLLECTION AGENCY will be proud to be your privileged partners with their publicity and promotion infrastructure.



P.O.Box. 165893 Beirut/LEBANON

Tel.: 00961 1 327376

Fax: 00961 1 338824

Mob: 00961 3 319941

E-mail : redac@collection-magazine.com



Nichel: Utilizzo in oreficeria

Di seguito riproponiamo alcune riflessioni sull'utilizzo del Nichel in oreficeria, a firma Mauro Caneschi, ritenendolo di grande importanza per tutti gli orafi, gioiellieri, argentieri che si trovano quotidianamente a combattere con questo problema.

a cura del dott. MAURO CANESCHI, Direttore Laboratorio S.A.G.O.R. della C.C.I.A.A. di Arezzo

La Direttiva Europea 94/27/CE, che limita l'utilizzo del Nichel è ormai una realtà operante nei paesi dell'Unione Europea.

Il Decreto del Ministero della Sanità del 21 marzo 2000 pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 15 giugno, **recepisce tale Direttiva adeguando di fatto l'Italia al resto d'Europa.**

Il Decreto prevede, tra l'altro, che dal 21 luglio 2001 i prodotti non conformi non potranno essere venduti o ceduti al consumatore finale, salvo quelli legalmente immeddi sul mercato finale prima del 21 luglio 2000.

E' da sottolineare che la Direttiva Europea in parola non si applica unicamente al settore orafa-gioielliero ma comprende tutti gli oggetti contenenti Nichel a contatto diretto e prolungato con la pelle quali, ad esempio: orologi, cinturini, occhiali, zip, ecc... La Direttiva è entrata in vigore al momento della pubblicazione delle Norme Tecniche ad essa riferita e specificate in tabella.

E' chiaro a questo punto che per essere in regola con la Direttiva europea sopra descritta, gli orafi e gli argentieri dovranno utilizzare o produrre:

1. Oggetti utilizzabili per piercing e spilli per orecchini: leghe esenti da Nichel dato che la quantità di Nichel permessa è talmente bassa da escludere in pratica la sua presenza (0.5 millesimi).

2. Bracciali, collane, anelli e affini: leghe che pur contenendo Nichel ne rilasciano molto poco (0.5 ug/cm2/settimana) o perché ne contengono molto poco o perché sono molto poco ossidabili e cioè sono ad un titolo altro oppure contengono metalli

1. EN 1810

Metodo di prova di riferimento per la determinazione del contenuto di Nichel per mezzo della spettrofotometria ad assorbimento atomico.

Si riferisce alla determinazione della quantità di Nichel totale contenuto negli oggetti che sono in contatto con i tessuti in via di cicatrizzazione (lobi delle orecchie forati per orecchini o piercing in altre parti del corpo).

Vengono fissate le modalità di analisi e il limite di contenuto del Nichel a **0.05%.**

2. EN 1811

Metodo di prova di riferimento per il rilascio del Nichel da prodotti destinati ad entrare in contatto diretto e prolungato con la pelle.

Si riferisce a tutta la gioielleria che "viene portata" normalmente in contatto con la pelle (bracciali, collane, anelli, ecc.).

Vengono fissate le modalità di analisi e il limite del rilascio del Nichel contenuto nella lega non può essere superiore a **0.5 ug/cm2/settimana.**

3. EN 12472

Metodo per la simulazione dell'usura e della corrosione per la determinazione del rilascio del Nichel da prodotti rivestiti.

Si riferisce alla gioielleria "rivestita" dato che simula la durata e la corrosione che può essere sopportata da oggetti in contatto diretto e prolungato con la pelle per un tempo di due anni. Vengono fissate le modalità per simulare la corrosione (introduzione in un buratto contenente una soluzione e delle sostanze abrasive) e viene indicata la modalità di analisi del rilascio del Nichel da parte dell'oggetto secondo la seconda delle norme viste.

"protettivi" nei confronti della cessione del Nichel.

3. Oggetti che pur utilizzando leghe di Nichel ricoperte da placature di vario tipo (Rodio...) siano resistenti all'abrasione come descritta dalla terza norma di cui sopra.

Le aziende che operano nel campo delle

preleghe si sono indirizzate verso due soluzioni, la ricerca di metalli alternativi al Nichel per l'esecuzione di oggetti in oro bianco "Nichel free" oppure la ricerca di leghe a basso tenore di Nichel che possano passare il test descritto dalla seconda norma.

Nel primo caso il metallo utilizzato nella prima serie di tentativi è stato il **Palladio**. Le leghe Au-Ag-Pd presentano un rapido



incremento della temperatura di fusione all'aumentare del tenore in Palladio, deve essere utilizzato fosfato come legante e il colore non è ritenuto molto buono.

Le leghe Au-Cu-Pd sono dominate dal sistema Au-Cu che determina la durezza; il colore viene ritenuto buono e aggiunte di 2% di Zn a queste leghe hanno fornito una buona combinazione di colore, durezza e fusibilità.

In particolare il colore per le leghe è risultato migliore per le leghe a 10 ct, buono per quelle a 14 ct, scadente per le leghe a 18 ct.

Nei casi sopra detti il contenuto di Palladio è piuttosto importante ed il limite non è attualmente dato dal colore o dalla lavorabilità della lega risultante ma dal prezzo del Palladio che è ormai divenuto un metallo estremamente costoso.

La seconda alternativa è quella più in uso al momento attuale e consiste nel provare tutta una serie di leghe contenenti piccole quantità di Nichel assieme ad altri metalli non platinoidi che possano risultare bianche, non cedere Ni in quantità maggiore di quella prevista ad essere sufficientemente lavorabili nonché poco costose.

E' chiaro che le possibilità non sono illimitate dato che gli elementi sono 92 e che non è certo il caso di provare leghe con Uranio, Radio, Francio, ecc.

I risultati, che attualmente si trovano sul mercato possono andare bene per le leghe ad alto titolo, sono critici nel caso di leghe a 585 millesimi e sono scarsi nei titoli bassi 333 e 375 millesimi.

Abbiamo accennato agli sforzi fatti dai produttori di leghe e preleghe per evitare "cessioni indesiderate" di Nichel ma cosa fa oggi la maggior parte dei produttori di oggetti in oro bianco e cioè gli orafi?

In generale cercano di acquistare preleghe certificate "Nichel free" oppure conformi alla Direttiva europea 94/97/CE ma poi, per avere tranquillità e omogeneità di colore, rodiano!

Intendiamo, la rodatura è un buon mezzo per passare il test previsto dalla seconda delle norme previste, ma impedisce di fatto la cessione del Nichel se presente nella lega sottostante (finché dura...), uniforma il colore dell'oggetto, ma possiede un grosso difetto: solitamente non passa il test previsto dalla terza norma (EN 12472) che simula appunto il risultato della "normale" usura a cui si sottopone un oggetto rivestito. Infatti il test di

cessione di regola viene eseguito dopo aver sottoposto l'oggetto alla simulazione della corrosione che è fatta apposta per asportare le eventuali "ricoperture".

Ci sono delle norme che descrivono le tecniche di analisi (es.: la EN 1811) dei punti che sono di difficile interpretazione, ad esempio, la misurazione della superficie dell'oggetto a contatto con la pelle non è così semplice come potrebbe sembrare, la variazione della temperatura, la quantità di ossigeno disciolto nella soluzione che simula l'attacco da parte del sudore della pelle sull'oggetto, l'agitazione della soluzione, i difetti superficiali del campione, eccetera. I risultati tra vari laboratori di controllo hanno rilevato una variabilità dei risultati fino al 22% all'interno dello stesso laboratorio e fino al 45% tra laboratori diversi.

Ciò vuol dire che se l'oggetto mostra un rilascio di Nichel ben più alto o ben più basso del limite previsto (0.5 ug/cm²/settimana), non ci sono particolari problemi, ma se l'oggetto mostra un rilascio di Nichel vicino a quelli limite, i risultati diventano incoerenti.

In effetti il livello di riproducibilità dell'analisi condotta secondo la norma è molto basso. Per questo, nel caso che i risultati analitici del test di cessione siano vicini al limite, conviene richiedere la ripetizione dell'analisi adducendo il fatto che la scarsa riproducibilità della stessa è chiaramente indicata anche nella Norma di riferimento.

Ciò nonostante la Direttiva è applicata in tutta Europa ed il controllo di conformità sarà affidato alle norme di analisi sopra ricordate, a meno di ripensamenti e correzioni delle Norme tecniche sopra citate.

Anche il Giappone pur non avendo una legislazione al riguardo, sta richiedendo prodotti che siano conformi alla Direttiva Europea.

Per gli U.S.A. invece, al momento non ci sono problemi di adeguamento a direttive ma pare che anche lì, alcuni importatori richiedano oggetti "Nichel free".

Come fare allora per sapere se la propria produzione è conforme o no alla Direttiva europea sul Nichel?

La soluzione, anche se empirica, è quella di effettuare delle prove di cessione sui propri prodotti e, in caso che risultino conformi ai livelli di cessione previsti, standardizzare il più possibile la produzio-

ne (utilizzare quel solo tipo di prelega che è stato utilizzato per le prove, omogeneizzare le temperature di ricottura, il tipo di spazzolatura e la lucidatura, ecc...).

Quali sono i laboratori ai quali ci si può rivolgere per avere delle analisi secondo quanto previsto dalla Direttiva?

In Italia:

CERTOTTICA - 32013 Longarone fax 0437.573131 - e-mail info@certottica.it

In Inghilterra:

B.A.O. (Birmingham Assay Office)
Newhall Street - Birmingham B3 1SB
England (fax 0044.121.236.9032)
prezzo indicativo 42 sterline circa

In Germania:

F.E.M. (Forschungsinstitut für Edelmetalle und Metallchemie) Katharinenstrasse - D-73525 Schwabisch Gmund (fax 0049.7171.100654). ■



Le nostre aziende saranno "STAR" ?

Sono un modello industriale che il mondo ci invidia. Contribuiscono in misura forte allo sviluppo del Paese. Hanno reso il made in Italy un marchio di qualità e di eccellenza sul mercato internazionale.

a cura di **LIONEL SMIT**

Si tratta del prezioso patrimonio delle piccole e medie imprese, di cui è costituito in prevalenza il distretto orafa valenzano.

Ma oggi è giunto il momento di riflettere se le qualità tipiche delle nostre "aziendine" - forte livello di coesione interna, flessibilità dell'organizzazione, capacità di adattamento - siano ancora sufficienti da sole per assicurare la competitività o non debbono piuttosto essere integrate, fermo restando che la dimensione familiare sovente si è rivelata un punto di forza anziché un limite.

Le nuove regole della concorrenza impongono di crescere, subordinando il successo dell'impresa alla sua capacità di dotarsi di politiche e strumenti di gestione funzionali alla complessità delle sfide da affrontare.

Incrementare la tecnologia, abbattere i costi, innovare e diversificare i prodotti, razionalizzare ed ottimizzare i processi: è questo il compito fondamentale da svolgere per "crescere".

Nel nostro ambito poi dobbiamo impegnarci particolarmente, con il sostegno del sistema associativo, per promuovere consorzi ed alleanze tra aziende, così da moltiplicare opportunità e presenza in un mercato sempre più complesso.

