

AOV notizie

Luglio/Agosto 1989 - N. 7/8 - Anno III

Sped. abb. gruppo III 70%

Publicazione mensile riservata alle Aziende associate
Spedizione in abbonamento postale gruppo III/70%
Reg. al Tribunale di Alessandria n. 350 del 18.12.1986

Associazione Orafa Valenzana

Diventa anche tu un "SPj"

... e per noi sei maggiorenne a 11 anni!

"SPj": il contospeciale ragazzi
con la carta "Junior cash"
e i suoi fantastici premi.



SANPAOLO junior
ISTITUTO BANCARIO SAN PAOLO DI TORINO

Filiale di Valenza: corso Garibaldi, 111/113 - tel. (0131) 955701 - telex 210569

AOV NOTIZIE

edito dalla Associazione Orafa Valenzana
Pubblicazione mensile riservata alle Aziende associate
Registrazione del Tribunale di Alessandria n. 350 del 18.12.1986
Pubblicità inferiore al 70%
Spedizione in abbonamento postale gruppo III
Direttore Responsabile: Stefano Verità
Redazione e Segreteria: AOV Service s.r.l., Valenza, Piazza Don Minzoni, 1 - tel. 941851
Stampa: Tipolitografia Battezzati, Valenza, Viale della Repubblica, 27/B - tel. 941567

2 VITA ASSOCIATIVA

Giornate Tecnologiche; Corsi Serali "Luigi Illario"; Assemblea Annuale Ordinaria Soci FIN.OR.VAL. srl
Speciale Gruppo Giovani; Aureoottocento; Valenza Gioielli"

9 MOSTRE

Hong Kong Jewellery & Watch Fair; Istanbul 89; Tokyo
Kuala Lumpur; Sebime; Calendario agosto/settembre

10 DISPOSIZIONI DI LEGGE

Imposta Comunale per l'esercizio di Imprese Arti e Professioni
Fumi; Tassa sulla Salute
L'autocertificazione; Aumento Contributi INPS

15 CORSI SERALI DI DISEGNO "LUIGI ILLARIO"

17 CORSI SERALI DI PLASTILINA E CERA "LUIGI ILLARIO"

24 INDAGINE NEL SETTORE ORAFO

Obiettivo su Oro e Argento
Gioielli: volano le esportazioni
Una storia di successo: il Giappone

30 INFORMAZIONI VARIE

Il mercato degli orologi da polso
Posta veloce
A disposizione presso i nostri uffici
Rapporto della C.C.I.A.A.
Una precisazione importante
Cinture di sicurezza, ridotti gli obblighi
Computers: attenti al virus

33 RICHIESTE DI LAVORO

34 PROPOSTE

36 GIORNATE TECNOLOGICHE: SCHEDA TECNICA N.1

sommario

VITA ASSOCIATIVA

Giornate Tecnologiche

Per la prima volta Valenza orafa ha avuto a disposizione per tre giorni una mostra di prodotti che si rivolgono espressamente al laboratorio orafico. Il periodo di svolgimento era stato scelto con accuratezza e l'orario di apertura studiato per non entrare in collisione con l'attività lavorativa quotidiana dell'artigiano.

Eppure la manifestazione "Giornate Tecnologiche" ha avuto un numero scarso di visitatori: ne sono stati conta-

ti 239, comprese le gentili signore che accompagnavano i mariti.

E' stato un fiasco? Certo il numero di visitatori non è stato incoraggiante. A parziale conforto però è la risposta che detti visitatori hanno dato nel questionario loro consegnato all'ingresso nel quale la quasi totalità ha annotato la propria soddisfa-

zione per la mostra visitata.

Questo ci invita a proseguire e pertanto il prossimo anno nuovamente verranno organizzate le "Giornate Tecnologiche" con l'intento che di-



Il Questore Dott. Carmelo Bonsignore inaugura la manifestazione con il tradizionale taglio del nastro.

ventino un appuntamento ricorrente ed insostituibile per l'artigiano orafico di Valenza e zone limitrofe.

Erano presenti 27 ditte i cui prodotti ricoprivano tutti i settori merceologici che sono di interesse per il comparto orafico.

Con inizio in questo numero, "AOV Notizie" riproporrà mediante sche-

de tecniche quei prodotti che riterremo i più significativi.

Quale ultima annotazione, ci preme parlare degli incontri informativi che alcune ditte espositrici avevano indetto per illustrare tecniche e procedimenti alle ditte orafe.

Il programma presentato ai Soci aveva avuto un ottimo riscontro a livello di prenotazione. Nella realtà l'affluenza è stata inferiore alle aspettative: in ogni caso però coloro che si sono presentati a

detti incontri sono rimasti soddisfatti auspicando che possano essere riproposti anche per il futuro.

La manifestazione di quest'anno ha avuto un riscontro timido e cauto; auspichiamo che la timidezza e la cautela scompaiano nel prosieguo. E' l'obiettivo che l'A.O.V. si propone.

Corsi Serali "Luigi Illario"

Nelle pagine centrali di questo numero di "AOV Notizie", sono inserite le comunicazioni riguardanti i corsi serali di disegno e di plastilina. Vi invitiamo a staccare questi fogli e ad usarli a mò di locandina affiggendoli all'interno dei Vostri laboratori. Le iscrizioni ai corsi si effettuano presso i nostri uffici fino al 15 settembre. Nella ammissione verrà data la precedenza ai dipendenti delle aziende associate. Ricordiamo infine che per essere ammessi al corso di modellazione verrà richiesto un attestato di qualifica oppure l'allievo verrà sottoposto ad un esame attitudinale.

Assemblea Annuale Ordinaria Soci FIN.OR.VAL. s.r.l.

L'Assemblea Ordinaria dei Soci FIN.OR.VAL. prevista dalle norme statutarie, si è svolta **lunedì 26 giugno** entro i termini di tempo fissati dalle leggi vigenti.

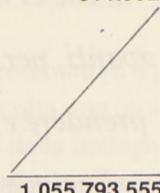
Alla presenza di **32 Soci**, un vero manipolo di eroi, sono stati compiuti gli atti contemplati nell'ordine del giorno. Nominato il signor *Cova Massimo* a presiedere l'Assemblea, il Presidente FIN.OR.VAL. Carlo Buttini, ha letto ed illustrato i dati del bilancio del 1988 e susseguentemente il Presidente del Collegio Sindacale, rag. Diego Mattacheo, leggendo la propria relazione ha assicurato i Soci sulla conformità dei dati alle scritture contabili invitandoli quindi all'approvazione. Non avendo alcuno dei presenti chiesto chiarimenti sulle varie voci del bilancio, si è passati immediatamente alla votazione. Non essendosi registrati voti contrari nè astenuti, il bilancio '88 è stato approvato all'unanimità. Quale ultimo adempimento, l'Assemblea ha nominato i membri del Collegio Sindacale che resteranno in carica per il triennio 1989-1991, accogliendo al completo la lista presentata dal Consiglio di Amministrazione comprendente i sigg.: *dr. Franco Frascarolo*, *rag. Diego Mattacheo* e *dr. Gianfranco Pittatore* quali **Sindaci effettivi** e le signore: *rag. Vittoria Orec-*

CONTO PERDITE E PROFITTI AL 31.12.88

PERDITE E SPESE

Personale	17.151.799
Spese generali	41.280.280
Imposte e tasse deducibili	4.030.000
Ilor dell'esercizio	71.676.000
Compensi a terzi	20.543.000
Oneri bancari	978.731
Ammortamenti	528.059.010
Totale	683.718.820
Utile d'esercizio	372.074.735
Totale	1.055.793.555

RENDITE E PROFITTI

Interessi attivi	54.881.563
Fitti attivi	1.000.000.000
Sopravv. attive	911.992
	
	1.055.793.555

chia e rag. Marina Rapetti, quali **Sindaci supplenti**.

Il Presidente Buttini nel proporre l'elenco di cui sopra, ha rivolto un sentito ringraziamento ai Sindaci per il lavoro svolto durante il triennio conclusosi e li ha invitati ad accettare il rinnovo dell'incarico ritenendo indispensabile e preziosa la loro presenza in particolare per l'esperienza e la conoscenza delle cose maturate in questi anni di collaborazione ed in vista degli impegni che la società sarà chiamata ad assolvere, impegni delicati e di gran rilievo richiedenti consigli e pareri competenti ma soprattutto affidabili.

Abbiamo già detto della presenza di 32 Soci su 236 pari al 13,56% portanti un capitale di L. 520.800.000 su un totale di L. 3.100.000.000 pari quindi al 16,80%. Non ci soffermiam-

mo a commentare questi dati in quanto le cifre dovrebbero parlare da sole. Tutto ciò a fronte di argomentazioni chiaramente annunciate e che sono state proposte all'Assemblea subito dopo aver concluso la parte formale. Il Presidente Buttini e susseguentemente il Sindaco Baccigaluppi ed il Vice Manenti hanno fatto il punto sulla situazione riguardante la definizione del "mobile" oggi ospitante le nostre mostre.

Apriamo una parentesi per ringraziare il Sindaco, il Vice-Sindaco e gli Assessori Genuardi e Staurino per aver presenziato la riunione.

Riprendendo la cronaca della serata, registriamo tre interventi da parte dei Soci, rivolti al Sindaco per chiedere particolari su che cosa avverrà dopo che la struttura "mobile" sarà divenuta "immobile" e passata di proprietà del Comune. Le risposte non sono state forse esaurienti e complete ma d'altra parte risulta alquanto difficile per un politico impegnarsi per tempi ancora lontani e che potrebbero avere personaggi diversi al timone dell'Amministrazione.

Erano appena suonate le 23.30 che la riunione è stata sciolta. All'interno, nella hall del Palazzo Mostre, il fresco ha allietato la serata insieme però ad un nugolo di zanzare, certamente meno gradite!

STATO PATRIMONIALE AL 31.12.88

ATTIVO

Cassa e Banche	98.722.844
Titoli	857.291.640
Clienti	472.000.000
Beni ammortizzabili	5.470.756.957
Erario	251.558.315
Ratei attivi	25.515.017
Perdite es. preced.	545.660.226
Totale	7.721.504.999

PASSIVO

Fornitori	1.015.531
Fondi amm.to	4.222.254.204
Fondo quiescenza	797.823
Risconti passivi	5.315.813
Ratei passivi	14.166.242
Capitale Sociale	3.100.000.000
Riserva ordinaria	5.880.651
Utile d'esercizio '88	372.074.735
	7.721.504.999

Speciale Gruppo Giovani

Per la prima volta il Gruppo Giovani Operatori si presenta direttamente sulle pagine dell'AO V Notizie. La necessità di comunicare assiduamente con le aziende orafe è stata la molla che ci ha indotti a richiedere uno spazio fisso, su tutti i numeri del notiziario da ora in avanti, per far conoscere le problematiche che dibattiamo, le iniziative che intendiamo intraprendere e, perchè no, i nostri punti di vista. Proprio di punti di vista tratteremo in questo primo messaggio, ed in particolare delle scelte che la nostra città deve fare a breve termine. Non pretendiamo certo di risolvere tutti i problemi che il settore orafa valenzano vive quotidianamente, ma crediamo che indicazioni chiare, precise, magari anche discutibili siano indispensabili per tutti coloro che si chiedono: che cosa bisogna fare ?