Non di rado ci sembra di imbatterci in imprese che non sanno e non vogliono crescere, perchè ostacolate dai vincoli del sistema legislativo-amministrativo e dagli intralci che ne derivano, di cui è fenomeno emblematico la soglia dei quindici dipendenti come confine oltre il quale molte aziende non si spingono per evitare di sopportare in seguito tutta una serie di oneri che finirebbero per annullare i vantaggi della maggiore dimensione.

Non scordiamo, tuttavia, che per porre le imprese in condizioni di crescita, occorre



affrontare e risolvere definitivamente anche le innumerevoli arretratezze che continuano a frenare la competitività del nostro Paese: all'esosità del Fisco alla rigidità del mercato del lavoro, dalla carenza di infrastrutture e servizi ai meccanismi obsoleti delle istituzioni e della pubblica amministrazione.

Per dare, comunque, una marcia in più ai nostri imprenditori, segnaliamo che proprio nell'anno in corso la Borsa Italiana sta rendendo operativo un nuovo segmento del mercato azionario, con la dichiarata finalità di consentire alle piccole e medie imprese di reperire più facil-

mente finanziamenti per la crescita.

Naturalmente stiamo parlando di **STAR (Segmento Titoli con Alti Requisiti)**, un progetto che per obiettivo l'aumento della visibilità e della liquidità degli emittenti, nonché una maggiore facilità di accesso alle informazioni sulle società quotate da parte degli investitori. I tre strumenti che la Borsa ha individuato per raggiungere questi traguardi, cioè la segmentazione, la trasparenza informativa e la liquidità, sono anche i requisiti di accesso e permanenza a STAR per le società già quotate o di nuova quotazione.

Attraverso un circolo virtuoso innescato dalla maggiore visibilità e liquidità, STAR offre quindi tutte le condizioni per stimolare maggiore interesse da parte degli investitori ed un migliore rapporto dell'azienda con il mercato, quindi favorire la crescita dell'azienda stessa.

Il Presidente ed Amministratore Delegato di Borsa Italiana, **Angelo Tantazzi**, ha affermato in proposito: "Con l'introduzione del segmento STAR, Borsa Italiana ha inteso fornire alle piccole e medie imprese, asse portante della realtà industriale del nostro Paese, il contesto più adatto per assicurarne la corretta valorizzazione oltre alla visibilità necessaria per attrarre capitale di rischio a condizioni più favorevoli. Ciò attraverso requisiti di ammissione più stringenti e un più facile accesso alle informazioni sulle società quotate da parte degli investitori sia istituzionali che privati. Attraverso STAR le società dovrebbero reperire più agevolmente ed a condizioni più favorevoli i mezzi finanziari sotto forma di capitale a rischio".

Non è superfluo concludere con l'auspicio che pure molte imprese valenzane possano accedere a STAR e trarne brillanti risultati, anche in termini di progresso per l'intera economia distrettuale. ■



Una mini-geografia della ricchezza e della relativa povertà in Europa

Gli squilibri di reddito in Europa (l'Europa dei Quindici) e anche nei singoli Paesi dell'Unione sono sempre rilevantissimi. Possiamo quantificare questa affermazione utilizzando i dati diffusi di recente da Eurostat, l'autorevole istituto di statistica dell'Unione Europea (sede in Lussemburgo).

a cura di **CARLO BELTRAME**

Questi dati precisano, per il 1999, l'indice di reddito di 211 "regioni" europee fatto uguale a 100 il reddito pro-capite medio europeo (PIL a parità di potere d'acquisto).

Orbene, in Europa si spazia in misura vistosissima, tra l'indice 247 della "regione" più ricca, che è Inner London, la parte centrale dell'area metropolitana londinese e l'indice 43 della storica ed anche illustre regione greca di Ipeiros, l'Epiro.

E' il caso di precisare che, in questo caso, le "regioni" sono regioni statistiche non sempre "istituzionali" e alquanto difformi da un Paese all'altro. In effetti siamo di fronte, in questa variegata geografia, a Regioni vere e proprie (come quelle italiane, francesi, spagnole), a Città-Stato (come Berlino, Amburgo e Brema), a grandi aree metropolitane (come l'Ile de France, che è poi tutta la regione parigina, come Londra, peraltro suddivisa tra parte centrale "inner" e la parte esterna "outer") a suddivisioni amministrative (Regierungsbezirken) degli Stati della Germania Federale (i Laender).

Come si diceva gli squilibri restano fortissimi anche e soprattutto all'interno dei singoli Paesi. Ad esempio nella Francia "metropolitana" (la Francia del grande "esagono") si spazia tra l'indice 153 di Ile de France - come si è detto la regione parigina - e l'indice 67 della Corsica; in Germania si spazia tra l'indice 182 della Città-Stato di Amburgo e l'indice 63 di Chemnitz, nella vecchia Germania dell'Est.

In Austria si spazia tra l'indice 157 della

Le Regioni più ricche e le Regioni più povere d'Europa

EUR 15 = 100

Inner London	247
Region Bruxelles Capitale	227
Hamburg	182
Luxembourg	180
Oberbayern	161
Wien	157
Ile de France	153
Darmstadt	150
Dytiki Ellada	54
Peloponnysos	54
Guyane	54
Guadeloupe	53
Acores	51
Extremadura	50
Reunion	50
Ipeiros	43

Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat

grande Vienna e l'indice 67 del land orientale di Burgenland, ai confini con l'Ungheria, mentre in Italia si spazia tra l'indice 135 della Lombardia e del Trentino Alto-Adige e l'indice 62 della

Calabria.

A parte, proponiamo un prospetto con il confronto tra le regioni più ricche e le regioni più povere d'Europa. Mentre le regioni più ricche si identificano in genere



con le grandi aree metropolitane del Nord Europa (ma sono ben piazzate le già ricordate Lombardia e Trentino Alto-Adige), le regioni più povere, a parte i remoti territori d'oltremare francesi (Reunion, Guadalupe, Guyane), sono soprattutto greche e spagnole. Tra queste abbiamo due classiche regioni agricole, come Extremadura e Andalucia.

In Spagna l'indice di reddito spazia tra quota 109 di Madrid (dopo Madrid, sopra o in linea con la media europea abbiamo Navarra di Pamplona e la Catalunya di Barcellona) e quota 50 di Extremadura, nel Sud-Ovest del Paese, ai confini con il Portogallo. può essere interessante annotare che alcune regioni d'Europa hanno un reddito pro-capite perfettamente allineato (a quota 100) con il reddito medio europeo. Tra queste abbiamo la stessa Catalunya e East Wales, la parte orientale del Galles britannico.

Ma fermiamoci in Italia per vedere gli indici di reddito delle nostre venti regioni. Tra esse dodici hanno un indice di reddito superiore alla media europea e sono, nell'ordine, oltre a Lombardia e Trentino Alto-Adige, l'Emilia Romagna (indice di reddito 131, fatto uguale a 100 il reddito medio dell'Europa dei Quindici), la Valle d'Aosta (che si colloca a quota 128), il Piemonte (120), il Veneto (120), il Lazio (116), il Friuli Venezia-Giulia (115), la Toscana (113), la Liguria (108), le Marche (104), l'Umbria (101).

Sotto alla media europea abbiamo l'Abruzzo e il Molise e tutte le regioni del profondo Sud con in coda la Puglia (indice 67), la Sicilia (66), la Campania (65) e la Calabria (con l'indice minimo, già visto di 62). ■

Estromissione degli immobili strumentali dall'impresa individuale - Legge 28.12.2001 n. 448

L'art. 3 co. 4, 5 e 6 della L. 28/12/2001 n. 448 fornisce agli imprenditori individuali l'opportunità di escludere dal patrimonio aziendale, entro il 30/04/2002, gli immobili versando un'imposta sostitutiva di IRPEF, IRAP ed IVA.

a cura del Dott. MASSIMO COGGIOLA

CONDIZIONI PER L'ESTROMISSIONE

Al fine di usufruire dell'estromissione devono essere soddisfatte le seguenti condizioni:

1. Sono interessati gli immobili strumentali di cui all'art. 40, co. 2, primo periodo, D.P.R. 22/12/1986 n. 917 (c.d. **immobili strumentali per destinazione**) utilizzati **esclusivamente per l'esercizio dell'impresa da parte del possessore.**

Il Ministero delle Finanze, con riferimento all'analogia agevolazione prevista dall'art. 30, L. 27/12/1997, n. 449 e successive modifiche, nelle istruzioni al quadro RY del modello "UNICO 98", ha precisato che possono usufruire dell'estromissione in oggetto soltanto coloro che utilizzano direttamente l'immobile strumentale per la propria attività. (Ad es. non sono oggetto dell'estromissione gli immobili concessi in locazione a terzi e neppure quelli adibiti promiscuamente all'attività d'impresa.)

2. L'immobile deve essere utilizzato alla data del 30/11/2001.

3. L'opzione per l'esclusione dell'immobile dal patrimonio deve essere esercitata entro il 30/04/2002 ed ha effetto dal periodo d'imposta in corso al 01/01/2002.

4. Occorre essere imprenditori individuali alla data in cui si esercita l'opzione (es. non possono effettuare l'estromissione né l'imprenditore che ha cessato l'attività, né quello che ha ceduto l'unica azienda, né quello che ha dato in affitto l'unica azienda).

IMPOSTA SOSTITUTIVA

È il 10% della differenza tra:

- il **valore normale** dell'immobile strumentale: l'art. 3, co. 5 della L. 28/12/2001 n. 448 dispone che per gli immobili in oggetto il valore normale è quello risultante dall'applicazione dei moltiplicatori stabiliti dalle singole leggi d'imposta alle rendite catastali, ovvero, nel caso in cui l'immobile sia privo di rendita catastale, a quella stabilita ai sensi dell'art. 12, D.L. 14/03/1988, n. 70, convertito con modificazioni dalla L. 13/05/1988, n. 154.

In pratica il valore normale dell'immobile è determinato moltiplicando la rendita catastale, attribuita o indicata in sede di richiesta di iscrizione al catasto, prima per 1,05 (dal 1997 le rendite catastali dei fabbricati sono rivalutate del 5%) e poi per i seguenti coefficienti:

a) 50 se immobile del gruppo catastale



"D" (opificio) oppure della categoria "A10" (ufficio);

b) 34 se immobile del gruppo catastale "C1" (negozi);

c) 100 in tutti gli altri casi.

- il valore fiscalmente riconosciuto (di regola il costo storico al netto delle quote di ammortamento dedotte nei periodi d'imposta chiusi al 31/12/2001).

Se la cessione dell'immobile è soggetta ad I.V.A. è necessario **maggiorare l'imposta sostitutiva** di un importo pari al 30% dell'I.V.A. applicabile (aliquota ordinaria 20%) al valore normale dell'immobile.

Se l'immobile che viene escluso è in comunione di beni, l'imposta sostitutiva e la maggiorazione I.V.A. si applicano sul valore della quota dell'imprenditore.

Poiché l'opzione per l'estromissione dell'immobile è subordinata al pagamento dell'imposta sostitutiva, il valore normale dell'immobile (come sopra determinato) deve necessariamente essere superiore al costo fiscalmente riconosciuto. Non è ancora chiaro se in questa ipotesi possa essere utilizzato, al posto del valore normale, il **valore venale** dell'immobile alla data dell'estromissione (in questo senso il Ministero delle Finanze si era espresso con riferimento all'estromissione di cui all'art. 30, L. 27/12/1997, n. 449 e successive modifiche).

TERMINE PER IL VERSAMENTO

Come espressamente previsto dall'art. 3, co. 6, della L. 28/12/2001, n. 448 il versamento dell'imposta sostitutiva deve essere effettuato con il modello F24 in tre rate secondo le seguenti modalità:

- il **40%** entro il termine di presentazione del modello UNICO/2002 (31/10/2002);
- il **30%** entro il 16/12/2002;
- il **30%** entro il 16/03/2003.

Sull'importo delle rate successive alla prima vanno calcolati gli interessi nella misura del 3% annuo da versarsi contestualmente al versamento di ciascuna rata.

Si attende dal Ministero delle Finanze anche la conferma che il codice tributo sia 1673 "Imposta sostitutiva per estromissione beni immobili strumentali dell'impresa individuale" (questo almeno era il codice introdotto per la precedente normativa).

È possibile compensare l'imposta sostitutiva con eventuali crediti disponibili (crediti d'imposta indicati nelle dichiarazioni annuali se non richiesti a rimborso, credi-

ti previdenziali risultanti dalle denunce contributive o dalle dichiarazioni annuali, nonché i crediti derivanti da nuove assunzioni, investimenti o altro.).

Per la riscossione dell'imposta sostitutiva, i rimborsi ed il contenzioso si applicano le disposizioni previste per le imposte sui redditi.

Il Ministero delle Finanze con la Circolare n. 9 del 30/01/2002 ha precisato in materia di estromissione:

1) Risposta 4.1: Si precisa che sono escluse dal campo di applicazione dell'I.V.A., ai sensi dell'art. 2, secondo comma, n. 5, del D.P.R. 26/10/1972 n. 633, le estromissioni di beni immobili per i quali l'I.V.A. non è stata detratta all'atto del relativo acquisto, compresa l'ipotesi di acquisto presso un privato o di provenienza dal patrimonio personale dell'imprenditore, con la conseguenza che in tali casi non si applica la maggiorazione dell'imposta sostitutiva

2) Domanda 4.3: L'imprenditore individuale che alla data del 30/11/2001 utilizza immobili strumentali può optare entro il 30/04/2002 per l'esclusione del bene stesso dal patrimonio dell'impresa; come si esercita l'opzione, tenuto conto che il versamento della prima rata dell'imposta sostitutiva deve essere effettuato entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi che è successivo? Come può essere espresso il comportamento concludente? È sufficiente che l'imprenditore sia in attività, per qualche tempo nel corso dell'anno 2002?

Risposta:

A) In base al disposto dell'art. 3, comma 4, l'opzione per fruire dell'agevolazione deve essere effettuata entro il 30/04/2002, con effetto dal periodo di imposta in corso alla data del 01/01/2002. L'art. 1 del D.P.R. 10/11/1997, n. 442 indica le modalità di esercizio delle opzioni e delle revocche relative a regimi di determinazione dell'imposta o di regimi contabili. A tale riguardo, viene data rilevanza al comportamento concreto del contribuente. Pertanto, si ritiene sia sufficiente, per l'esercizio dell'opzione il comportamento concludente dell'imprenditore quale risulta da adempimenti che presuppongono la volontà di escludere i beni immobili strumentali per destinazione dal patrimonio dell'impresa.

Ad esempio, possono considerarsi comportamenti concludenti la contabilizzazione dell'estromissione sul libro giornale nel caso di impresa in contabilità ordinaria, ovvero sul registro dei beni ammortizzabi-

li nel caso di impresa in contabilità semplificata.

B) Possono avvalersi dell'agevolazione in commento i soggetti che rivestono la qualità di imprenditore individuale al 01/01/02, data a partire dalla quale assume rilevanza l'esclusione dei beni immobili dal patrimonio dell'impresa.

Pertanto la facoltà di fruire dell'agevolazione è preclusa se, alla data menzionata, la qualifica di imprenditore individuale sia venuta meno. In tali ipotesi, infatti, si è già verificato il presupposto per l'attribuzione del bene alla sfera patrimoniale privata dell'imprenditore, con la conseguente applicazione dell'imposta ordinaria sulle plusvalenze eventualmente realizzate. Non è possibile avvalersi dell'agevolazione anche nel caso in cui l'unica azienda sia stata concessa in affitto o in usufrutto anteriormente al 01/01/2002, atteso che per l'intera durata dell'affitto o della concessione viene a cessare l'attività d'impresa, come si desume agli effetti delle imposte su redditi, dall'art. 81, comma 1, lett. h) del T.U.I.R.

Nella fattispecie illustrata tutti i beni dell'azienda concessa in affitto restano relativi all'impresa e parteciperanno alla determinazione dell'eventuale plusvalenza realizzata in caso di successiva cessione dell'azienda stessa. ■



Vicenzaoro1: 32000 motivi per essere ottimisti

A cura dell'Ufficio Stampa Ente Fiera di Vicenza

Mai negli ultimi anni Vicenzaoro1 si apriva con premesse tanto preoccupate e preoccupanti: mercato in crisi, in tutto il mondo fiere desolatamente vuote dopo l'11 settembre, un senso diffuso di sfiducia tra gli operatori. Invece.

"Invece è accaduto qualcosa di molto importante - spiega il Presidente della Fiera di Vicenza Giovanni Lasagna - la fiera si è riempita (32.000 ingressi complessivi) ed il settore ha segnato una prima tappa per un percorso più sereno. Una volta di più Vicenzaoro1 si è confermata come l'appuntamento chiave per tutto il comparto dei preziosi a riprova della bontà del lavoro svolto nell'arco dell'anno in sede di promozione dalla Fiera di Vicenza".

I numeri danno largamente ragione al Presidente Lasagna poiché hanno in buona sostanza confermato quelli dell'edizione record del 2001.

Se poi, andando ad analizzare con attenzione le statistiche, si considera che quest'anno sono mancate le delegazioni commerciali organizzate nel 2001 per la prima edizione di **Oromacchine** edizione invernale che avevano portato a Vicenza oltre 600 operatori, ecco che Vicenzaoro1 2002 potrebbe addirittura fregiarsi del record assoluto di presenza.

"Ma al di là di considerazioni prettamente statistiche - spiega il Segretario generale Andrea Turcato - il fatto importante è che sono arrivati operatori da 112 Paesi del mondo puntando le proprie carte su una ripresa nelle grandi aree di consumo e comprando di conseguenza.

Gli espositori hanno lavorato, chi più chi meno, ma tutti, credo, hanno chiuso domenica il proprio stand con un ritrovato ottimismo".

Per quel che riguarda gli operatori stranieri, in testa d'un soffio la Germania con il 9,35% su Stati Uniti (9,21%), seguiti da Spagna (7,73%), Gran Bretagna (6,45%) e Francia (5,65%). ■



International Jewellery London: 1-4 settembre 2002

La Gran Bretagna è da tempo - con USA, Emirati Arabi e Francia - una delle mete d'élite per i gioielli made in Italy ed i dati più recenti ne confermano l'importanza per le nostre esportazioni: nel 2000, il Regno Unito ha comprato dall'Italia 930 milioni di sterline di gioielleria, 22 milioni di sterline di orficeria e 8 milioni di sterline di perle e pietre preziose. In più, tra gennaio ed agosto 2001, l'export è salito del + 18%, raggiungendo un valore complessivo di quasi 188 milioni di Euro (*dati ISTAT*).

Da cinquant'anni, la via più diretta per questo mercato è **International Jewellery London**, che si terrà **dall'1 al 4 settembre 2002 ad Earls Court 2 di Londra**, davvero l'unica fiera di tutto il Regno Unito esclusivamente dedicata a gioielleria, orficeria, argenteria, perle e pietre preziose.

Un passaggio obbligato, quindi, che all'inizio di settembre di ogni anno offre a grossisti, dettaglianti e distributori britannici la vetrina più completa per i loro acquisti, proprio all'inizio della stagione commerciale più "calda": in Gran Bretagna, infatti, il 60% delle vendite di gioielli si concentra tra ottobre e dicembre. Non può stupire, dunque, il crescente e costante successo di questo evento, che nel 2001 ha riunito più di 500 espositori da 24 Paesi ed attratto 6.602 visitatori professionali (+8.5% dal 2000).

Info.: Reed Exhibition Italia s.r.l. Via F.co Melzi d'Eril, 26 - 20154 Milano - tel. 02.319116.1 fax 02.34538795. ■



Gennaio

- 13/20** VICENZAORO1 - OROMACCHINE - Vicenza (Italia)
18/22 IBERJOYA - Madrid (España)
23/26 INTERNATIONAL JEWELLERY TOKYO - Tokyo (Japan)
25/28 ECLAT DE MODE - BIJORHCA - Paris (France)
27/29 PRINT'OR - Eurexpo - Lyon (France)

Febbraio

- 03/05** JA SHOW - Jacob Javit's Convention Center
New York City (USA)
03/05 JCK ORLANDO - Orlando (USA)
06/11 GEM & JEWELRY SHOW - The Radisson Hotel
Tucson, Arizona (USA)
08/11 MACEF PRIMAVERA - Fiera Milano International
Milano (Italia)
08/11 SICILIA ORO - Taormina (Italia)
11/13 **RAFO Rassegna Fabbrianti Orafi**
Palazzo Mostre Valenza
11/14 OROGOLD - Hilton Hotel Exhibition Hall
Caracas City, (Venezuela)
19/22 SIBJEWELRY - International Exhibition Centre
The Siberian Fair Novosibirsk
20/24 BANGKOK GEMS & JEWELRY FAIR
Bangkok - (Thailand)
22/25 INHORGENTA - New Munich Trade Fair Centre
Monaco di Baviera (Deutschland)
22/25 OROCAPITAL - Palazzo dei Congressi Piazzale
Kennedy - Roma Eur (Italia)
26 feb./1° mar. HONG KONG INTERNATIONAL
JEWELLERY SHOW - Convention & Exhibition Centre
Hong Kong (Hong Kong)
27 feb./2 mar. CARAT 2002 - Budapest (Hungary)

Marzo

- 02/05** **VALENZA GIOIELLI - Valenza**
07/10 INT'L JEWELLERY, SILVER, WATCH & EQUIPMENT
FAIR - W.T.C. Istanbul (Turkey)
07/10 AMBERIF - Gdansk (Poland)
17/18 OROPA - Rennes (France)
22/25 GATEWAY INTERNATIONAL JEWELRY SHOW
Honolulu (Hawaii - USA)

Aprile

- 04/11** BASEL 2002 - Basel (Switzerland)
08/15 SIHH 2002 - Genève (Switzerland)
13/16 OROAREZZO - Arezzo (Italia)
19/22 SARDEGNAORO - Sassari (Italia)
19/23 JEWELLERY - Central Exhibition Hall
Tashkent (Uzbekistan)
26/29 MAXIMA - Fiera del Mediterraneo - Palermo (Italia)

Maggio

- 15/17** SIOR 2002 - Sao Paulo (Brasil)
16/18 INT. JEWELLERY KOBE - Kobe (Japan)

- 28/31** EPHJ - Losanna (Switzerland)
28/30 GEMS & JEWELRY SHOW - The Mirage
"Casinò Hotel" Las Vegas, Nevada (USA)
31 mag./4 giu. JCK LAS VEGAS - Las Vegas, Nevada (USA)

Giugno

- 08/13** VICENZAORO2 - Vicenza (Italia)
20/23 H.K. JEWELLERY & WATCH FAIR - Hong Kong

Luglio

- 11/13** JCK ASIA - Hong Kong (Hong Kong)
28/31 JA SHOW - Jacob Javit's Convention Center
New York City (USA)

Agosto

- 11/13** JEWELLERY WORLD EXPO - Toronto (Canada)
21/25 GATEWAY INTERNATIONAL JEWELRY SHOW
Honolulu (Hawaii - USA)

Settembre

- 01/04** INT. JEWELLERY LONDON - London (England)
06/09 MACEF AUTUNNO - Fiera Milano International
Milano (Italia)
06/09 ECLAT DE MODE - M'B MONTRES ET BIJOUX
BIJORHCA - Paris (France)
07/12 OROGEMMA - Salone dell'Orologio - Vicenza (Italia)
13/17 IBERJOYA - Madrid (España)
18/22 PORTOJOYA - Oporto - (Portogallo)
18/22 BANGKOK GEMS & JEWELRY FAIR
Bangkok - (Thailand)
19/22 LUXURY CHINA 2002 - New International Expo
Centre Pudong - Shanghai - (Cina)
25/29 H.K. JEWELLERY & WATCH FAIR - Hong Kong

Ottobre

- 05/09** **VALENZA GIOIELLI - Valenza**
15/19 JEWELLERY ARABIA - Int'l Exhibition Centre Bahrein

2003

Gennaio

- 29 gen./1° feb.** INT. JEWELLERY TOKYO - Tokyo (Japan)

ATTENZIONE: Le date riportate sono state fornite dagli Enti Organizzatori delle manifestazioni fieristiche. La redazione di "AOV Notizie" quindi non si assume alcuna responsabilità sulle date che potrebbero nel frattempo essere variate.