Quanto segue vuole essere semplicemente un input, un piccolo contributo, che però non deve essere trascurato da coloro che dovranno decidere il futuro del nostro comparto.

La nostra città vive un momento decisivo per il suo sviluppo. Gli organismi rappresentativi del settore dibattono da tempo sulle scelte, ormai improcrastinabili, da attuarsi nei prossimi anni, ma forse ancora non è stata delineata una linea operativa comune e definitiva che possa una volta per tutte stabilire il "modus agendi" e di conseguenza le priorità d'intervento. Vogliamo quindi mettere per iscritto le nostre opinioni nella speranza che possano aiutare gli operatori valenzani a comprendere la complessa situazione che il comparto orafa sta vivendo e li aiuti ad effettuare delle scelte costruttive.

Lo sviluppo di Valenza riteniamo debba essere, per radici storiche e capacità operative, legato alla produzione.

Per aiutare questo sviluppo è necessario incentrare gli sforzi nella realizzazione di strutture adeguate che possano al meglio favorire il perpetuarsi della manualità orafa. Questo vuol dire chiaramente centro servizi e fabbriche a misura d'uomo. Purtroppo a volte si dimentica che le Mostre valenzane resteranno comunque la valvola insostituibile per la commercializzazione del prodotto che intendiamo salvaguardare, se si opta per la produttività anzichè per la commercializzazione diretta.

Pertanto se si vuole credere in una Valenza del 2000 che possa validamente confrontarsi e resistere alle offensive che inevitabilmente saranno portate in forma massiccia da realtà esterne, bisogna mantenere in auge il valore delle nostre mostre, aiutandole a crescere razionalmente dal punto di vista strutturale e sostenendole con campagne promozionali di carattere pubblicitario all'altezza dei tempi che dovremo affrontare. Riassumendo il Gruppo Giovani crede nella necessità di investire in un Centro Servizi moderno e completo a supporto della produzione, ma non accetta la stasi delle manifestazioni valenzane. Per stasi si intende l'accettazione passiva di un trend negativo delle presenze registratosi nelle ultime edizioni. Riteniamo che, al di là delle strutture attuali, le mostre vadano divulgate più energicamente con interventi mirati per far rinascere negli operatori che l'hanno perso, il desiderio di conoscere il prodotto valenzano.

Un Centro Servizi moderno e funzionale può essere la chiave vincente per una realtà che vuole imporsi commercialmente: al contrario se non affiancato da manifestazioni fieristiche all'avanguardia un centro orafa improntato allo sviluppo produttivo è destinato a soccombere senza dubbio.

AUREO OTTOCENTO

Con la sponsorizzazione dell' A.O.V.
una mostra itinerante per l'Italia

"Aureo Ottocento - la collezione di gioielli dei Musei Provinciali di Gorizia" rappresenta un avvenimento molto particolare, la cui importanza va ben oltre il significato che si affida solitamente alle manifestazioni culturali.

I gioielli di questa collezione sono quelli acquistati nel 1986 dalla Provincia di Gorizia e provenienti dall'antica chiesa di Sant' Ignazio, cui erano pervenuti come ex-voto. Si tratta di un vero e proprio salvataggio che ha consentito di vedere assicurato alla collettività un bene storico e patrimoniale di cui le circostanze costringevano a privarsi ed arricchire allo stesso tempo le raccolte del Museo Provinciale di Gorizia di un tesoro che altrimenti sarebbe andato disperso e perduto in collezioni private o magari, destinato alla fusione e al riutilizzo.

Gli oltre duecento pezzi della collezione risalgono per lo più al secolo XIX, con poche eccezioni rispettivamente della fine del secolo XVIII e degli inizi del secolo XX, e sono quasi tutti femminili. Numerosi sono soprattutto gli orecchini e le collane o catene. Grande protagonista è naturalmente l'oro, mentre un ruolo meno importante rivestono le pietre preziose, anche perchè si tratta quasi esclusivamente di monili non molto costosi appartenenti alla piccola e



media borghesia. Tali gioielli borghesi erano strettamente legati al continuo avvicinarsi delle mode, specchio a loro volta di mutamenti politici, economici e sociali di più ampia portata tipici di quest'epoca. L'esposizione segue un percorso cronologico dagli ultimi decenni del Settecento agli anni che precedono la Prima Guerra Mondiale.

Vi sono però anche gruppi di gioielli ordinati secondo un criterio tipologico, perchè la loro produzione fu continuata nel tempo, fino a comprendere tutto l'Ottocento. Si tratta delle sezioni dedicate ai gioielli popolari, quasi tutti di fattura veneta, ai gioielli antiquari, tra cui si trova il

monile più rappresentativo e prezioso della raccolta, un collier d'oro e ametiste della bottega romana dei Castellani, ai gioielli sentimentali, tra i quali colpiscono particolarmente quelli confezionati con capelli e infine la piccola sezione dei più modesti ex-voto d'argento.

La mostra viene presentata in stretto rapporto con una serie di dipinti e disegni della stessa epoca provenienti dalla Pinacoteca di Gorizia e da Musei italiani e stranieri che documentano le fogge e l'uso degli ornamenti preziosi e più in generale la moda lungo l'arco di circa un secolo.

L'Associazione Orafa Valenzana sensibile all'avvenimento ha dato il proprio apporto sponsorizzando questa mostra che, avrà un carattere itinerante toccando varie località italiane tra cui Viterbo, Venezia, Taranto, Ischia, Cortina d'Ampezzo la stessa Gorizia nella quale, lo scorso 16 giugno, si è tenuta l'inaugurazione ufficiale - l'A.O.V. era rappresentata dal Vice-Presidente Giampiero Arata - fino a portarsi nella nostra città il marzo prossimo in occasione di "Valenza Gioielli".

Il carattere itinerante della manifestazione darà modo alla nostra Associazione di entrare in contatto con le realtà commerciali delle città visitate offrendo quindi la possibilità agli operatori locali di meglio conoscere Valenza attraverso la nostra presenza.

Mostra "VALENZA GIOIELLI"

DISPOSIZIONI

ALLESTIMENTO

Da lunedì 2 a giovedì 5 ottobre con orario 8.30/12.30 e 14.00/19.00 e nella mattinata di venerdì 6 ottobre.

Il venerdì pomeriggio sarà dedicato alle pulizie generali. Le entrate per il personale che effettuerà i lavori di allestimento saranno due, segnalate da cartelli: la prima per raggiungere gli stand delle zone 100, 200 e 300; la seconda per gli stand delle zone 300, 400 e 500.

Ogni entrata sarà controllata da un nostro incaricato che al braccio recherà una fascia di riconoscimento ed il cui compito sarà quello di verificare il lasciapassare, ritirarne una copia e controllare il comportamento delle persone.

LASCIAPASSARE PER I LAVORI DI ALLESTIMENTO

Presso i nostri uffici, a partire da lunedì 25 settembre, potranno essere ritirate le autorizzazioni ai lavori consistenti in due fogli autocopianti, uno da consegnare all'incaricato in mostra, mentre il secondo dovrà essere esibito in ogni momento a richiesta del nostro personale per esigenze di controllo.

Si è dovuto dare vita ad una tale procedura in quanto numerosi e di una certa gravità sono stati gli inconvenienti registrati nelle edizioni passate. Chiediamo la piena collaborazione dei Sigg. Espositori al fine di facilitare il compito dei nostri collaboratori in mostra e far sì che i lavori procedano senza che si verifichino spiacevoli incidenti.

SMOBILIZZO

Questi lavori potranno essere eseguiti giovedì 12 e venerdì 13 ottobre con orario 8.30/12.30 - 14.00/19.00.

RACCOLTA RIFIUTI

All'esterno della mostra, ai lati delle due entrate per i lavori, saranno disposti due cassonetti per la raccolta dei rifiuti.

All'interno invece verranno sistemati dei "cestoni" - n.20 precisamente - sempre per la raccolta dei rifiuti di dimensioni più ridotte. **Gli addetti ai lavori sono invitati a collocare nei cassonetti esterni e nei cestoni interni i rifiuti di loro produzione.**

Non sarà tollerato che quanto scartato venga lasciato lungo i corridoi com'è accaduto in passato. Il nostro personale vigilerà attentamente. Anche in questo caso si richie-

de la più completa collaborazione degli espositori onde evitare così spiacevolissime discussioni.

Attenersi alle regole vuol dire procedere con efficienza, rispettare gli altri ma soprattutto avere rispetto per se stessi.

CARTOLINE-INVITO

Formato busta americana, da inserire nella Vostra corrispondenza. Gli stampati *possono essere ritirati nei nostri uffici a partire dal 20 luglio p.v.* A disposizione 23.000 in italiano e 4000 in inglese.

TELEFONI

Per l'installazione dell'apparecchio telefonico nel proprio stand occorre farci pervenire la richiesta scritta su carta intestata entro il 18 settembre p.v.

Il servizio fa capo ad un centralino con 40 linee che pertanto garantisce una rapida comunicazione sia in entrata che in uscita.

Costi per l'installazione:

L. 127.000, una-tantum alla SIP;

L. 190.000, canone da versare all'AOV Service; oltre naturalmente il normale traffico individuale.

Le aziende già in possesso di apparecchio telefonico presso lo/gli stands assegnati, non devono inviare alcuna richiesta. Eventuali disdette di linee telefoniche presso gli stands devono pervenire per iscritto entro l'11 settembre.

DOGANA

Presente al primo piano della mostra, l'Ufficio della Dogana Principale di Alessandria per permettere agli operatori di effettuare tutte le operazioni di dogana in loco.

SPEDIZIONIERI

Le ditte Ferrari Spedizioni e Mauro Spedizioni saranno presenti in mostra con propri stand al I° piano e garantiranno il servizio a tutti coloro che ne faranno richiesta.

SERVIZIO TELEFAX

Sarà a disposizione presso la sala stampa al primo piano.

SERVIZIO TAXI

Per il trasferimento degli operatori italiani e stranieri dagli aeroporti di Genova, Torino, Milano Linate e Milano Malpensa, disporremo l'invio di un taxi qualora l'operatore ci segnali il volo e relativo giorno ed orario di arrivo.

IL TAXI DALL'AEROPORTO A VALENZA È GRATUITO.

TESSERE D'INGRESSO

Dato il perdurare dell'entrata in mostra di persone non professionali e al fine di decongestionare il flusso dei visitatori qualificandone al contempo la presenza, il Consiglio di Amministrazione ha preso i seguenti provvedimenti:

L'INGRESSO IN MOSTRA È VIETATO AI MINORI DI 14 ANNI.

❑ **PER GLI ESPOSITORI** n. 4 tessere per 1 stand; per ogni stand supplementare n. 2 tessere in più.

Qualora l'espositore volesse altre tessere oltre quelle di spettanza, avrà la possibilità di acquistarle presso gli uffici della sede versando L. 20.000= (ventimila) per ciascuna tessera.

❑ **PER LE AZIENDE ASSOCIATE A.O.V.** non espositrici saranno a disposizione **n.2 (due)** tessere per azienda. Nei casi particolari in cui l'azienda abbia più di due soci, invitiamo a farcelo conoscere e sarà di conseguenza provveduto.

❑ In ogni caso i soci A.O.V. sono invitati a **NON** presentarsi alla reception in quanto il personale non rilascerà ulteriori tessere.