Situazione congiunturale Provincia di Alessandria

Servizi Cisgem

III° trimestre 2001
Settore Oreficeria, Gioielleria, Argenteria

a cura della C.C.I.A.A. di Alessandria

L'OREFICERIA e la GIOIELLERIA è il comparto che più ha risentito, per l'elasticità della domanda e per la sua vocazione all'esportazione, delle conseguenze economiche degli attentati terroristici dell'11 settembre a New York.

Il settore, pur scontando il calo produttivo legato alle ferie estive, -9,3% rispetto al 1° trimestre, ha proseguito la sua fase di crescita e ha visto aumentare la produzione e il fatturato, rispetto allo stesso trimestre del 2000, in misura superiore al 13%; in questi ultimi dati, tuttavia, sembrano già appartenere al passato perché i nuovi ordinativi sono diminuiti del 4% nel mercato interno e del 5% nel mercato estero. Negative sono le prospettive per il prossimo semestre, più del 70% delle aziende dichiara che vi sarà una diminuzione della domanda interna ed esterna di oltre il 5% cui seguirà inevitabilmente un calo nella stessa misura della produzione, il livello occupazionale risentirà inevitabilmente dell'eventuale calo produttivo.

Nel trimestre in esame l'occupazione è rimasta invariata, ma si sono verificate le previsioni ottimistiche formulate dagli imprenditori nel 2° trimestre che nel 76% dei casi avevano dichiarato che vi sarebbe stata una crescita.

Prosegue il momento negativo della ARGENTERIA, una congiuntura sfavorevole caratterizza il settore, infatti, vi è stata una diminuzione della produzione e del fatturato rispettivamente del -21% e del -24% rispetto ai tre mesi precedenti ed anche rispetto all'analogo periodo del 2000 sia la produzione che il fatturato sono calati del 12% e del 24%.

La domanda di questi beni tipicamente voluttuari ha risentito negativamente del depauperamento del risparmio familiare seguito al calo costante delle quotazioni dei titoli azionari e del risparmio gestito.

I nuovi ordinativi hanno subito un calo consistente -19,75% sul mercato interno mentre si sono quasi dimezzati su quello estero, prosegue pertanto il trend negativo delle vendite all'estero (2,7% sul totale) con il 9% del II° trimestre e il 17% del I°.

Le prospettive per il prossimo semestre sono tuttavia improntate ad un cauto ottimismo, secondo il 62% degli imprenditori la produzione e la domanda interna dovrebbero aumentare rispetto all'ultimo semestre di oltre il 5% mentre più lieve tra il 2% e il 5% dovrebbe essere la ripresa della domanda esterna. ■

Certificazione di qualità e diffusione della cultura gemmologica nel cuore di Milano: ecco i servizi che CISGEM - Centro Informazione e Servizi Gemmologici della Camera di Commercio di Milano - offre ad operatori ed appassionati che vogliono conoscere il mondo dei preziosi ed operare nel mercato offrendo garanzie del prodotto.

Proprio per questo CISGEM propone un rinnovato appuntamento annuale degli Incontri monografici, nei quali gli analisti di laboratorio informano ed aggiornano riguardo ai trattamenti, le sintesi, le imitazioni e le nuove normative su diamanti, pietre di colore, perle ed altri materiali ornamentali. Con una novità: il Corso che insegna come valutare e stimare le gemme ed i gioielli.

Per informazioni: CISGEM

tel. 02.85155250, fax 02.85155258

e-mail: cisgem@mi.camcom.it ■

Iniziativa della Federrappresentanti: Indagine "L'agente del terzo millennio"

La Federrappresentanti ha predisposto il questionario "Agente del Terzo Millennio" accompagnato da una lettera introduttiva del Presidente, Pierluigi Besozzi, rivolto a produttori (industriali e artigiani) e distributori del settore orafa argentero e orologiero.

L'elaborazione dei dati del questionario consentirà l'organizzazione di corsi di formazione per agenti di commercio in collaborazione con le aziende produttrici e distributrici del settore.

I Soci AOV, che nella loro qualità di case mandanti, fossero interessati a compilare il questionario in argomento o, in generale, al tema posto dalla Federrappresentanti (la formazione dell'agente) **possono richiedere documentazione agli uffici AOV.** ■



Centro Affari Centro Promozioni e Servizi Arezzo: nuovo assetto



Il Direttore del Centro Affari e Convegni Arezzo
Franco Fani

La società *Centro Affari e Convegni Arezzo* e *Centro Promozioni e Servizi*, in virtù delle intese tra le componenti pubbliche e private socie inerenti la riorganizzazione delle attività di promozione e servizi del territorio, hanno sottoscritto un contratto d'affitto di ramo d'azienda con decorrenza 1/1/2002.

La società *Centro Promozioni e Servizi s.r.l.* gestirà pertanto la Mostra Internazionale "OROAREZZO", MUSEUM IMAGE, la nuova manifestazione sull'AGRITURISMO dell'autunno prossimo, oltre tutte le attività promozionali organizzate in Italia e all'estero di competenza fino al 2001 del Centro Affari e Convegni.

La società *Centro Promozioni e Servizi s.r.l.* ha sede presso il Centro Affari stesso e conserverà anche gli stessi numeri telefonici e fax e si avvarrà della stessa struttura operativa, I componenti del Consiglio di Amministrazione - triennio 2001/2004 - sono:

Alberto Ricci *Presidente*
Andrea Fabianelli *Vicepresidente*

Franco Scortecci *Vicepresidente*
Carla Landi *Consigliere*
Davide Martelli *Consigliere*
Stefano Parati *Consigliere*
Giuliano Scattolin *Consigliere*

Franco Fani *Direttore*

La società *Centro Promozioni e Servizi s.r.l.*, proprietaria della sede polivalente, manterrà le competenze relative alla gestione e concessione a terzi degli spazi espositivi nonché potrà partecipare a progetti e programmi infrastrutturali del territorio.

Info.: Centro Affari e Convegni Arezzo s.r.l. - Via Spallanzani, 23 - 52100 Arezzo
tel. 0575.9361 - fax 0575.383028
<http://www.centroaffariarezzo.com>
e-mail: cenaco@ats.it ■

Premio Rapp 2001

Sono stati consegnati a Vicenzaoro1 i riconoscimenti del quarto "Premio RAPP".

L'ormai tradizionale iniziativa della **Federrappresentanti**, federazione nazionale che riunisce gli agenti attivi nel settore dei preziosi, è stata organizzata con la collaborazione di *Banca Intesa BCI*, *Fiera di Vicenza*, *Federdettaglianti Orafi*, *Gruppo Editoriale Argò* e delle aziende *Adda Broker*, *King Polishing & Protecting*, *Battistoli*.

I risultati del sondaggio sono stati annunciati dal presidente **Pier Luigi Besozzi**, che ha anche illustrato l'intensa attività della federazione, particolarmente impegnata nel campo dell'aggiornamento professionale oltre che in quelli della sicurezza e della previdenza.

"Si parla tanto e giustamente, della necessità di un'educazione continua per i nostri medici - ha detto Besozzi - ma è chiaro che tutti abbiamo bisogno di aggiornare le nostre conoscenze se vogliamo metterci in grado di affrontare positivamente le sfide proposte dal contesto economico di riferimento".

Autorevoli personaggi del mondo orafa hanno consegnato i riconoscimenti ai vincitori, cioè ai migliori giovani rappresentanti (votati da fabbricanti e dettaglianti) e

ADOR Associazione Designers Orafi

Via Neera, 45 - 20145 Milano - Tel. e Fax 02.8465230

www.ador.it E-mail: adorador@tin.it

CARICHE SOCIALI 2001-2004

Presidente **RODOLFO SANTERO**

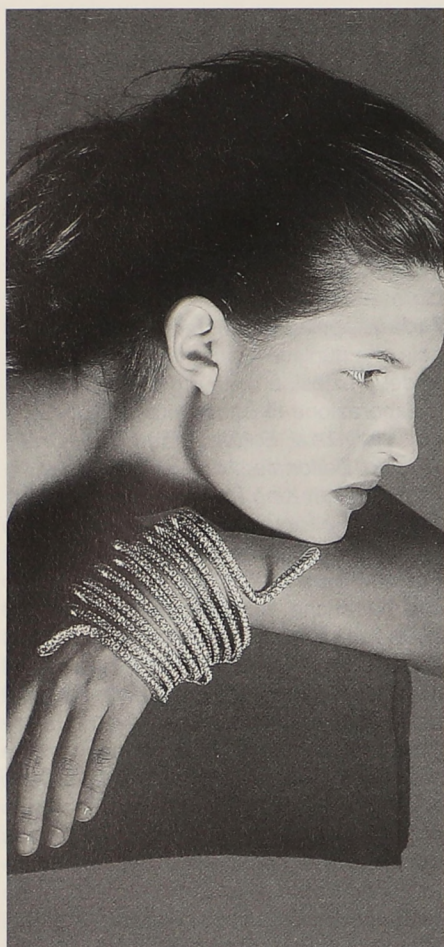
Vice Presidenti arch. Marcella Gallo
Mario Parozzi

Consiglieri Francesco Capotosti
Andrea Cirelli
Maria Grazia Di Giandomenico
Michele Marzotto

Probi Viri prof. Ilario Cuoghi
Annamaria Macchi



Rodolfo Santero



Conferenza Federpietre a Vicenzaoro1: Il futuro del settore orafa

Comunicare, sviluppare idee innovative, investire in qualità del prodotto e del servizio, certificare il sistema di qualità aziendale, puntare su cultura e formazione, creare una marca forte. Sono questi, in sostanza, i fattori strategici di successo per il settore orafa nel XXI secolo che ha individuato la conferenza promossa da Federpietre a Vicenzaoro1 il 15 gennaio scorso, alla quale hanno preso parte illustri relatori provenienti dal mondo accademico, gemmologico, giornalistico, imprenditoriale. Titolo del convegno era infatti: **“Quali saranno i fattori di eccellenza ed i caratteri distintivi, competitivi e vincenti del made in Italy nel settore orafa-gioielliere? Dai plus del XX secolo ai plus del XXI”**.