SI PREGA DI PORRE ATTENZIONE: le tessere di cui sopra dovranno essere accompagnate dalla **foto** dell'espositore, sia esso **titolare che dipendente**.

Pertanto a partire da **mercoledì 20 settembre** dovranno essere consegnate presso i nostri uffici al personale incaricato **n.2 foto formato tessera** per ciascuna persona: una foto rimarrà nei nostri archivi e la seconda, fissata con la cucitrice, verrà convalidata con

timbro a secco.

La tessera con foto avrà validità per un tempo indeterminato. Dovrà essere restituita qualora il titolare o il dipendente non sia più espositore.

L'espositore che non si atterrà a quanto sopra disposto non potrà entrare in mostra e rischia di trovarsi senza stand.

❑ **TESSERE D'ONORE.** Gli espositori che intendessero invitare personalità sono invitati a trasmetterci entro l'**11 settembre** nominativi, indirizzi e motivazioni dell'invito. L'A.O.V. si incaricherà dell'invio. Tessere in bianco non verranno più consegnate ad alcuno.

❑ **TESSERE PER DIPENDENTI.** Come di consueto, i dipendenti delle aziende espositrici avranno libero ingresso **martedì 10 e mercoledì 11 ottobre**.

Le tessere verranno consegnate dopo che l'azienda avrà provveduto a segnalarci i relativi nominativi entro l'**11 settembre**.

❑ Le aziende espositrici sono invitate a segnalare i nominativi di persone non gradite in mostra. Non verranno fatte entrare. La segnalazione per essere accettata dovrà avere la motivazione oltre naturalmente all'indirizzo del nominativo segnalato.

CARÍSPO

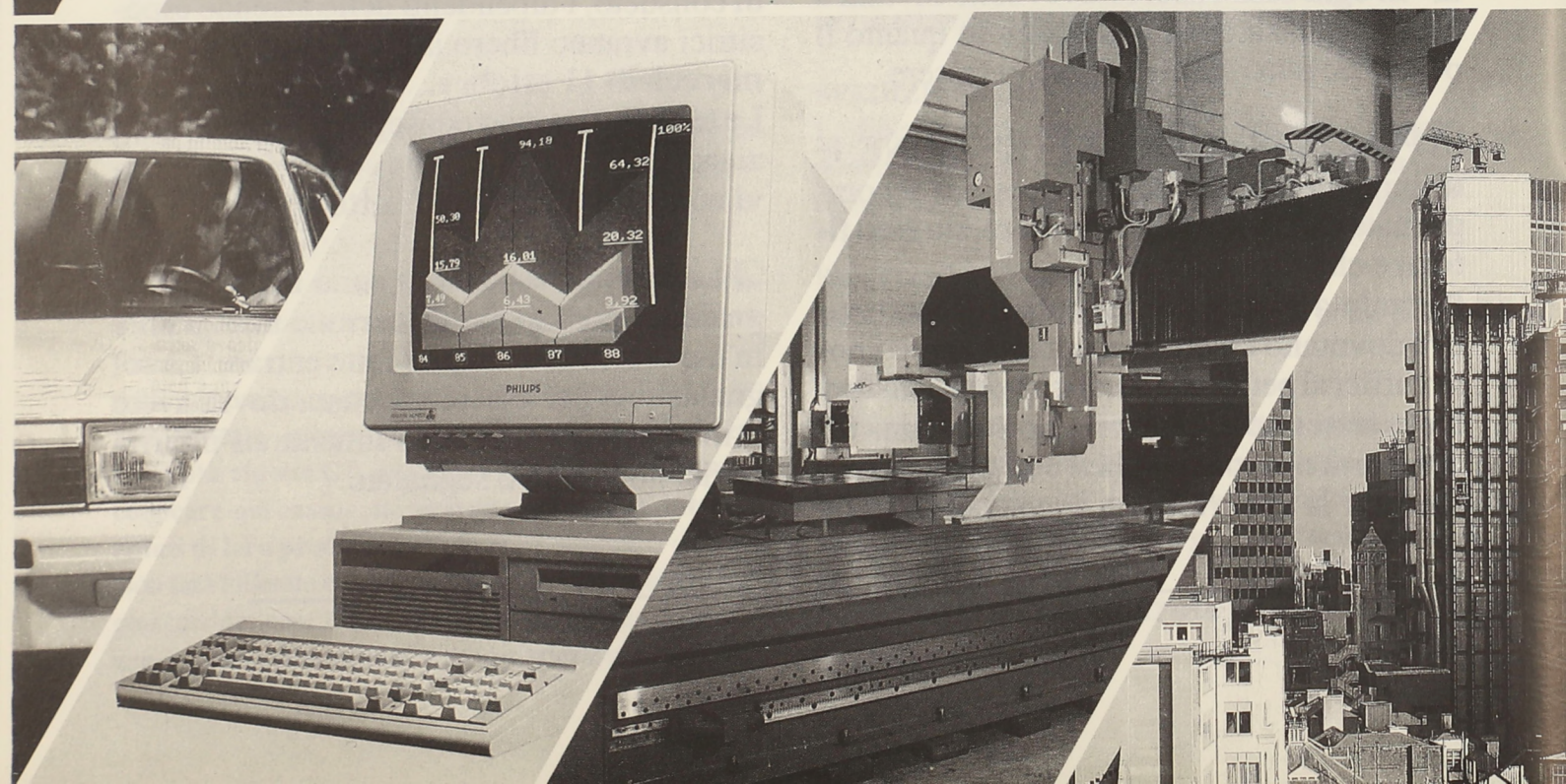
l'accento sul leasing

Se pensi all'acquisto in leasing di un'auto, di un nuovo sistema EDP, di nuovi impianti e macchinari, di nuove strutture immobiliari per te, per la tua attività professionale o per la tua Azienda chiedi subito una proposta finanziaria alla CARÍSPO.

Troverai l'esperienza e la professionalità di un gruppo di Banche e la garanzia di una soluzione semplice, equilibrata e funzionale.

Presso i 214 sportelli delle Casse di Risparmio di Asti, Alessandria, Biella, Savona e Vercelli.

CARÍSPO S.p.A. - Società di servizi parabancari
 Spalto Marengo - Stabilimento Pacto
 15100 ALESSANDRIA - Tel. 0131/223409 - Fax 0131/223587
 Sede centrale: Asti - Filiali e Sedi secondarie: Alba, Biella, Milano, Novara,
 Roma, Savona, Torino, Vercelli.



MOSTRE

□ Dal 19 al 22 settembre oltre 1500 espositori provenienti da 30 paesi si incontreranno alla settima edizione della **Hong Kong Jewellery and Watch Fair**. L'esposizione, in occasione della quale si attendono più di 25000 compratori, si svolgerà all'Hong Kong Convention and Exhibition Center su un' area di 26000 metri quadri.

Parallelamente alla manifestazione si terrà un concorso al quale parteciperanno oltre cento creazioni inviate da espositori di vari paesi. Al fine di incoraggiare lo scambio di idee ed esperienze tra gli espositori, per la prima volta si organizzeranno una serie di conferenze con argomenti connessi all'import ed export del settore gioielleria e alle prospettive future.

□ **Istanbul '89** quarta mostra dell'orologio e del gioiello si terrà nella capitale turca dall'11 al 15 ottobre.

La manifestazione, grazie alla qualità degli oggetti esposti e al raggiunto coordinamento commerciale, rappresenta un momento importante per la conoscenza di un mercato di 65 milioni di persone, con una tradizione gioielliera di 9000 anni.

Quest'anno saranno esposti la gioielleria in oro ed argento, le pietre preziose, le pietre semi preziose, i piatti e vassoi in oro e argento, la gioielleria prodotta a macchina, gli accessori e i materiali.

□ Quest'anno 121 industrie giapponesi di gioielleria manifatta saranno presenti alla Mostra di Oro e Gioielleria

che avrà luogo a Tokyo dal 26 al 28 settembre.

Ad essi si aggiungeranno 28 espositori internazionali invitati a partecipare alla manifestazione in virtù di una rinomata produzione.

Da segnalare come fra gli ospiti stranieri la rappresentanza italiana sia la più numerosa e, come al suo interno, trovano un meritato inserimento alcune ditte valenzane.

Italia ancora in primo piano anche nelle manifestazioni collaterali alla Japan Gold and Jewellery Fair, con la mostra della gioielleria veneziana vista nel suo sviluppo dal IX° secolo fino ai nostri giorni.

□ Per la prima volta in Malesia a **Kuala Lumpur dal 15 al 18 dicembre** si terrà una Mostra di Gioielleria, pietre preziose ed orologeria.

Questa nazione, a rapida e recente industrializzazione, ha importato nel 1988 gioielli per 2.5 miliardi di dollari malesiani di cui il 90% del valore è attribuibile ai diamanti provenienti da Regno Unito e Belgio.

La mostra presenta anche delle sezioni dedicate a macchinari, strumenti e accessori di settore.

□ **Sebime**, la fiera di gioielleria manifatta alla moda, richiamerà a **Menorca (Spagna) dal 6 al 10 ottobre** 250 ditte distribuite su una superficie di 6.000 mq.

Dal 1972 questa mostra rappresenta un appuntamento per compratori e visitatori interessati a creazioni manifatte strettamente collegate con i cambiamenti del gusto di un pubblico sempre più esigente.

Calendario agosto /settembre

Mostra I.C.E. Dusseldorf
18-20 agosto

BIJORHCA - Parigi
1-6 settembre

**Jewellery Watch & Clock
Fair - London**
3-7 settembre

MACEF - Milano
8-11 settembre

ORO AREZZO - Arezzo
9-12 settembre

**Watch and Clock Fair -
Hong Kong**
10-14 settembre

Mostra I.C.E. Tokyo
11-13 settembre

Florence GIFT - Firenze
15-18 settembre

OROGEMMA - Vicenza
16-20 settembre

**Jewel & Watch Fair - Hong
Kong**
19-22 settembre

Tokio W.G.C. - Tokio
26-28 settembre

DISPOSIZIONI DI LEGGE

Imposta Comunale per l'esercizio di Imprese, Arti e Professioni

IL 31 LUGLIO SCADE IL TERMINE DI VERSAMENTO DELLA I.C.I.A.P. la nuova imposta comunale per l'esercizio di imprese, arti e professioni.

La caratteristica essenziale perché una attività possa essere ritenuta compresa nell'ambito della tassazione è la sua abitudine intesa come "professione abituale ancorché non esclusiva".

In buona sostanza sono soggetti alla I.C.I.A.P. tutti coloro che esercitano una attività produttiva anche se in modo irregolare o abusivo. Per essere ancora più chiari, l'imposizione colpisce generalmente i possessori di partita I.V.A..

L'imposta ha carattere annuale e

non è frazionabile per cui deve essere corrisposta per l'intero anno anche se l'attività si è interrotta nel corso della stessa annualità.

I criteri attraverso i quali la tassa viene calcolata dipendono da:

a) "settore di attività" nel quale va a collocarsi l'attività esercitata dal soggetto;

b) "classe di superficie" individuata sulla base della metratura utilizzata comunque per l'esercizio dell'attività.

Desumiamo quindi che l'imposta dovrebbe risultare, dopo che sia stato individuato il settore di attività del contribuente, dalla misura vigente nel Comune impositore, in rapporto alla classe di superficie utilizzata dal soggetto per l'attività medesima.