In veste di moderatore dell'evento è stato invitato il celebre giornalista RAI, **Piero Marrazzo**, che si è dichiarato molto lieto di venire a contatto con un mondo ritenuto sinonimo di ricchezza e bellezza, quindi di cultura.

Il prof. **Bruno Busacca**, docente di marketing all'Università Bocconi di Milano, ha approfondito l'argomento: **“La**

comunicazione e la politica di branding come armi strategiche per il business orafa”. Un brand di successo - ha affermato - decreta la fidelizzazione del cliente, consente maggiori margini di guadagno, innalza il livello di competitività dell'impresa, migliora l'efficacia delle politiche commerciali.

Il prof. Busacca ha quindi suggerito l'opportunità per il settore orafa di implementare una campagna pubblicitaria collettiva per favorire il proprio rilancio e, nel contempo, per informare e formare dei consumatori in grado di percepire il valore dei prodotti/servizi a loro offerti.

L'arch. **Mario Maioli**, designer di lunga esperienza e docente al Master di Ingegneria del Gioiello presso la sezione di Alessandria del Politecnico di Torino, ha elaborato il tema: **“Il ruolo del design come fattore critico di successo”**, dicendosi ottimista in merito all'impiego di nuovi strumenti tecnologici nella progettazione orafa, dal momento che essi, lungi dal costituire vincoli se correttamente impiegati, recano diversi vantaggi, come la costanza della qualità produttiva, il controllo dei costi, la protezione dell'origina-

ai migliori giovani fabbricanti e dettaglianti (votati dai rappresentanti) del Nord, Centro e del Sud.

La Federrappresentanti ha istituito anche due premi speciali: uno alla carriera, riservato agli agenti ed uno per i commercianti di pietre preziose.

Nel primo caso il riconoscimento è andato a **Raffaello Pucci** di Roma; nel secondo a **Mark Leder**, Taché Company Italia, Valenza.

Tra i giovani rappresentanti, si sono affermati **Simone Bettela** di Ponte San Nicolò, Padova; **Luca Scotti** di Roma; **Giuseppe Parisi** di Benestare, Reggio Calabria.

Quali migliori giovani dettaglianti sono stati votati **Carlo Rainoldi** di Baranzate, Milano; **Marina Melle**, La Bottega dell'Argento di Vasto, Chieti; **Adriana Brinkmann**, Gioielleria Brinkmann, Napoli. Infine i premi ai migliori giovani fabbricanti sono stati assegnati a **Fabrizio Sala**, Luigi Quaglia & C., Milano; **Egidio Chini**, Fratelli Chini s.r.l., Arezzo; **Enzo Carità**, Gianni Carità & Figli, Marcianise, Caserta. ■



Il Consiglio Direttivo di Federpietre



lità del prodotto, la massima rispondenza del pezzo finito al design di base.

Il prof. **Pio Visconti**, insigne gemmologo e docente I.G.I. si è occupato della materia: **"Il contributo dei laboratori gemmologici allo sviluppo del business e l'importanza della formazione specialistica"**, spiegando che l'Italia vanta da sempre eccellenti scuole di formazione e laboratori di analisi, che coprono l'intera gamma di esigenze del settore. Il lavoro compiuto dai gemmologi è fondamentale sotto il profilo della sensibilizzazione culturale e dell'informazione a 360 gradi: essi, infatti, devono essere animati dal fine prioritario di tutelare gli interessi di chi si posiziona al termine della filiera commerciale ed offrire un contributo concreto agli operatori corretti, contro qualsiasi fenomeno di concorrenza sleale, in nome della trasparenza e della moralità dell'intero business.

L'ing. **Andrea Nano**, consulente aziendale esperto di qualità, ha affrontato il tema: **"L'evoluzione del concetto di qualità dal prodotto al servizio nelle aziende del settore"** ed ha denunciato come nel 2001 in Italia, su 40.000 aziende con sistema di qualità certificato, solo 22 appartenessero al comparto orafa-gioielliero. La certificazione assurge ad un elemento distintivo della qualità che la quasi totalità delle aziende orafe tuttora ignora. O meglio, nutre basse motivazioni nei suoi confronti, illudendosi che la cultura necessaria per perpetrare il proprio successo sul mercato possa essere solo artigianale. Ma in futuro molte aziende sono destinate ad essere smentite da quello stesso mercato che ora stanno cavalcando con buona sorte.

Come ha ricordato anche il Presidente di Federpietre, **Roland Smit**, il mercato finora non ha "punito" le aziende che non perseguono la qualità e la *customer care*, perchè non stimolate dalla concorrenza impellente. Ma in futuro, per sopravvivere, saranno inevitabilmente costrette a reagire e cambiare.

Il CIBJO **Gaetano Cavalieri** ha cercato di lanciare **"Uno sguardo al panorama internazionale della gioielleria: cosa rende da sempre competitivi e vincenti i gioielli italiani nel mondo? Quali sono le prospettive?"**.

Il dr. Cavalieri, infaticabile *globe-trotter* per motivi di lavoro, ha affermato che ovunque i gioielli italiani sono apprezzati per l'altissima qualità, la fantasia, la bellezza, il valore intrinseco che li caratterizza e sono inoltre supportati da efficaci ini-



L'ing. Andrea Nano

ziative promozionali, private e pubbliche. Ora, a fronte di un trend mondiale negativo e dominato dall'incertezza, il nostro Paese può comunque guardare al futuro con un certo ottimismo, malgrado la sua quota di mercato si sia contratta dell'1%. Il Presidente CIBJO ha lanciato, tuttavia, un campanello d'allarme: il rischio è di perdere il *know-how*, che finora ha distinto la gioielleria italiana ponendola su livelli di assoluta eccellenza.

Molti Paesi stranieri ci insidiano e già **"stanno divorando le briciole della mensa a cui noi abbiamo mangiato a sazietà fino a ieri"**. Il settore orafa nazionale è costellato di 10.500 imprese, di cui ben 10.000 artigiane ad altissima specializzazione, a gestione familiare, con un numero di addetti che non supera le 5 unità.

Solo poche hanno managerializzato la struttura ed investito in innovazione, in *customer care*, in certificazione della qualità. L'orafa ideale del futuro, in effetti, dovrebbe essere **"un artigiano che sa un po' di marketing, un po' di finanza ed un po' di tecnologia, dotato di buona manualità, ma anche di cultura"**. ■

Emagold: nuovo Presidente

Durante un'affollata e vivace Assemblea Generale dei Soci del **Consorzio Emagold Italia**, il marchio di qualità per l'oro, che si è svolta il 17 gennaio u.s. a Vicenza, nel corso di Vicenzaoro1, è stato eletto il nuovo Consiglio di Amministrazione che guiderà il Consorzio per i prossimi tre anni (2002-2004).

Il nuovo Presidente del Consorzio è **Paolo PIOTTO**, amministratore delegato della **Tecnigold Group**, nato a Bassano del Grappa (VI) il 2 settembre 1967, figlio di Francesco Piotta, fondatore del gruppo Tecnigold S.p.A.

Paolo Piotta succede a **Marcogino Dell'Avo** (Treemme S.r.l.), che comunque farà parte del nuovo Consiglio di Amministrazione insieme a **Alessandro Chiampesan** (F.lli Chiampesan S.r.l.), **Luciano Facco** (Facco Corporation S.p.a.), **Patrizia Garzi** (Garzi S.r.l.), **Andrea Pezzi** (Maco's S.p.A.) e **Fabrizio Torrini** (Torrini S.r.l.).

Durante l'assemblea è stato evidenziato da tutti gli intervenuti come nonostante ci sia stato un ricambio di valori del mercato, che ci sia una situazione molto complessa per il settore, la **qualità** Emagold, il **"sole"** che viene punzonato su tutta la produzione Emagold, è e sarà sempre quel valore aggiunto, quel **"plus"** a cui tutte le aziende associate tengono moltissimo, per competere nel panorama nazionale ed internazionale.

Tra le numerose iniziative che verranno portate avanti dal nuovo Consiglio di Amministrazione, prioritarie saranno quelle finalizzate a crescere sempre di più in termini di servizio offerto agli associati, per garantire migliori performance competitive in materia di qualità.

Emagold racchiude, infatti, ad oggi il maggior numero di aziende che hanno ottenuto la certificazione di sistema ISO 9000, la certificazione di prodotto, la certificazione di conformità ai limiti di rilascio del nickel.

Info: www.emagold.it
emagold@emagold.it ■



Riportiamo comunicazione pervenuta dalla
A.I.T.I.G. Associazione Italiana Tecnici Incastonatori di Gioielleria
recentemente divenuto membro di Confedorafi - la quale segnala che:



Attraverso il proprio Centro Servizi ha attivato un progetto finalizzato all'offerta di manifattura per l'incastonatura di qualità. Il progetto denominato **"Servizio Globale AITIGOLD"** offre alle imprese del settore orafa la possibilità di avere un unico punto di riferimento per l'incastonatura della propria produzione di preziosi, nonché un team qualificato per il controllo qualità.

Ciò significa che l'azienda, stipulando un contratto AITIGOLD, ottiene essenziali vantaggi organizzativi della produzione, avendo l'ottimizzazione dei costi e della qualità del prodotto.

Il **"Servizio Globale AITIGOLD"** prevede oltre alla manifattura anche una serie di servizi aggiuntivi che la nostra Associazione di categoria garantisce. Sinteticamente elenchiamo quali:

- *Incastonatura di qualsiasi tipologia (oreficeria, gioielleria, orologeria)*
- *Certificazione AITIGOLD degli oggetti incastonati (dove richiesto)*
- *Certezza delle consegne nei termini concordati*
- *Ritiro e consegna della marce in tutta Europa con corriere convenzionato*
- *Servizio di finitura (lucidatura e rodiatura) dove richiesto*
- *Riparazione delle pietre preziose danneggiate durante le fasi di lavorazione (incastonatura) presso una nostra taglieria convenzionata*
- *Consulenza tecnica durante le fasi di progettazione dei prototipi (per quanto riguarda l'incastonatura)*
- *Accesso ai contributi destinati ai partner A.I.T.I.G. per la promozione pubblicitaria della azienda a carattere nazionale (Italia) sul periodico "Il Tecnico Incastonatore" distribuito presso produttori, grossisti, dettaglianti.*

Per Informazioni:

Segreteria A.I.T.I.G. - Centro Servizi

tel. 0444.235076 fax 0444.230021

Responsabile Divisione AITIGOLD

dalle ore 9.00 alle ore 12.30 e dalle ore 14.00 alle ore 17.30



Passeggiando per le Vie di Valenza: la storia in pillole

In questo numero proseguiamo la nostra ormai tradizionale passeggiata per le vie di Valenza. Via San Salvatore, così chiamata perchè evidentemente collegava Valenza con il vicino paese collinare, è nota per essere stata attraversata un tempo da un ponticello detto "della forca" che ci ricorda un episodio delle guerre risorgimentali, dei tempi di Andrea Vochieri. I vicioletti invece sono una perenne testimonianza dei valenzani che meglio ci rappresentarono ed in questo numero ricordiamo Pompeo Campi, dal nome arcadicamente altisonante e Fabio Bellone (Belloni): rispettivamente un ingegnere al servizio degli spagnoli e un giureconsulto di fama, docente all'Università di Pavia. Infine ci occupiamo di Via Colombina, che racchiude un episodio della nostra storia cui siamo particolarmente affezionati, tentando una interpretazione della colomba di San Massimo basata anziché sulla leggenda, su fatti oggettivi.

a cura di FRANCO CANTAMESSA

San Salvatore (via)

è una trasversale di viale Dante che unisce largo Curiel con viale Manzoni

Via San Salvatore segue un percorso abbastanza tortuoso in quanto condizionato dalla preesistenza ormai scomparsa, del vallone San Giovanni. Per questo motivo è denominata familiarmente "al gir dal sucot", ovvero il giro dello zucchino, in quanto descriveva due morbide curve.