La tabella della misura di imposta applicabile, da noi riportata in calce, ha validità triennale.

Il calcolo della metratura va fatto conteggiando la superficie calpestabile dei luoghi usati per l'attività.

La superficie delle aree attrezzate coperte (capannoni, pensiline, tettoie) rientrano nella determinazione dell'imposta alla stessa maniera dei locali mentre le aree delle superfici, scoperte vanno computate nella misura del 10%.

Non vanno inclusi nella misura delle superfici i locali occupati da condutture, cavi ed altri impianti atti alla distribuzione ed erogazione di beni e servizi quali energia elettrica, acqua, calore e servizi di telecomu-

TABELLA DELLE MISURE ANNUE DELL'IMPOSTA COMUNALE PER L'ESERCIZIO DI IMPRESE E DI ARTI E PROFESSIONI

SETTORE DI ATTIVITA'	CLASSI DI SUPERFICIE												oltre i 10000 mq. per ogni 10000 " si aggiungono min. + 15%			
	Fino a 25 mq.		Fino a 50 mq.		Fino a 100 mq.		Fino a 200 mq.		Fino a 500 mq.		Fino a 4000 mq.				Fino a 10000 mq.	
	min.	+ 15%	min.	+ 15%	min.	+ 15%	min.	+ 15%	min.	+ 15%	min.	+ 15%			min.	+ 15%
Di impresa agricola, produzione di beni da parte di imprese artigiane iscritte nel relativo albo.	90.000	103.500	140.000	161.000	210.000	241.500	320.000	368.000	450.000	517.500	700.000	805.000	1.200.000	1.380.000	500.000	575.000
Di produzione di servizi da parte di imprese artigiane iscritte nel relativo albo	100.000	115.000	150.000	172.500	230.000	264.500	340.000	391.000	510.000	586.500	780.000	897.000	1.300.000	1.495.000	500.000	575.000
Industriali	110.000	126.500	160.000	184.000	260.000	299.000	380.000	437.000	550.000	632.500	850.000	977.500	1.400.000	1.610.000	500.000	575.000
Di commercio all'ingrosso, di intermediazione del commercio con deposito di trasporti e comunicazioni.	130.000	149.500	190.000	218.500	290.000	333.500	430.000	494.500	610.000	701.500	920.000	1058.000	1.500.000	1.725.000	500.000	575.000
Di commercio al minuto di alimentari e bevande, libri, giornali, articoli sportivi, oggetti d'arte e culturali, tabacchi e altri generi di monopolio, di carburanti e lubrificanti, di intermediazione del commercio, di bar.	140.000	161.000	210.000	241.500	340.000	391.000	520.000	598.000	660.000	759.000	990.000	1138.500	1.600.000	1.840.000	500.000	575.000
Di commercio al minuto di articoli tessili e abbigliamento.	150.000	172.500	230.000	264.500	370.000	425.500	560.000	644.000	710.000	816.500	1070.000	1230.000	1.800.000	2.070.000	500.000	575.000
Di altro commercio al minuto	170.000	195.500	260.000	299.000	420.000	483.000	620.000	713.000	760.000	874.000	1150.000	1322.500	1.900.000	2.185.000	500.000	575.000
Alberghiere, turistiche, di pubblico esercizio e altre attività di commercio	180.000	207.000	290.000	333.500	450.000	517.500	680.000	782.000	790.000	908.500	1230.000	1414.500	2.000.000	2.300.000	500.000	575.000
Professionali e artistiche, di servizi vari	200.000	230.000	340.000	391.000	530.000	609.500	730.000	839.500	860.000	989.000	1310.000	1506.500	2.100.000	2.415.000	500.000	575.000
Di credito e servizi finanziari, di assicurazioni	210.000	241.500	370.000	425.500	570.000	655.500	790.000	908.500	930.000	1069.500	1420.000	1633.000	2.200.000	2.530.000	500.000	575.000

nicazione.

Non rientrano altresì nelle superfici da conteggiare nel calcolo del tributo, le aree destinate a parcheggio gratuito dei dipendenti e clienti.

Ricordiamo che qualora l'insediamento si trovi in una area che il comune individua come speciale, alla imposta normalmente dovuta si aggiunge una maggiorazione variabile dal 15 al 30%.

Quando l'insediamento è sede di più attività comprese in differenti settori si possono verificare le seguenti situazioni:

a) la superficie dell'insediamento o degli insediamenti è adibita ad una attività prevalente; in tal caso l'imposta è determinata con riferimento a tale attività avendo riguardo all'intera superficie;

b) la superficie è utilizzata promiscuamente per più attività e non è possibile determinare una attività prevalente; in questo caso l'imposta si applica con riferimento al settore di attività a più elevata tassazione I.C.I.A.P. tenendo conto dell'intera superficie.

La nuova imposta, che dovrebbe nelle intenzioni dei legislatori sopprimere ai diminuiti finanziamenti dello Stato ai Comuni portando ad attuazione quella autonomia impositiva della quale tanto si parla, verrà incamerata dagli stessi per una percentuale pari al 90%: il restante 10% finirà nelle casse della Provincia.

Ciascun Comune ha facoltà di imporre alle misure minime dell'imposta fissata per legge un aumento in percentuale; il Comune di Valenza ha stabilito un aggravio impositivo del 15%. (vedi tabella). A questo proposito appare opportuno far rilevare che ove il contribuente usi i locali in Comuni diversi sarà tenuto a corrispondere ad ognuno di essi separatamente l'imposta dovuta.

La legge prevede una particolare agevolazione per le imprese artigiane

iscritte al relativo albo quando utilizzino una superficie superiore ai 3000 mq.; in tale ipotesi la parte eccedente detta misura dovrà essere calcolata al 65%.

In caso di locazione, sarà il locatore a dover assolvere al dovere di versare il tributo, mentre quando l'immobile destinato a fini produttivi sia sfitto, nessun pagamento è dovuto.

VERSAMENTI IN POSTA E DENUNCE IN COMUNE

Il completo ed esatto disbrigo delle procedure della ICIAP richiede la compilazione di una "denuncia" e di un "bollettino" postale di versamento.

DENUNCIA

La denuncia deve essere redatta su stampato conforme a quello approvato con il decreto del Ministro delle Finanze del 31 maggio 1989 pubblicato sulla "Gazzetta Ufficiale" n. 138 del 15 maggio 1989. La circolare ha previsto anche l'impiego di modelli meccanizzati che, oltre ad essere conformi a quelli pubblicati dalla "Gazzetta Ufficiale", devono essere preventivamente autorizzati dal Ministero delle Finanze.

Il modello base approvato dal Ministero è formato da un foglio unico, largo 40 centimetri e alto 29, il quale, una volta piegato, si compone di quattro facciate. La prima facciata esterna è riservata all'indicazione, oltre che dell'anno per il quale è stata presentata la denuncia e del Comune intestatario della stessa, dei dati identificativi del soggetto denunciante. La quarta facciata esterna è in bianco, mentre la seconda e la terza facciata interna sono predisposte congiuntamente per la specificazione degli elementi che consentono di quantificare l'imposta dovuta. E' ovviamente previsto un foglio ag-

giuntivo, avente le stesse dimensioni del modello base e sempre da piegare, predisposto con le due facciate, interne ed esterne, unificate e da compilare come il modello base.

Il decreto ministeriale riporta una importante istruzione: la presentazione della denuncia può essere effettuata mediante consegna diretta al Comune competente (il quale, anche se non richiesto, deve rilasciare ricevuta), oppure può essere effettuata per posta, a mezzo raccomandata senza ricevuta di ritorno. In questo caso la raccomandata deve essere indirizzata all'Ufficio Tributi del Comune competente e - precisa il decreto - la denuncia si considera presentata nel giorno in cui è consegnata all'ufficio postale.

Poiché il modello è costituito da un unico esemplare, è opportuno che il contribuente provveda a farsi una copia della denuncia che potrà essere richiesta in futuro.

Nel caso in cui, per gli anni successivi a quello per il quale è stata presentata la denuncia, non siano intervenute variazioni che comportino un diverso calcolo dell'imposta dovuta, è data facoltà al contribuente di effettuare solo il versamento dell'imposta dovuta, senza compilare una nuova denuncia.

Se la denuncia sarà presentata con un ritardo non superiore a 30 giorni rispetto al termine di scadenza sarà applicata una soprattassa del 5% sul totale dovuto. Qualora invece la presentazione sia completamente omessa si dovrà pagare una soprattassa del 20% sull'ammontare dell'imposta.

IL BOLLETTINO

Si tratta di un normale modulo di conto corrente postale denominato "Mod. CHB - quater - ICIAP" che deve essere intestato alla Tesoreria

del Comune avente diritto.

Il contribuente deve avere cura di compilare le tre sezioni sul verso del bollettino ricordando però, come è scritto nelle avvertenze, che esso non sostituisce la denuncia.

L'imposta deve essere versata utilizzando gli appositi bollettini di conto corrente postale tanti quanti sono i locali dove viene esercitata l'attività. Nel caso essi siano più di tre, si potrà effettuare il versamento in un'unica soluzione utilizzando quindi un solo bollettino.

Dopo aver effettuato il versamento entro il 31 luglio, il contribuente dovrà riportarne gli estremi (Ufficio Postale, numero del bollettino, data del versamento e importo versato) nella dichiarazione, allegando alla stessa l'attestazione di versamento. Poichè tale docu-

mento è previsto in unico esemplare è consigliabile munirsi di copia fotografica, e ciò per evitare, nel caso di richiesta da parte del Comune, l'applicazione della pena pecuniaria da L. 20.000 a L. 100.000.

I modelli, i bollettini di conto corrente postale e le istruzioni per la compilazione dovranno essere stampati a cura di ogni singolo Comune e potranno essere ritirati gratuitamente presso i competenti uffici comunali. **Le istruzioni del Ministero chiariscono che condizione essenziale, per la presentazione della denuncia e per il versamento della relativa imposta, è che l'attività risulti in essere alla data del 1° gennaio 1989.**

Ciò significa che se l'attività è iniziata dopo tale data, ad esempio nel

mese di febbraio 1989, quest'anno non dovrà essere versata la relativa imposta nè tantomeno presentata la denuncia. Ne consegue che, non si dovrà tener conto di tutte le variazioni intervenute dal 1° gennaio in poi, sia che si riferiscano a modifiche relative al tipo di attività esercitata sia a modifiche di superfici tassabili. Così se un negoziante ha aperto un nuovo negozio oppure ha trasformato l'attività da commercio all'ingrosso a commercio al dettaglio, ne dovrà tener conto nella dichiarazione che presenterà nel mese di giugno del 1990

Per l'omesso, incompleto, o tardivo versamento verrà applicata una sovrattassa del 20% della I.C.I.A.P. dovuta; essa è ridotta alla metà qualora il ritardo non superi i 5 giorni.

FUMI: prorogati i termini

SLITTA AL 31 LUGLIO il termine entro cui ogni azienda e laboratorio orafa, che possa provocare inquinamento atmosferico, deve presentare la domanda di autorizzazione per le emissioni in aria. Sono state quindi accolte le sollecitazioni provenienti dalla Associazione Orafa Valenzana che, grazie anche alla disponibilità dei Parlamentari locali e in particolare del Sen. Riccardo Triglia, ha potuto sensibilizzare l'autorità governativa riguardo all'assoluta opportunità di una proroga che permettesse alle imprese di effettuare tutte le pratiche richieste dalla legge.

Sottolineiamo comunque che il termine del 31 luglio non subirà ulteriori spostamenti ed invitiamo pertanto i soci a regolarizzare, ove necessario, la propria posizione al fine di evitare le pesanti sanzioni previste per chi omette di presentare la domanda di autorizzazione alla emissione di fumi.

Tassa sulla salute

PER ARTIGIANI E COMMERCIANTI IL 25 LUGLIO SCADONO I TERMINI DI PAGAMENTO DELLA PRIMA RATA DELLA COSIDETTA "TASSA SULLA SALUTE" che è il contributo dovuto da alcune categorie per le prestazioni del Servizio Sanitario Nazionale. Sono tenuti al versamento gli artigiani e i commercianti, nonché i collaboratori dell'impresa familiare, i familiari coadiutori e i soci di società di persone. Costituisce base imponibile il reddito complessivo ai fini IRPEF come indicato nel quadro N del modulo 740/89 relativo alla dichiarazione dei redditi 1988.

L'aliquota da applicare è pari a:
- 5% sui redditi fino a 40 milioni
- 4% sui redditi da 40 milioni a 100 milioni.

Nessuna aliquota è prevista oltre i 100 milioni.

L'Autocertificazione

La scoperta della cosiddetta autocertificazione, il primo colpo basso inferto dai movimenti di difesa dei cittadini all'arroganza dello Stato, si basa su una banale constatazione che può essere descritta con le stesse parole della legge: "nessun pubblico ufficiale può richiedere certificati concernenti stati e qualità del cittadino di cui l'amministrazione è già in possesso".

Cosa quasi ovvia: perché mai infatti la pubblica amministrazione deve richiedere al cittadino, per esempio, lo stato di famiglia? La pubblica amministrazione sa infatti benissimo se il cittadino in questione è celibe o sposato con figli tanto che, se il cittadino vuole che il suo stato di famiglia sia descritto in un atto, a chi va a chiedere l'atto stesso? Proprio alla pubblica amministrazione.

Lo Stato si rese conto di questa ovvietà nel 1967 e con la legge n. 15 del 4/01/68 permise al cittadino di sostituire certi documenti con dichiarazioni sottoscritte alla pre-

senza del funzionario.

Le amministrazioni che dovrebbero adeguarsi scrupolosamente a quanto previsto dalla legge sono (per lo meno ad un primo sommario elenco):

Motorizzazione civile per la patente di guida: sono di solito richiesti certificati di residenza e di assenza di carichi pendenti.

Circoscrizione comunale per il libretto di lavoro: il documento solitamente richiesto è il certificato di stato di famiglia.

U.S.S.L. per l'iscrizione del figlio al Servizio Sanitario: sono richiesti certificati di stato di famiglia e di nascita.

Segreteria della scuola per l'iscrizione del figlio: sono necessari i certificati di residenza, stato di famiglia, nascita, e cittadinanza.

Ufficio di collocamento per l'iscrizione alle liste di collocamento: certificato di stato di famiglia

Circoscrizione comunale per matrimonio: si pretendono l'estratto di

atto di nascita, il certificato di residenza, di cittadinanza e di stato libero.

Occorre dunque ribadire che sia il certificato che l'autocertificazione sono solo un documento che serve a far circolare una notizia già certa; cambia solo il soggetto che redige il documento non il suo valore.

Di fronte alle code sempre più lunghe agli sportelli anagrafici la legge in questione potrebbe rivelarsi risolutiva se sarà finalmente fatta applicare anche grazie alla volontà del privato cittadino.

Una precisazione conclusiva è d'obbligo e riguarda il fatto che **l'autocertificazione non si applica ai rapporti tra i privati** ed in particolare non può essere utilizzata in sostituzione dei certificati di stato di famiglia da presentare ai privati datori di lavoro da parte degli aventi diritto agli assegni familiari né negli altri casi in cui documenti o certificati debbano essere presentati al datore di lavoro.

Aumento contributi I.N.P.S.

Il decreto ministeriale del 22 giugno u.s. ha stabilito di aumentare i contributi che aziende e lavoratori versano all'I.N.P.S.; l'incremento è dello 0.41% di cui lo 0.14% a carico del dipendente e lo 0.27% a carico del datore di lavoro.

L'aumento ha decorrenza dal 1° gennaio '89, ciò significando che le aziende dovranno rifare i conteggi per tutti i sei mesi, da gennaio a giugno. Tempi e modalità per l'effettuazione dei dovuti conguagli verranno fissati dall'I.N.P.S. entro breve tempo.

Il rincaro dipende dal nuovo criterio di finanziamento degli aumenti delle pensioni deciso nello scorso dicembre dal governo; qualora infatti le gestioni pensionistiche non riescano a far fronte agli aumenti di pensione, si dovrà ricorrere al ritocco delle aliquote contributive.

Il Credito Italiano per le aziende orafe:

consigli contanti.

Per chi opera nel settore dell'oro, rivolgersi al Credito Italiano significa ricevere, in ogni occasione, un consiglio prezioso.

Perchè al Credito Italiano trovate esperti pronti ad ascoltarvi, in grado di valutare le vostre esigenze e di proporvi sempre le soluzioni più vantaggiose.

I nostri servizi, infatti, sono specifici e completi.

Pensati per dare un supporto concreto alla vostra attività.

Per esempio possiamo concedervi "prestiti d'uso d'oro fino" direttamente e a condizioni competitive anche per quantità inferiori al lingotto standard.

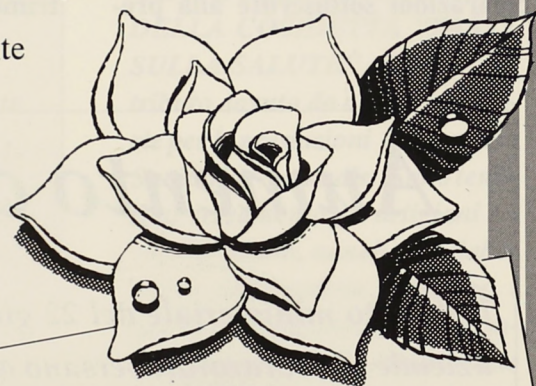
O, ancora, ricevere o far pervenire in giornata ordini di bonifico, ricavi di rimesse all'incasso e aperture di credito, grazie al sistema di telecomunicazioni internazionali SWIFT. E per le aziende che operano con l'estero, offriamo una vasta gamma di finanziamenti all'interscambio, fra cui gli anticipi su contratti e su previsioni di esportazione.

Questo significa che potrete disporre immediatamente dell'importo utile a far fronte alle commesse già programmate o soltanto previste.

Rivolgersi al Credito Italiano significa dialogare con esperti pronti a risolvere ogni vostro problema valutario o operativo. Significa avere la certezza di ricevere sempre preziosi consigli.

Consigli che valgono denaro contante.

Filiale di Valenza
Viale Dante, 13 - Tel. 0131/955396
Telex 222255 CRIT VL

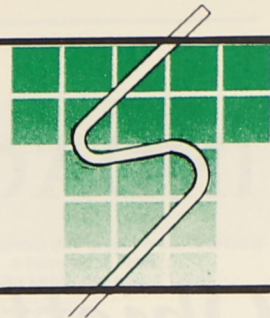


 **Credito Italiano**
BANCA D'INTERESSE NAZIONALE
SOCIETÀ PER AZIONI
SEDE SOCIALE: GENOVA
DIREZIONE CENTRALE: MILANO
CAPITALE: L. 800.000.000.000

la banca in doppiopetto grigio


saldotecnica s.n.c.

di Giuseppe Luppino & C.



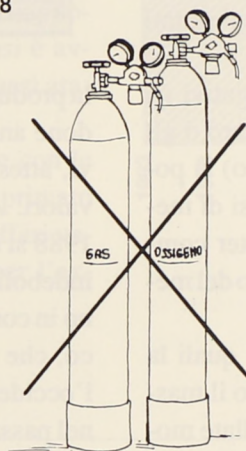
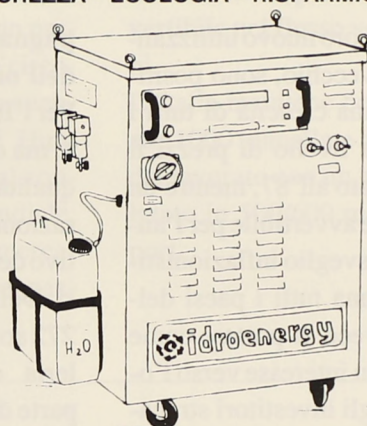
TECNOLOGIE AVANZATE NELLA SALDATURA

GENERATORE OSSIDRICO AD ACQUA PER SALDATURA E TAGLIO

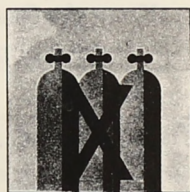
 idroenergy

A NORMA DELLA LEGGE ANTINCENDIO N 818

SICUREZZA - ECOLOGIA - RISPARMIO



FUNZIONAMENTO 24 ORE SU 24



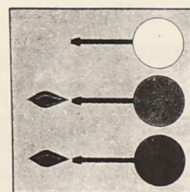
NOVITÀ

HYDROX è un generatore ossidrico ad acqua. Elimina l'uso delle bombole.



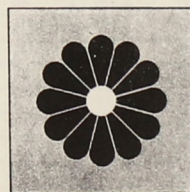
QUALITÀ

La fiamma ha un potere calorifico tre volte superiore a quello dell'acetilene.



SICUREZZA

Produce gas in funzione della quantità richiesta.



ECOLOGIA

Il prodotto della combustione di idrogeno ed ossigeno, puri al 99,3%, è vapor d'acqua.



RISPARMIO

Si ha idrogeno ed ossigeno con un risparmio dell'80% rispetto al gas in bombole.



GARANZIA

Il generatore HYDROX ad acqua è totalmente garantito per un anno.

INDAGINI NEL SETTORE ORAFO

Obiettivo su: Oro e Argento

Au (ORO)

Se per l'argento possiamo parlare di una lunga e ormai consolidata marcia funebre, le prospettive per l'oro appaiono contraddittorie. Infatti benchè l'inflazione si stia riaccendendo e il dollaro risalendo a quotazioni record, l'oro tocca con 361 dollari per oncia il minimo degli ultimi 33 mesi.

Di fronte ad alcuni interrogativi (i capitali hanno scelto il dollaro o gli eurobonds trascurando l'oro) si pone la necessità di una analisi di medio e lungo periodo per poter comprendere l'andamento futuro del metallo nobile.