Sulla curva più ampia, che oggi confluisce con via del Castagnone c'era, fino agli anni '50, un ponticello che cavalcava il Rio San Giovanni: si tratta del "punti d'la furca" cioè il ponticello della forca, oggi scomparso.

Il nome dialettale di questo attraversamento prende origine dai moti del '21 ma sicuramente il ponticello, antichissimo, era preesistente.

Appartiene alla collezione del valenzano

Carlo Dabene, che ha scritto un documentato saggio su "Valenza d'na vota" n. 3, 1992 (edito dal Comune di Valenza) la regia sentenza in originale contro il chirurgo valenzano Giuseppe Gervino, condannato per aver partecipato ai moti risorgimentali del 1821. Le cose andarono così: Dopo il dominio napoleonico con la Restaurazione, Valenza tornò sotto i Savoia e la nostra città dovette occuparsi anche del mantenimento di una guarnigione di 600 austriaci, costringendo i valenzani a pagare pesanti ed odiosi nuovi balzelli.

Fa il 9 e il 10 marzo del '21, un gruppo di insorti si impadronì della Cittadella di Alessandria ed il nostro Gervino, con otto valenzani, partecipò alla rivolta.

Intanto a Torino, per l'estensione dei "moti" abdicava Vittorio Emanuele I° in favore del fratello Carlo Felice e fu nominato reggente il giovane Carlo Alberto, che promulgò, per sedare la rivolta, una costituzione ispirata ai principi liberali.

Carlo Felice, avuto poco dopo il potere che gli spettava, chiese aiuto all'Austria per il ritorno dell'ordine.

In questi repentini capovolgimenti restò pesantemente coinvolto il Gervino che aveva già issato il tricolore tra il tripudio dei valenzani, con tanto di banda musicale inneggiante alla nuova Costituzione, non solo, ma nominato nuovo Comandante della Guardia Nazionale, fece arrestare quello della città di Valenza e tradurre prigioniero nella Cittadella di Alessandria, proprio nello stesso giorno in cui Carlo Felice, con gli austriaci, sconfisse gli insorti a Novara.

I responsabili principali della rivolta, fra cui il Gervino, dovettero fuggire all'estero, mentre fu arrestato l'alessandrino Andrea Vochieri che, successivamente liberato, aderì alla Giovine Italia e, successivamente fu fucilato ad Alessandria per la sua partecipazione ai moti del '33.

Il 24 settembre 1821 il chirurgo valenzano, Giuseppe Gervino, fu condannato con regia sentenza di cui dicevamo, alla confisca dei beni ed alla pena di morte "col mezzo della forca da eseguirsi, stante la di lui contumacia, in effigie".

Non abbiamo altre notizie del Gervino, sappiamo, tuttavia, che non venne mai



impiccato ed il suo "fantoccio" fu esposto con la corda al collo sul "punti d'la furca" appunto.

Ponte che è stato malauguratamente soppresso e che invece avrebbe testimoniato un importante angolo di storia cittadina.

E che dire del chirurgo Gervino, forse capostipite di una famiglia valenzana che ha espresso grandi musicisti (si ricorda la violinista Gervino, che suonò alla Corte degli Zar), che con tempismo che oggi potrebbe apparire tragicomico, arrestò colui che il giorno dopo avrebbe a sua volta cercato di arrestarlo, dandogli la caccia. ■

Colombina (via)

si tratta di una via brevissima che collega l'antica piazza Statuto con viale Padova

Forse è la più antica via di Valenza in quanto si trova proprio sopra la medioevale cinta muraria lato nord della città, nei pressi della Porta Po, che si apriva sul porto fluviale.

Oggi sono ancora parzialmente visibili i resti delle antiche mura, robusti bastioni che furono demoliti dall'esercito di Napoleone dopo secoli di gloriose battaglie e di memorabili assedi.

Esse, infatti, dominano dall'alto tutta la pianura del Po e, nelle giornate limpide, si può vedere la Lomellina e l'arco di Alpi. Questi resti sono chiamati familiarmente dai valenzani "capéli", cioè cappelle essendo oggi visibile lo scheletro architettonico ad archi sovrapposti.

Si narra che il primo Patrono di Valenza, il Vescovo di Pavia, San Massimo, allora parroco della chiesa di San Giorgio di Astigliano (che oggi non esiste più, ma di cui si sono trovati i resti), si preoccupò di trovare un posto, più sicuramente difendibile, ove riunire i tre terzi (quartieri) di Valenza, cioè: Astigliano, Monasso e Bedogno.

Decise allora di liberare nell'aria una colomba lasciando ad essa la decisione del luogo. Quel luogo ove si posò fu chiamato Colombina e lì sorse il primo concentrico di Valenza.

E' il punto più panoramico ed il più alto sul Po, dunque adatto per essere fortificato.

Siamo intorno all'anno '500 quando sopravvenivano le prime onde barbariche

dopo la caduta dell'Impero romano.

Questa leggenda è contestata con decisione dallo storico Don Francesco Gasparolo autore, nei primi del '900, della più documentata storia di Valenza in quanto "...se si trattava di scegliere un luogo adatto per natura alla difesa comune delle tre popolazioni, ci pare sarebbe stato consiglio più saggio e sarebbe stata la via più naturale, il scegliere tale posizione coi criteri ordinari della prudenza senza lasciare la scelta alla sorte cieca".

Ma essendo, prima che uno storico un religioso, aggiunge "a meno che San Massimo si fosse indotto per ispirazione divina ad invocare il miracolo".

Ma più avanti, in altro capitolo, parlando delle numerose confraternite esistenti in Valenza, quasi incidentalmente ci fornisce egli stesso la spiegazione più plausibile "Le chiese dello Spirito Santo, presso cui adunavasi una società prettamente laicale, hanno un'origine assai antica.... Si trovavano in ogni città e prendevano dette chiese il nome di Colombine...." e, come si sa, la colomba è il simbolo dello Spirito Santo.

Nulla può escludere, dunque, che vi fosse in tale zona, con ogni probabilità già fortificata dagli antichi romani, una "società laicale" con scopi di beneficenza con una propria chiesa.

Gasparolo ci fa osservare, inoltre, che questi gruppi di fedeli erano molto più antichi delle stesse confraternite e che esistevano a partire dal 1460.

Ma ai valenzani la storia della colomba piace moltissimo in quanto getta un'aura di delicata poesia su un evento la cui memoria si perde nella notte dei tempi: non per nulla San Massimo fu sempre molto venerato con particolari cerimonie sacre e profane, rivisitate, in questi ultimi anni sull'onda di un grande revival di ricerche sulla storia della nostra città.

Nello stesso quartiere, è interessante vedere casa Facelli, con i resti di una bella loggia quattro-cinquecentesca che si apriva sulla piazza destinata al mercato ed un pregevole pozzo con fregio in cotto. ■

Campi Pompeo (vicolo)

è uno dei numerosi vicoli di Via Cavallotti, non lontano dall'incrocio con Via Lega Lombarda

Fu uno dei principali ingegneri dell'esercito spagnolo ed alla fine del '500 si trovava in Fiandra, prestando la sua opera al servizio dei combattenti. Peri nell'assedio di Harlem e la sua morte fu definita "una perdita considerevole".

La famiglia esprime altri personaggi notevoli: Giovanni, Giorgio, che fu priore della Confraternita del Santo Spirito, Guglielmo e Ferdinando, priore della Confraternita del SS. Sacramento, infine Giuseppe, consigliere del Comune, nel 1743 si occupò dell'acquisizione del Feudo di Monte. ■

Belloni Fabio (vicolo)

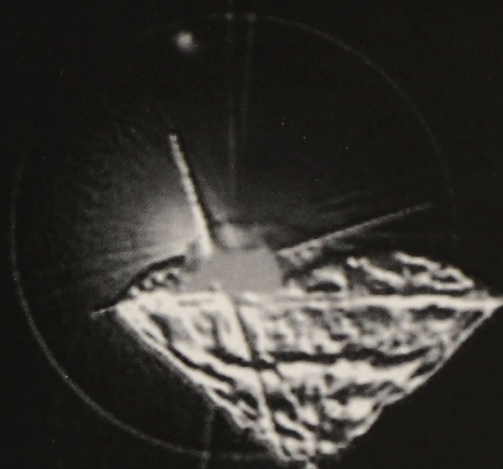
è un piccolissimo vicolo, che si diparte da Via Cavour.

Belloni furono una delle più importanti famiglie valenzane, che esprime numerosi giureconsulti. Paolo nel 1598-99 insegnò istituzioni di diritto e fu anche un letterato, profondo conoscitore della lingua greca e latina. Insegnò a Pavia e Milano e fu designato Senatore. Fabio, cui è stato dedicato il vicolo, fu professore di diritto a Pavia e poi a Torino, dove morì appena venticinquenne, pare di peste.

Un ramo della famiglia dei Belloni possedeva l'antico castello di Monte. ■

..... www.federalpol.it.....

.....il sito specializzato nel servizio per l'oreficeria, l'argenteria e l'orologeria.....



FEDERALPOL ®

Informazioni • Ricerche • Investigazioni

Via Cairoli, 11 • 27029 Vigevano - PV • Tel. 0381 71104 • Fax 0381 71159



Federalpol

Servizio di informazioni commerciali e analisi solvibilità

Grazie alla convenzione stipulata tra AOV SERVICE s.r.l. e FEDERALPOL il socio AOV può usufruire del servizio di informazioni commerciali a condizioni di favore e, in particolare, senza gli oneri di un contratto di abbonamento e dei relativi "minimi".

Il costo viene calcolato sull'unità denominata "punto" ed è fissato in L. 7.000 a punto.

Per usufruire del servizio basta compilare e ritornare il modulo a fianco ad AOV Service (anche via fax 0131 946609) che inoltrerà la richiesta a Federalpol via modem in tempo reale.

La richiesta, evasa nel tempo prefissato, sarà consegnata, con la massima riservatezza che il tipo di servizio richiede.

FEDERALPOL - AOV

MODULO SERVIZIO INFORMAZIONI COMMERCIALI E ANALISI SOLVIBILITA'

(da ritornare ad AOV)

Il Sottoscritto.....
titolare della ditta
con sede in
Via n.
Tel..... Fax..... Partita Iva n°.....

Intende avvalersi del servizio

TIPO DI SERVIZIO	TEMPO DI EVASIONE	COSTO TOTALE
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE ITALIA ESPRESSO	04/06 GIORNI	L. 70.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE ITALIA BLITZ	08/12 ORE	L. 140.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE PLUS	05/07 GIORNI	L. 140.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE USO RINTRACCIO/RECUPERO	10/15 GIORNI	L. 175.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE PREASSUNZIONE	08/10 GIORNI	L. 385.000
<input type="checkbox"/> INFORMAZIONE ANALITICA	10/15 GIORNI	L. 840.000
<input type="checkbox"/> VISURA IPOCATASTALE (FINO A 7 NOTE)	08/10 GIORNI	L. 280.000
<input type="checkbox"/> ACCERTAMENTO PATRIMONIALE	08/10 GIORNI	L. 105.000
<input type="checkbox"/> VISURA TRIBUNALE	15/20 GIORNI	L. 175.000
<input type="checkbox"/> EUROPA NORMALE	15/20 GIORNI	L. 280.000
<input type="checkbox"/> EUROPA URGENTE	08/10 GIORNI	L. 420.000
<input type="checkbox"/> EUROPA BLITZ	02/03 GIORNI	L. 630.000
<input type="checkbox"/> EXTRA-EUROPA NORMALE	18/20 GIORNI	L. 385.000
<input type="checkbox"/> EXTRA-EUROPA URGENTE	08/10 GIORNI	L. 700.000

Il servizio sopra richiesto dovrà riguardare il seguente nominativo

Nominativo.....
Via n.
cap. Città
Ramo di attività
Partita Iva n°

data,

.....
firma

N.B.: Si assicura l'assoluta segretezza delle informazioni fornite e ci si impegna a non divulgare le stesse per alcuna ragione



Banca delle Professionalità

Servizio di ricerca personale attraverso banca dati

Nella banca dati sono raccolti centinaia di profili di personale (addetti clienti, rappresentanti, amministrativi, commessi, designers, selezionatori di pietre preziose, orafi, incassatori, modellisti, ceristi, pulitrici, ecc.) che si pone a disposizione delle aziende orafe associate all'AOV le quali potranno usufruirne inviando l'apposito modulo compilato.

Profili preselezionati

L'AOV individua i curriculum più interessanti contenuti in banca dati ed invita i candidati ad un colloquio di selezione comprendente anche test psico-attitudinali. Tale servizio è effettuato con un concorso spese a carico delle ditte richiedenti.

Selezione specifica

L'azienda orafa richiede all'AOV la ricerca di un candidato per un particolare profilo professionale. Anche in questo caso l'AOV procederà a colloqui individuali con attività di selezione specifica. Tale servizio è effettuato con un concorso spese a carico delle ditte richiedenti.

Ricerca su mezzi stampa

AOV è in grado di gestire, a costi competitivi, inserzioni su giornali locali e nazionali concordando con l'azienda interessata il testo da pubblicare.

ASSOCIAZIONE ORAFA VALENZANA MODULO SERVIZIO RICERCA PERSONALE BANCA DELLE PROFESSIONALITA'

(da ritornare ad AOV)

Il Sottoscritto.....
titolare della ditta
con sede in
Via n.....
Tel..... Fax..... Partita Iva n°.....

è interessata alla ricerca di specifica figura professionale:
.....
.....
.....

avente le seguenti caratteristiche:
.....
.....
.....

La ricerca dovrà avvenire mediante (barrare la casella interessata) :

- SCHEDE DEI PROFILI (servizio gratuito)
- FORNITURA PROFILI PRESELEZIONATI (concorso spese a carico dei richiedenti)
- PREDISPOSIZIONE SELEZIONE SPECIFICA (concorso spese a carico dei richiedenti)

La presente richiesta non costituisce in ogni caso impegno all'assunzione di personale. L'azienda si impegna ad utilizzare le informazioni raccolte nella Banca delle Professionalità per la ricerca di cui sopra e a non cedere o mettere a disposizione di terzi le informazioni stesse.

data,

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

.....
firma

N.B.: La richiesta e quindi la fornitura dei profili verrà evasa nel giro di 5 giorni lavorativi



Progetto Telemaco

Servizio di rilascio certificati e documenti camerali in collaborazione con la C.C.I.A.A. di Alessandria

L'Associazione Orafa Valenzana, attraverso il Progetto TELEMACO di Infocamere opera quale sportello periferico della Camera di Commercio di Alessandria per il rilascio di certificazioni, visure ed altri prodotti informatici offerti dalla CCIAA di Alessandria.

Presso gli uffici AOV è attivo il nuovo servizio scaturito da una Convenzione sottoscritta dai Presidenti della CCIAA di Alessandria e dell'Associazione Orafa Valenzana per il rilascio di una vasta gamma di certificati e documenti camerali di più frequente interesse per le imprese.

Il servizio è a disposizione di tutti gli interessati sulla base di tariffe ufficiali previste in Convenzione.

L'iniziativa TELEMACO qualifica una applicazione delle nuove tecnologie che consentono la fruizione di determinati servizi di frequente ed importante utilizzo per le imprese in punti decentrati e il più possibile vicini alle sedi degli operatori: un servizio particolarmente significativo in un distretto produttivo con una vasta presenza di piccole e medie imprese.

Per accedere al servizio basta compilare l'apposito modulo riportato a fianco e/o recarsi direttamente presso l'AOV in orario d'ufficio.

AOV - C.C.I.A.A. Alessandria

MODULO SERVIZIO "TELEMACO" RILASCIO CERTIFICATI E DOCUMENTI CAMERALI

(da ritornare ad AOV)

Il Sottoscritto.....
titolare della ditta
con sede in
Via n.....
Tel..... Fax..... Partita Iva n°.....

è interessata ai seguenti servizi: (barrare la casella interessata) :

- BILANCI E ATTI DEPOSITATI** L. 19.000 +
- fino a 10 pagine L. 3.200
 - da 11 a 20 pagine L. 6.400
 - da 21 a 30 pagine L. 9.600

VISURA REGISTRO IMPRESE

- ORDINARIA L. 13.000
- STORICA L. 15.000
- ASSETTI PROPRIETARI L. 13.000

CERTIFICATI REGISTRO IMPRESE

- ORDINARI L. 19.000
- STORICI L. 23.000

VISURA ALBO IMPRESE ARTIGIANE

- ORDINARIA L. 12.000

CERTIFICATI ALBO IMPRESE ARTIGIANE

- ORDINARI L. 15.000

N.B.: I costi riportati sono da intendersi IVA compresa

Relativamente al nominativo.....
n° REA oppure
n° Partita IVA / Codice Fiscale

data,

.....
firma

**1**

AOV *notizie*

INSERTO TECNICO INFORMATIVO

Sommario

NORME PER LE IMPRESE

- **Pensioni con il sistema contributivo**
- **Interessi legali: dal 2002 calano al 3%**
- **Calendario 2002 delle festività religiose ebraiche**
- **CONAI: nuova guida 2002 per il passaggio all'Euro**
- **T.F.R. Novembre 2001**
- **Prenotazione Lotti per edificazione laboratori orafi in Valenza Zona D/2 (Co.In.Or.) e Zona D/4 (str. Solero, reg. Gropella)**
- **LICENZE DI P.S.: ELIMINATA LA TASSA DI RINNOVO**

SCHEDA

- **RILASCIO E RINNOVO PORTO D'ARMI**

INSERTO TECNICO INFORMATIVO
DI AOV NOTIZIE

Numero 1

Anno XVII° gennaio-febbraio 2002
Pubblicazione mensile
edita da AOV Service srl

Reg. Tribunale di Alessandria
n. 350 del 18/12/1986.
Spedizione in abbonamento postale 45%
art. 2 c. 20 b L.662/96
Filiale di Alessandria

Direttore responsabile
Vittorio Illario

Coordinamento editoriale
Germano Buzzi

Redattore Capo
Marco Botta

Redazione, impaginazione, grafica
Hermes Beltrame

Editore
AOV Service srl
15048 Valenza (AL)
1, piazza Don Minzoni
Tel. 0131 941851 Fax 0131 946609
E-mail: aov@interbusiness.it
<http://www.valenza.org>



NORME PER LE IMPRESE

Pensioni con il sistema contributivo

Il Decreto Legge 28 settembre 2001 n. 355 pubblicato sulla G.U. n. 228 del 1° ottobre 2001 conteneva all'art. 2 una norma di interpretazione autentica concernente l'opzione per la liquidazione della pensione esclusivamente con il sistema contributivo modificando l'art. 1 comma 23 della legge 8 agosto 1995 n. 335.

Con la nuova normativa viene limitata la facoltà di opzione, esercitabile dal 1° gennaio 2001, ai soli lavoratori che alla data del 31 dicembre 1995 possono far valere una **anzianità contributiva inferiore** a 18 anni, indicati al comma 12 art. 1 legge n. 335/1995.

Sono quei soggetti che, in mancanza di opzione, si vedranno liquidata la pensione pro-quota: per le anzianità acquisite anteriormente al 31 dicembre 1995, secondo il sistema retributivo; per le anzianità successive, secondo il sistema retributivo.

La disposizione ha, invece, voluto escludere dalla facoltà di opzione i lavoratori indicati nel comma 12 dell'art. 1, legge n. 335, cioè quelli che al 31 dicembre 1995 possono far valere un'anzianità contributiva di almeno 18 anni (cioè i lavoratori con anzianità più elevata), per i quali la pensione verrà esclusivamente liquidata secondo il sistema retributivo previsto dalla normativa precedente alla riforma Dini (Legge 335/1995).

Il decreto legge ha, tuttavia, fatto salva la posizione di quei lavoratori che abbiano esercitato il diritto di opzione entro il 1° ottobre 2001, data di entrata in vigore del decreto stesso, che possono, quindi, ottenere la liquidazione del trattamento pensionistico esclusivamente con le regole del sistema contributivo anche se alla data del 31 dicembre 1995 avevano maturato un'anzianità pari o superiore a 18 anni. ■

Prenotazione Lotti per edificazione laboratori orafi in Valenza Zona D/2 (Co.In.Or.) e Zona D/4 (str. Solero, reg. GropPELLA)

Possibilità di prenotazione lotti, per nuova edificazione laboratori orafi di varie metrature in Valenza P.I.P. D/2 (zona orafa CO.IN.OR.) e P.I.P. D/4 (str. Solero, Reg. GropPELLA).

Per informazioni rivolgersi presso l'AOV (tel. 0131.941851) oppure presso il consulente urbanistico arch. Paolo Patrucco, Valenza, Piazza Gramsci, 12/B tel. 0131.942014.

Interessi legali dal 2002 calano al 3%

L'art. 2, comma 185 della legge 23.12.1996, n. 662 aveva fissato al 5% il saggio degli interessi legali di cui all'art. 1284 del Codice Civile, demandando al Ministro dell'Economia e delle Finanze la facoltà di modificare detta misura sulla base del rendimento medio annuo lordo dei titoli di Stato di durata non superiore a 12 mesi e tenuto conto del tasso di inflazione registrato nell'anno.

La Gazzetta Ufficiale n. 290 del 14.12.2001 ha pubblicato il decreto del Ministero dell'Economia delle Finanze 11 dicembre 2001 che fissa, con effetto dal 1° gennaio 2002, il saggio degli interessi legali di cui all'art. 1284 c.c. nella misura del **3%** in ragione d'anno. ■

Calendario 2002 delle festività religiose ebraiche

L'articolo 4 comma 1 della legge 8 marzo 1989 n. 101 riconosce "agli ebrei il diritto di osservare il riposo sabbatico che va da mezz'ora prima del tramonto del sole del venerdì ad un'ora dopo il tramonto del sabato".