Alcuni dati, relativi all'88, quali la produzione che ha raggiunto il massimo storico di 1.538 tonnellate mostrando come le compagnie minerarie ritengano ancora l'oro una materia ad alta profittabilità, la domanda di fabbricazione, suscitata dalla gioielleria (+30%), dall'industria e da altri comparti, che ha assorbito tutta

MERCATO DELL'ORO: FONTI E IMPIEGHI (STIME)

Voci	1984	1985	1986	1987	1988
	Tonnellate				
Produzione	1.160	1.230	1.290	1.380	1.535
Vendite nette da parte dei Paesi comunisti (1)	150	250	400	300	260
Variazioni nelle disponibilità auree ufficiali dovute a operazioni di mercato (2) (- = aumento)	20	-165	-10	95	-240
Nuovi prestiti netti di oro				70	150
Totale (= impieghi non monetari)	1.330	1.315	1.680	1.845	1.705

(1) Esclusi i Paesi europei membri del FMI. (2) Le variazioni delle riserve auree del Sudafrica sono state escluse dai movimenti delle disponibilità ufficiali in questa tabella, giacché si ritiene che esse siano attribuibili in larga misura alla costituzione o alla liquidazione di swaps in oro tra la banca centrale sudafricana e le banche commerciali di altri Paesi.

la produzione di oro nuovo utilizzando anche di vecchio, sono positivi, attestando una crescita di tutti i valori. Anche a livello di prezzi il 1988 si è allineato all'87, mentre un indebolimento è avvertibile per l'anno in corso. Il risveglio inflazionistico, che accomuna tutti i paesi dell'occidente, invece di portare come nel passato ad un interesse verso l'oro ha condotto gli investitori stranamente verso il dollaro. **Oro e dollaro quasi sempre si muovono in direzioni opposte ed ad ogni movimento al rialzo del tasso di cambio della divisa statunitense si accom-**

pagna un calo della quotazione dell'oro.

Per l'Italia, che produttore di oro non è, ma detiene la leadership sia come qualità che come quantità nella lavorazione, l'88 è stato l'anno più positivo del decennio che va a concludersi. Delle 273 tonnellate lavorate ben 272 sono state assorbite dalla gioielleria che come sempre ha fatto la parte del leone.

Da tenere in considerazione concorrenti come Giappone Taiwan e Hong Kong che fanno registrare saldi attivi nelle esportazioni di notevole entità.

PRODUZIONE MONDIALE DI ORO

Paesi	1953	1970	1980	1984	1985	1986	1987	1988
Tonnellate								
Sudafrica	371	1.000	675	683	672	640	607	621
Quota sulla produzione mondiale di oro	49,1	78,6	70,4	58,8	54,5	49,5	43,9	40,4
Stati Uniti	61	54	31	66	80	118	155	205
Australia	33	20	17	39	59	75	111	152
Canada	126	75	52	86	90	106	117	129
Brasile	4	9	35	62	72	67	84	100
Filippine	15	19	22	34	37	39	40	43
Colombia	14	7	17	21	26	27	33	33
Papua-Nuova Guinea	0	1	14	19	31	36	34	33
Cile	4	2	7	18	18	19	20	23
Venezuela	1	1	1	10	12	15	16	16
Zimbabwe	16	15	11	15	15	15	15	15
Giappone	7	8	7	7	9	14	14	14
Altri Paesi	103	62	70	102	112	122	136	153
Produzione mondiale (1)	755	1.273	959	1.162	1.233	1.293	1.382	1.537
Per memoria								
Medie annue, in dollari USA per oncia								
Prezzo di mercato dell'oro								
In dollari Usa correnti	35,00	35,94	612,76	360,45	317,30	367,59	446,63	437,09
In dollari Usa costanti (2)	35,00	24,78	199,03	92,87	78,96	89,77	105,21	98,93

(1) Esclusi URSS, altri Paesi dell'Europa orientale, Cina e Corea del Nord. (2) Dati deflazionati in base all'indice dei prezzi al consumo (1953=100)
Fonte: "Consolidated Gold Fields PLC" (Londra)

Ag (ARGENTO)

Per definire il momento che sta vivendo il mercato dell'argento un solo termine è realmente appropriato: depressione.

A giustificare l'uso di un vocabolo così negativamente indicatore sarebbe sufficiente soffermarci sul prezzo attuale di questo metallo prezioso: 5.30 dollari per oncia.

Lontanissimi, ancor più di quanto lo siano cronologicamente, appaiono non solo i tempi delle quotazioni attestate a 23/24 dollari (1980) ma anche quelli degli 8 dollari (1987).

A volersi interrogare sulle cause di questo stato di cose non si potrebbe non mettere in conto l'attuale eccesso di produzione dovuto in gran parte alle nuove estrazioni e alla circolazione di argento riciclato, la sventurata operazione dei fratelli Hunt che nel tentativo di giungere al controllo di 1/3 dell'argento mondiale, hanno condotto se stessi e il mercato al dissesto, il boom degli anni pas-

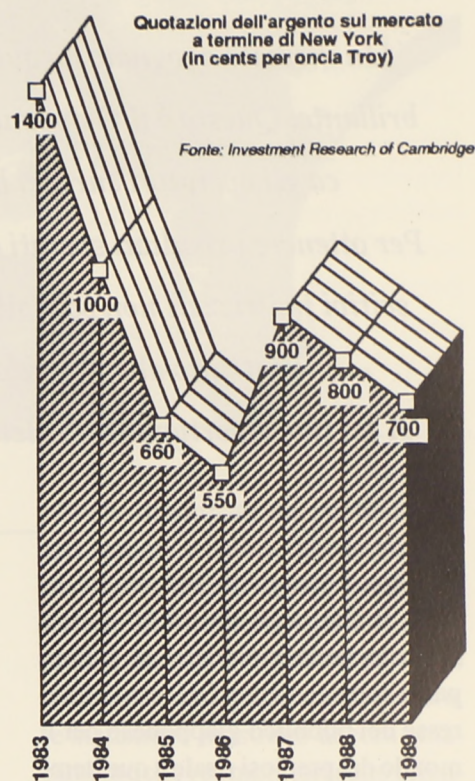
sati delle borse mondiali che ha distolto molti risparmiatori dall'investire nei metalli preziosi ed infine il momento opaco che sta attraversando lo stesso oro.

La tendenza anche per l'anno 89 è negativa con un volume alto di vendite anche da parte di quei privati, fondi comuni, banche ecc. che da sempre mantenevano un 5-10% del loro portafoglio in materie prime.

La situazione italiana, che è quella di un paese che acquista i 7/8 del metallo grezzo all'estero, fa registrare un netto incremento di esportazioni di argento lavorato verso il Giappone mentre un periodo di stasi è avvertibile nel flusso verso i paesi arabi.

L'Italia mantiene comunque con le sue 1000 tonnellate annue il primato del lavorato con un giro di affari valutato in 500/600 miliardi per l'export.

LA GRANDE DEPRESSIONE



Gioielli: volano le esportazioni

Boom delle esportazioni di gioielli. Nei primi due mesi dell'anno, sulla scia di un '88 chiuso con un incremento dell'8%, l'export ha segnato un aumento del 31%, raggiungendo quota 485.7 miliardi. Il dato elaborato dal Club degli Orafi Italia su base Istat, è tanto più significativo se si considera che gennaio e febbraio sono mesi tradizionalmente tranquilli per l'attività oltre frontiera degli orafi.

Si è segnalato in forte ripresa l'interesse degli Emirati Arabi, (+ 257%) come pure significativo l'incremento dei gioielli inviati negli Stati Uniti (+ 37%) mentre a livello continentale la Germania Federale balza per la prima volta al posto d'onore.

L'export di gioielli

Periodo gennaio-febbraio
(in miliardi di lire)

Paese	1989	Var %
Stati Uniti	187,9	+37
Germania Federale	34,5	+39
Svizzera	31,0	+16
Emirati Arabi	30,6	+257
Regno Unito	26,9	+57
Hong Kong	25,4	+65
Arabia Saudita	23,5	+14
Giappone	22,0	+35
Panama	19,8	+18
Altri	84,1	-19,2
Totale	485,7	+31

L'import in temporanea, destinato cioè all'esportazione dopo la lavorazione, è invece praticamente stazionario; ciò dimostra che l'approvvigionamento del metallo giallo è destinato più ai consumi del mercato interno che sta vivendo un momento di autentico boom.

Dal giugno '88 al maggio '89, secondo stime attendibili, la spesa degli italiani in gioielli con un prezzo massimo di L. 3.000.000 ha infatti toccato quota 5.500 miliardi.

Una storia di successo: il Giappone

Un mercato agognato da qualsiasi industria, un paese rivolto al futuro con una economia brillante. Questo è il Giappone anche nel campo orafa gioielliero e per questa sua caratteristica gli operatori europei hanno rivolto la loro attenzione alle Isole del Sol Levante.

Per ottenere i risultati sperati è comunque necessario possedere gli opportuni strumenti conoscitivi indirizzati non solo alla storia, alle tradizioni, alla psicologia di questo popolo ma soprattutto alla situazione del settore, alle sue strutture ed alle sue dinamiche.

A tal fine riportiamo un interessante rapporto tratto dalla rivista internazionale di gioielleria "Europa Star"

Il clima economico favorevole ha fatto sì che negli ultimi 10 anni il mercato della gioielleria si sviluppasse enormemente. Del resto l'interesse del pubblico giapponese per il mondo dei preziosi risale a quel tempo, dato che per un lungo periodo della loro storia i soli gioielli conosciuti erano quelli usati per adornare i Kimono. Quando, circa un secolo

fa, i giapponesi entrarono in contatto con i paesi occidentali, una piccola élite, oltre a mutuare il modo di vestire, incominciò ad impreziosire la propria persona con gioielli.

Durante la seconda guerra mondiale tutti gli oggetti d'oro e di platino furono requisiti e venduti all'estero al fine di sostenere lo sforzo bellico. Inoltre per più di un quarantennio (dal 1931 al 1973) le transazioni in oro sono state sottoposte allo stretto controllo dello Stato che non permetteva esportazioni od importazioni.

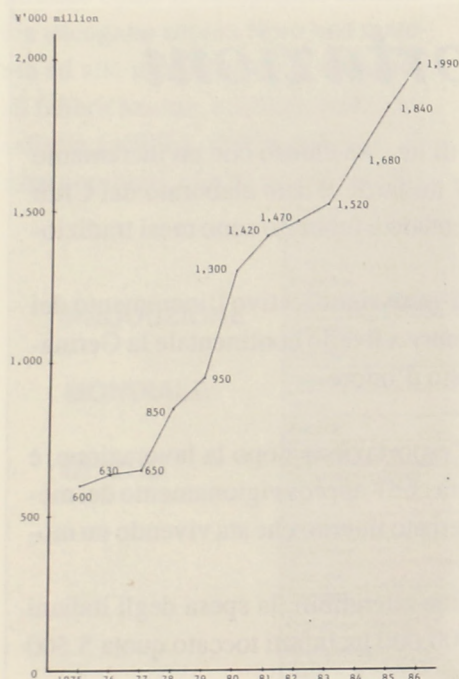
Così fino al 1964 il consumo di oro si attestava al limite della tonnellata e solo dal 1965, anno nel quale il Giappone diventa il secondo paese del mondo per prodotto interno lordo, il Governo decide di lasciar introdurre più oro sul mercato dando via libera ad un rapido sviluppo del consumo. Nel 1972, reso libero l'export, l'annuale consumo d'oro ha già raggiunto le 39 tonnellate. La crisi petrolifera del '73 e dell'80, unita all'innalzamento del prezzo dell'oro, hanno fatto piombare la giovane industria in un periodo di recessione che ha avuto quale conseguenza la selezione degli imprenditori tra i quali solo i meglio organizzati sono riusciti a

resistere e quindi, a vivere quel momento magico che iniziato nei primi anni '80 sta ancora continuando. Il consumo d'oro nel 1987 ha raggiunto la cifra record di 95 tonnellate e l'intero comparto della gioielleria muove circa 16 mila milioni di dollari.

Oro e gioielli

Un consumo raddoppiato negli ultimi cinque e l'obiettivo delle 200 tonnellate da centrare nei prossimi anni, costituiscono le, di per sé, eloquenti cifre illustranti un potenziale espansivo ancora elevato. Mentre infatti, secondo gli esperti giapponesi, in Europa il gioiello è visto soprattutto come un dono che va a suggellare un momento importante, in Giappone l'attaccamento emotivo all'oggetto è raro tanto che sono le donne stesse, soprattutto le giovani lavoratrici conviventi con la famiglia, ad acquistare, da sé e per sé, un monile alla moda.

I fattori di una espansione senza soste possono individuarsi nella caduta del prezzo dell'oro, nel riconoscimento del metallo giallo come un investimento non a rischio vista l'introduzione nel mercato giapponese del Krugrand Gold Coin e dell'Em-



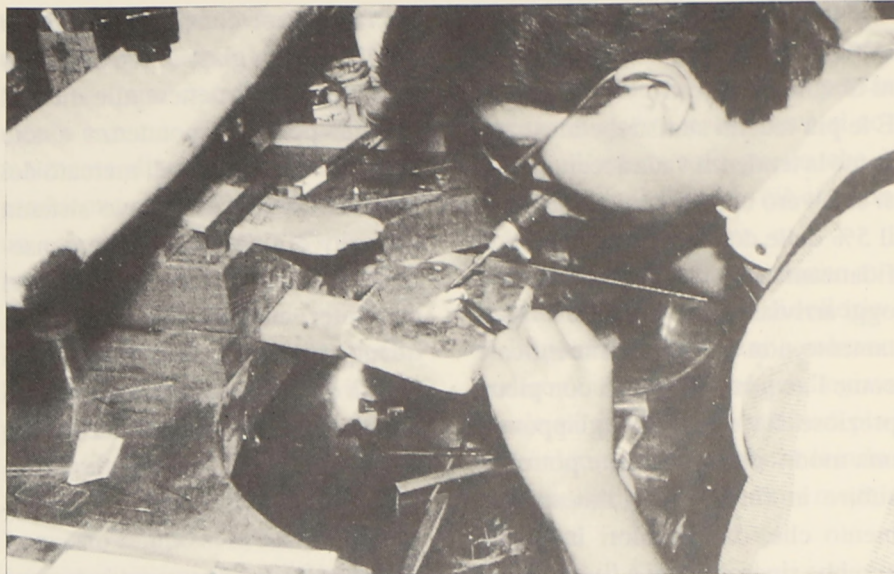
Sviluppo del mercato giapponese di gioielleria

peror's Gold Coin, nell'aumento di reddito delle famiglie dovuto alla forza e stabilità economica, nel nuovo ruolo che le donne hanno raggiunto all'interno della società (il 45% di quelle sopra i 15 anni lavora ed esprime la propria personalità anche acquistando abiti alla moda e gioielli) e nella capacità dimostrata dalle imprese di rispondere adeguatamente all'aumento delle richieste.

Platino: una specialità giapponese

Il maggior contributo alla domanda mondiale record di platino (3.23 milioni di oncie nel 1987) è fornito dal settore gioielleria, dagli acquisti di lingotti da parte di investitori giapponesi e dagli autocatalizzatori.

Nel 1987 il Giappone ha assorbito metà della produzione mondiale di platino e il 90% del platino usato in gioielleria nel mondo intero è stato fagocitato dal mercato nipponico. Senza dubbio le ragioni che possono spiegare questo boom del platino sono da condurre al prezzo del metallo e alle alte vendite di diamanti e pietre preziose che per i giapponesi si combinano meravigliosamente con esso.



Del resto l'amore per il platino affonda le sue radici negli anni '30 favorito dalle caratteristiche di lucentezza, purezza, colore e intrinseco valore. Lo stesso Governo ha riservato al platino un trattamento di favore; infatti dal 1953 sono stati parzialmente rimossi gli stretti controlli su uso e consumo mentre per l'oro l'attesa sarebbe durata fino al 1971.

Cosicché il platino ha potuto fare la parte del leone per 20 anni, privo di concorrenti, facendo sì che la stessa idea di metallo prezioso fosse a lungo legata al suo nome.

L'oro bianco non decolla

L'oro bianco non è mai stato molto popolare in Giappone. L'handicap è quello di assomigliare ad un pallido sostituto del platino. I tentativi, anche oggi in corso, per creare un certo ruolo all'oro bianco sono incentrati sulla possibilità di renderlo ancora più bianco e quindi competitivo nei confronti del concorrente.

La rivalità tra le creazioni in oro e quelle in platino esiste anche se le rispettive organizzazioni di rappresentanza cercano per ora di limitarle alle cifre che si prestano bene a letture diverse.

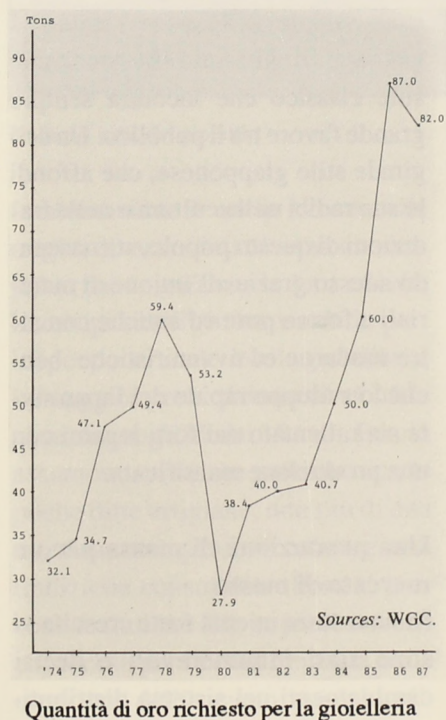
Strano a dirsi il prezzo del platino sembra giocare un ruolo importante

a livello di simpatie del pubblico. Un suo troppo sensibile abbassamento porterebbe infatti i giapponesi a riflettere sull'effettiva qualità e sul mantenimento del valore di status simbol. Comunque, almeno per ora, le statistiche mostrano ancora chiaramente che i compratori sono orientati e pronti a spendere maggiormente per gioielli in platino piuttosto che in oro. Ciò è sottolineato dal fatto che il 46% delle vendite di oggetti preziosi con platino si attesta tra gli 800 e i 4.000 dollari mentre il 90% della gioielleria in oro è venduta a meno di 800 U.S.\$.

Il miglior amico del Giappone : il diamante

Dalle dogane fino ai negozianti passando per commercianti e venditori, tutti sono d'accordo nel segnalare un aumento di dimensioni notevoli nelle importazioni di diamanti: nel 1987 + 300% rispetto al 1984 e nei primi 6 mesi dell'88 +60% rispetto all'87. Tali risultati appaiono così impressionanti che la World Diamond Exchange Federation ha espresso il desiderio di aprire una Borsa Diamanti in Giappone, Paese che occupa il secondo posto dietro agli Stati Uniti per tasso di sviluppo nel settore.

Se il Belgio è il maggior fornitore, seguito da Israele, in termini di valo-



re, l'India fornisce al Giappone oltre la metà dei diamanti tagliati in termini di volume (carati).

E le più recenti statistiche mostrano come la tendenza vada accentuandosi se è vero che 20 anni orsono solo il 5% delle donne riceveva anelli di fidanzamento con diamanti mentre oggi arriviamo ad oltre il 70%. Certamente non possiamo dimenticare come l'acquisto di monili con pietre preziose sia oggi per i giapponesi una moda che come tutte potrebbe subire in futuro un ridimensionamento che, dati i valori in gioco, avrebbe ripercussioni a livello mondiale.

Tendenze e prospettive

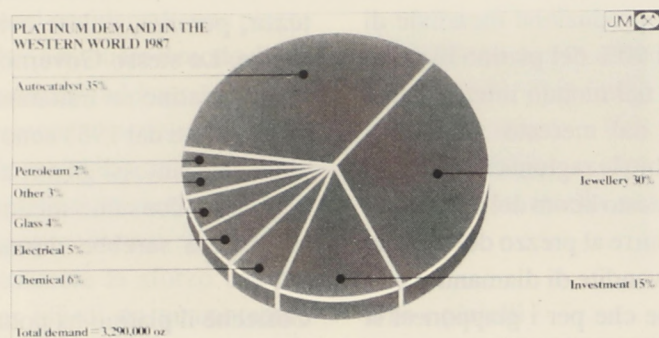
Avendo riguardo ai singoli gioielli (anelli, orecchini, collane ecc.) in oro o platino notiamo che la tendenza è verso un aumento deciso delle vendite. Ciò è dovuto sia alla fase evolutiva che sta attraversando il mercato giapponese sia all'importanza che va, via via, assumendo il settore maschile visto che gli uomini indossano in modo sistematico fermacravatte e gemelli, sia ai cambiamenti del sistema fiscale.

A tale proposito lo scorso aprile è entrata in vigore una tassa sui consumi pari al 3%; essa è simile alla imposta sul valore aggiunto già operante in diversi paesi europei e sostituisce una precedente tassazione pari al 15% che costituiva un sicuro intralcio ad un crescente e rapido incremento di affari nel campo orafa gioielliero. Con l'entrata in vigore della nuova tassa il carico fiscale gravante su produttori, grossisti e dettaglianti risulterà diminuito. Tra le altre conseguenze importanti non possiamo tacere l'abolizione del sistema delle licenze che permetterà a chiunque abbia una attività commerciale di acquistare gioielleria da un produttore o grossista pagando il 3% di imposta sul valore aggiunto e poi di vendere a sua volta gli oggetti; que-

sto fatto viene considerato positivo per l'industria giapponese di gioielleria perchè permetterà alle ditte di vendita per corrispondenza e alle boutiques di entrare nel mercato dei preziosi. Inoltre del nuovo sistema impositivo e delle ricordate conseguenze, beneficeranno gli operatori che intervengono alle mostre, in quanto, una volta completate le formalità doganali, l'acquisto e la vendita immediati sono concessi nel luogo di esposizione visto che nessuna licenza è richiesta.

L'espansione del mercato è da considerarsi fondata su solide basi; perdurando infatti la crescita economi-

La domanda di platino del mondo occidentale



ca molti sostengono che il commercio di gioielleria raddoppierà nei prossimi 5 anni. Le analisi hanno mostrato come non vi sia saturazione per un mercato che ha appena iniziato a realizzarsi e del quale bisogna tentare di sfruttare tutto il potenziale. Organizzazioni quali il World Gold Council e Platinum Guild stanno puntando sulla promozione attraverso pubblicità inserita in giornali femminili e media audiovisivi mentre non viene trascurato il lavoro diretto ai dettaglianti.

Ma la promozione soltanto a livello pubblicitario non sarebbe sufficiente visto il ruolo oggi giocato dal design. Già il 20% delle donne rivolgono le loro preferenze ad oggetti unici di alto valore e qualità. Il mercato sta entrando dunque, in una fase in cui si privilegerà la qualità rispetto

alla quantità. Il tradizionale gusto giapponese improntato sulla semplicità va pian piano modificandosi sulla spinta di una evoluzione che, marcata tra i giovani, sta estendendosi alle altre generazioni.