Il comma 2 della medesima legge prevede che "gli ebrei dipendenti dallo Stato, da enti pubblici o da privati o che esercitano attività autonoma o commerciale, i militari e coloro che siano assegnati al servizio civile sostitutivo, hanno diritto di fruire, su loro richiesta, del riposo sabbatico come riposo settimanale. Tale diritto è esercitato nel quadro della flessibilità dell'organizzazione del lavoro. In ogni altro caso le ore lavorative non prestate il sabato sono recuperate la domenica o in altri giorni lavorativi senza diritto ad alcun compenso straordinario. Restano comunque salve le imprescindibili esigenze dei servizi essenziali previsti dall'ordinamento giuridico".

Per quanto riguarda le **festività del 2002** la Gazzetta Ufficiale - serie generale - n. 182 del 7/8/2001 ha pubblicato il decreto ministeriale del 16 luglio 2001 con cui, ai sensi della legge 8 marzo 1989, n. 101, è determinato il calendario delle festività religiose per l'anno 2002 che sono:

- tutti i sabati;
- 27, 28 e 29 marzo - vigilia, 1° e 2° giorno di Pesach (Pasqua);
- 3 e 4 aprile - 7° e 8° giorno di Pesach (Pasqua);
- 17 e 18 maggio - 1° e 2° giorno di Shavuoth (Pentecoste);
- 18 luglio - digiuno del 9 di Av;
- 7 e 8 settembre - 1° e 2° giorno di Rosh Ha Shana' (Capodanno);
- 15 e 16 settembre - vigilia e giorno di Kippur (digiuno di espiazione);
- 21 e 22 settembre - 1° e 2° giorno di Succoth (Festa delle Capanne);
- 28 settembre - Shemini - Azzeret
- 29 settembre - Simhat Torà (Festa della Legge). ■



CONAI: nuova guida 2002 per il passaggio all'Euro

CONAI ha predisposto una nuova Guida all'adesione e all'applicazione del Contributo Ambientale. La **Guida 2002**, scaricabile all'indirizzo Internet www.conai.org, conferma le procedure proposte nell'anno passato ed approfondisce essenzialmente il passaggio all'Euro, cercando di rendere il più semplice possibile la gestione del Contributo Ambientale in rapporto alla nuova valuta. Dal 1° gennaio 2002, infatti, i Consorziati tenuti all'applicazione del Contributo Ambientale hanno l'**obbligo di dichiarare in Euro**. Nella compilazione dei vari moduli aggiornati si esprimerà il dato

SERVIZI CONSULENZA GRATUITA PER SOCI AOV

L'Associazione Orafa Valenzana mette a disposizione delle aziende associate alcuni servizi gratuiti di consulenza prenotabili telefonicamente alla segreteria AOV allo 0131/941851.

Consulenza URBANISTICA
(Arch. Paolo Patrucco)

Consulenza FISCALE SOCIETARIA
(Dott. Massimo Coggiola)

Consulenza LEGALE
(Avv. Folco Perrone)

Consulenza BREVETTI E MARCHI
(Ing. Roberto Ghezzi)

Consulenza ECONOMICO FINANZIARIA
(Rag. Giuseppe Serracane)

Consulenza SISTEMI DI QUALITA' ISO 9000 E CERTIFICAZIONE
(Ing. Andrea Nano)

Licenze di P.S.: Eliminata la tassa di rinnovo (cfr: AOV Notizie n° 7/2001)

Come già segnalato e precisato sul n° 7/2001 di AOV Notizie, si ribadisce che i titolari di licenza ex art. 127 T.U.L.P.S. per la fabbricazione, il commercio e la mediazione di oggetti preziosi **non sono tenuti al versamento della tassa CC.GG. per il rinnovo della stessa**, di cui alla tariffa approvata con d.m. 20 agosto 1992.

Resta, invece, fermo l'obbligo di corrispondere la tassa CC.GG. in occasione del rilascio della licenza.

Tale indicazione deriva dal D.P.R. 28 maggio 2001, n. 311 (pubblicato nella G.U. n. 178 del 2 agosto 2001) che ha modificato il Testo Unico delle Leggi di Pubblica Sicurezza, prevedendo, tra l'altro, che le autorizzazioni di polizia di cui al Titolo III del T.U.L.P.S. non siano più sottoposte a rinnovo annuale, salvo che la loro durata non sia espressamente fissata da altre leggi regionali o nazionali e non si tratti di attività a tempo determinato.

Tra le autorizzazioni rese permanenti dalla novella legislativa, rientra la licenza per i fabbricanti, commercianti e i mediatori di oggetti preziosi, di cui all'art. 127 T.U.L.P.S.

Restano invariati, invece, i diritti erariali di saggio e marchio:

- per le ditte artigiane (L. 62.500)
- per le ditte non artigiane (L. 250.000).

delle quantità in tonnellate, arrotondando alla terza cifra decimale.

Nella Guida 2002 sono stati inseriti nuovi esempi e modelli ed è proposta una nota sulle modalità tecniche di conversione.

Nel riprodurre di seguito una tabella riassuntiva delle entità del Contributo Ambientale espressa in Euro, segnalando inoltre che, come evidenziato al paragrafo 10.2 della Guida, le imprese che alla fine dell'esercizio verificano l'appartenenza alla medesima Classe di Dichiarazione periodica del Contributo Ambientale non sono tenute ad inviare la relativa auto dichiarazione, prevista per il 20 gennaio 2002.

ACCIAIO	15,49 Euro/ton
ALLUMINIO	25,82 Euro/ton
CARTA	15,49 Euro/ton
LEGNO	2,58 Euro/ton

PLASTICA	72,30 Euro/ton
VETRO	5,16 Euro/ton

T.F.R. novembre 2001

L'Istituto Centrale di Statistica ha comunicato che l'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai ed impiegati nel mese di novembre 2001 è pari a **115.9** rispetto a 113.4 di dicembre 2000.

Pertanto la variazione percentuale rispetto al mese di dicembre 2000 risulta pari a **2,205**.

Il coefficiente utile per la rivalutazione a novembre 2001 del trattamento di fine rapporto maturato al 31.12.00 è pari a **1.022046**.



Rilascio e rinnovo porto d'armi

In merito alle disposizioni relative alle pratiche di rilascio o rinnovo del Porto d'Armi, per opportuna consultazione, di seguito riportiamo quanto necessario per provvedere a tale pratica. ■

Tabella dei documenti necessari al rilascio o al rinnovo

- Istanza motivata in bollo da L. 20.000 (1) (RILASCIO)
- Richiesta di rinnovo rivolta alla Prefettura in bollo da L. 20.000 (RINNOVO)
- Certificato contestuale di residenza e di stato di famiglia in carta libera (RILASCIO e RINNOVO)
- Dichiarazione di necessità di porto d'armi (2) (RILASCIO e RINNOVO)
- n. 2 fotografie di cui una autenticata (5) (RILASCIO)
- Certificato di idoneità al poligono (3) (RILASCIO)
- Certificato di frequenza al poligono (3) (RINNOVO)
- Versamento di L. 170.000 su ccp n. 8003 intestato a: Ufficio Tasse e Concessioni Governative, Roma - Causale: rilascio o rinnovo del porto d'armi, cod. tariffa 1417 (5) (RILASCIO e RINNOVO)
- Versamento di L. 4.000 su ccp n. 1156 intestato a: Tesoreria Provinciale dello Stato, Alessandria - Causale: rilascio porto d'armi (5) (RILASCIO)
- Marca da bollo da L. 20.000 (5) (RILASCIO e RINNOVO)
- Certificato medico (4) rilasciato dalla A.S.L. (RILASCIO e RINNOVO)
- Copia di licenza di P.S. con copia bollettino di rinnovo (RILASCIO e RINNOVO)
- Per gli ultra-settantenni, certificato medico (RILASCIO e RINNOVO)

Note:

(1) Consiste in una domanda nella quale l'interessato richiede alla Prefettura di competenza il rilascio del porto d'armi per difesa personale motivando tale richiesta con i rischi connessi alla professione esercitata (orafo, viaggiatore, accompagnatore, ecc.)

(2) Consiste nella presentazione di una serie di documenti richiesti onde verificare la necessità del porto d'armi. A titolo puramente esemplificativo si segnala: esemplari bolle accompagnatorie delle merci trasportate, datate in diversi periodi dell'anno; dichiarazione del datore di lavoro attestante il fatto che il dipendente necessita per l'attività svolta nell'interesse dell'azienda del porto d'armi; dichiarazione banca presso la quale il richiedente si rifornisce di materia prima.

(3) Rilasciato dalla sezione dell'Unione Italiana Tiro a Segno.

(4) Per l'ottenimento del certificato medico è richiesto: certificato anamnesico, rilasciato dal proprio medico curante; ritiro, compilazione e versamento bollettino ccp ritirabile presso la ASL competente (L. 51.000); marca da bollo da L. 20.000; documento di identità valido; se il soggetto porta gli occhiali, certificato riportante il grado di rifrazione.

(5) Documentazione da produrre o versamenti da effettuare dopo aver ottenuto notizia dell'avvenuto rilascio o rinnovo del porto d'armi.

Un bel gioco non dura poco

Futura ha 4 anni e vive a Firenze.
Ama gli argenti del nonno Brandimarte,
ci gioca, ci si specchia, li vuole mantenere vivi.
Sa già che quello dei preziosi
non è solo un bel gioco che dura poco.



studio efferre

Prodotti professionali per la pulizia
e la protezione di argento, oro,
gioielli e perle.

King[®]
polishing & protecting
by **besozzi** distribuzione

besozzidistribuzione - Via N. Cuneo, 39
16038 S. Margherita Ligure (GE)
Tel. 0185280992 - Fax 0185282530
e-mail: besozzidistribuzione@panet.it

I prodotti King
sono esposti
alle Fiere orafe di
Vicenza, Macef, Valenza

ORIZZONTE RISPARMIO GESTITO

**8 nuove proposte
per investire
il tuo patrimonio
in titoli o in fondi**



Uno sguardo avanti nella gestione patrimoniale

Un servizio su misura

La Cassa di Risparmio di Alessandria propone Orizzonte Risparmio Gestito, il nuovo servizio di gestione patrimoniale in titoli o in fondi studiato per soddisfare le esigenze di ogni investitore, in base a obiettivi, disponibilità e aspettative temporali.

Una gestione professionale

Orizzonte Risparmio Gestito offre al risparmiatore la professionalità di gestori qualificati, che analizzano i mercati finanziari, individuano le soluzioni più opportune e, nel rispetto degli indirizzi di ciascuna linea di investimento, definiscono le strategie di gestione che si concretizzano in otto proposte suddivise tra gestioni in fondi e gestioni in titoli.

Le diverse composizioni dei portafogli e la flessibilità degli orizzonti temporali previsti, consentono ad ogni investitore di conseguire i propri obiettivi diversificando il capitale sul mercato finanziario globale.

Accedere al servizio è semplice: basta entrare in una delle filiali della Cassa di Risparmio di Alessandria e rivolgersi ai professionisti del Risparmio Gestito.

Numero Verde
800.80.40.70

www.cralessandria.it



**CASSA DI RISPARMIO
DI ALESSANDRIA SPA**

la numero uno, qui da noi.