Il Giappone si sta attrezzando e formando un certo numero di validi designers che già da alcuni anni stanno ottenendo successi lusinghieri ai maggiori concorsi internazionali.

Curiosamente l'impatto di queste creazioni è limitato poichè suscita più ammirazione che concrete realizzazioni. Del resto molti di questi giovani designers prestano le loro funzioni per imprese commerciali che debbono prestare maggior atten-

zione ai costi di produzione e al marketing piuttosto che alle espressioni artistiche insite in un gioiello. Allo stato attuale delle cose l'industria guadagna moltissimo sfruttando uno stile classico che incontra sempre grande favore tra il pubblico. Un originale stile giapponese, che affondi le sue radici nella cultura e nelle tradizioni di questo popolo, sta nascendo adesso grazie all'unione di materiali e forme pure ed antiche con altre moderne ed avveniristiche benchè lo sviluppo rapido del Japan style sia rallentato dai forti legami con una produzione massificata.

Una produzione di massa per un mercato di massa

In un settore in così forte crescita vi sono stati innumerevoli e decisi cambiamenti nel sistema distributi-

vo ed altri sono attesi a breve. La situazione potrebbe apparire piuttosto confusa con produttori che vendono direttamente ai dettaglianti oppure al pubblico a causa della faragginosità del circuito di distribuzione. Le autorità governative, avvertita la necessità di una razionalizzazione del settore, hanno spinto gli operatori alla creazione della National Association of Japanese Jewelers.

Anche per quanto concerne le imprese produttrici risulta difficile delineare un quadro chiaro e ben definito.

Innanzitutto nessuno sa quante siano esattamente; si pensa circa un migliaio di diversissima importanza, con 10-15 imprese che impiegano più di 100 addetti, da 100 a 130 con circa 30 lavoratori e da 800 a 1000 con dimensioni artigianali o familiari. Una struttura industriale la cui

tà dello stesso e per la sua lavorazione prevalentemente manifatta. Di fronte ad una domanda potenzialmente enorme, questi "artisti" normalmente discendenti di artigiani, producono gioielli non destinati ad un consumo istantaneo ma ad una lunga vita.

Il Giappone, comunque, si è specializzato negli ultimi 20 anni in una produzione di massa che tocca tutti gli oggetti preziosi, dalle catene agli anelli.

In questo campo si fa sentire la concorrenza italiana che viene combattuta grazie ad una rete di contatti commerciali assai agguerrita, ad un continuo e quasi ossessionante perfezionamento di tecnologie e alla capacità di dar vita a impianti industriali anche all'estero dove il costo del lavoro è sensibilmente minore.

con i prodotti provenienti dai paesi asiatici anche se il prezzo non è certamente l'argomento principe per far breccia in questo paese dove si acquista all'estero solo quello che è possibile vendere bene o ciò che non si è in grado di produrre.

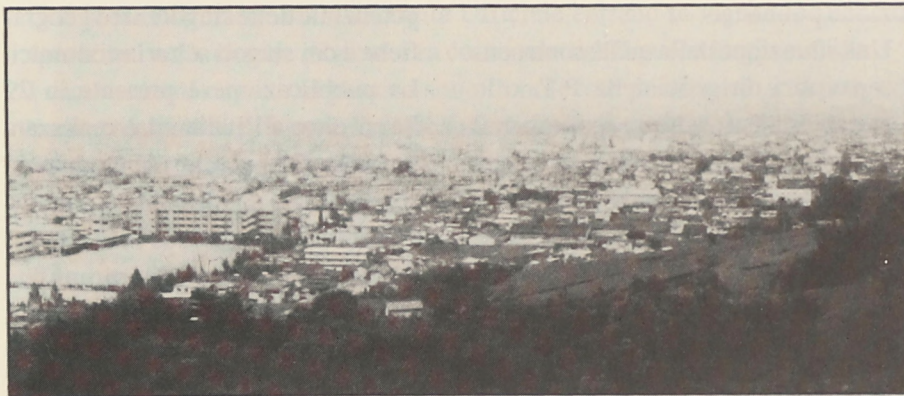
Alcune imprese straniere stanno avviandosi alla produzione di collezioni in platino: gli italiani sembrano godere di una posizione privilegiata grazie all'aumento di vendite di platino nel mercato interno che li induce a studiare e definire nuovi modelli e linee.

Il rispetto dei tempi di consegna e il praticare a qualsiasi compratore (grossista, dettagliante, produttore) si presenti, prezzi pressochè uguali, costituiscono macchie nere fonti di incomprensioni tra europei e giapponesi.

In conclusione di questo volutamente breve excursus rimane da chiedersi se l'industria giapponese stia per invadere il mercato mondiale come già successo in altri settori; tale è la speranza neanche tanto segreta di ogni imprenditore sebbene l'intero comparto sia ritenuto ancora "sottosviluppato" e bisognoso di quotidiani progressi.

La possibilità di una invasione giapponese esiste ma occorreranno almeno dai 5 ai 10 anni perchè si possa concretizzare. Anche in questo campo saranno gli Stati Uniti il banco di prova delle aspirazioni giapponesi come già è successo per apparecchiature elettroniche ed automobili.

In ogni caso segni di inquietudine si avvertono presso i maggiori produttori di gioielleria che vedono profilarsi all'orizzonte la sagoma di un concorrente che potrebbe mettere in pericolo rendite di posizione da tempo consolidate. ■



Kofu, la città dei gioielli

frantumazione è anche dovuta alle origini diverse. Infatti se alcune imprese hanno iniziato la loro attività in campi simili (industria delle perle) per poi estenderle alla gioielleria, la maggior parte si sono avvicinate al settore negli ultimi 15 anni. Perciò assumono un valore emblematico le poche ditte artigiane, non più di una dozzina, che possono vantare una tradizione consolidata. Esse si possono assimilare alle imprese italiane e francese per la cura mostrata nella creazione dell'oggetto, per la quali-

Il Giappone ha nel 1987 fatto registrare importazioni di oggetti di gioielleria in oro per 11 tonnellate principalmente dall'Italia e da Hong Kong. Questa cifra rappresenta l'11% del consumo e costituisce un notevole incremento rispetto a 10 anni fa. La crescita delle importazioni non preoccupa i produttori locali sia perchè essi ritengono di meglio interpretare il gusto nazionale sia perchè l'import li stimola a migliorare.

La concorrenza si profila enorme

INFORMAZIONI VARIE

□ *Il mercato degli orologi da polso*

La SVP ITALIA di Milano ha effettuato uno studio di marketing information sull'andamento del mercato italiano degli orologi da polso.

Dall'indagine risulta che dopo le notevoli contrazioni del 1984 rispetto al 1983 dovute in parte all'andamento negativo dell'economia italiana ed in parte alla crescente affermazione di prodotti alternativi agli orologi, si è assistito nel 1986 ancora ad una leggera flessione recuperando ampiamente nell'anno successivo ed in termini interessanti nel 1988. La tendenza rilevata a questo rialzo è stata senza dubbio caratterizzata dall'orientamento ad acquistare orologi a ricco contenuto tecnologico da una parte, dall'altra la forte disponibilità nei confronti dei modelli a basso prezzo ma intonati alla moda.

Tutti i risultati dell'indagine compreso l'elenco delle case presenti in Italia con i profili aziendali, è in vendita al prezzo di L. 600.000 + I.V.A. alla SVP ITALIA s.r.l. - Via Piccinni, 3 - 20131 Milano - Tel. (02) 2043451.

□ *Posta Veloce*

Nuova alleanza nel settore dei recapiti postali privati. La **Send Italia**, corriere espresso del gruppo Defendini, ha siglato una intesa operativa con il consorzio Recapitalia, che riunisce oltre 60 agenzie di recapito italiane. Insieme Send Italia e Recapitalia, occupano 1600 dipendenti e registrano un fatturato annuo di 80 miliardi.

Due gli obiettivi dell'intesa: favo-

rire la consegna celere, entro 48 ore, di plichi fino a 20 kg. su tutto il territorio nazionale; riuscire, entro il 1990, a collegare tutti i capoluoghi di provincia.

La Send Italia (8 miliardi di fatturato nell'88, +250% sull'87 e 20 miliardi previsti per l'89) è già in grado di collegare circa 40 città.

Il disservizio cronico delle nostre Poste continua quindi a favorire la crescita di aziende concorrenti. Secondo una indagine condotta dalla Makno, l'80% delle aziende che utilizzano il mezzo aereo per spedire lettere e documenti si serve di corrieri privati; il 15% utilizza l'Alitalia e solo il 5% si affida al CAI, il servizio di consegne rapide dell'amministrazione pubblica.

Una situazione della quale sono consapevoli i dirigenti della P.T. e lo stesso Ministro che propone per il prossimo futuro la trasformazione dell'azienda in ente pubblico economico non disdegnando l'ipotesi di una parziale privatizzazione del servizio.

□ *A disposizione presso i nostri uffici:*

EUROPAGES

Questa pubblicazione fornisce informazioni su 140 mila aziende di 10 paesi europei complete di indirizzo, numero di telefono, telex, selezionate in base al settore di attività.

In un momento come l'attuale contraddistinto dall'internazionalizzazione, le aziende non possono non necessitare di notizie che stanno alla base di ogni possibile successo.

Europages, stampato in 6 lingue, con

una tiratura di 340.000 copie è diventato un punto di riferimento per le aziende che comprano o vendono all'estero.

ANNUARIO KOMPASS

Questo annuario racchiude il più significativo repertorio merceologico dell'imprenditoria italiana. Costituisce perciò un prezioso strumento di lavoro per gli operatori economici che intendano conoscere il mercato interno.

Con l'annuario Kompass possono venire soddisfatte le necessità informative riguardanti l'identificazione del mercato, l'analisi dettagliata delle aziende, l'individuazione dei possibili fornitori, la determinazione del potenziale delle singole aree geografiche e dei singoli settori economici. La pubblicazione è presente in 29 Paesi oltre all'Italia ed è realizzata secondo una identica metodologia sperimentata da oltre 20 anni in tutto il mondo.

E' divisa in tre volumi, i primi due dei quali danno informazioni su chi in Italia produce o commercializza ciascuno dei 28 mila prodotti o servizi censiti, mentre il terzo contiene utili dati riferiti alle aziende presenti nell'opera.

□ *Rapporto della C.C.I.A.A.*

La Camera di Commercio, Industria, Artigianato, Agricoltura della Provincia di Alessandria ha pubblicato un rapporto sulla situazione congiunturale in provincia relativa al primo trimestre '89.

Per quanto riguarda il settore dell'oreficeria e gioielleria, l'andamento è risultato ancora positivo.

La produzione è stata stazionaria sugli ottimi livelli produttivi del trimestre precedente che già aveva positivamente risentito della elevata stagionalità della richiesta; ha consumato così un + 4.7% rispetto al corrispondente periodo dello scorso anno.

La congiuntura positiva che ha interessato il comparto è anche dimostrata dal grado di utilizzo delle strutture produttive che sono state sfruttate per circa il 91% della loro capacità potenziale.

Altre note positive sono giunte dai prezzi di vendita che si sono incrementati solo dello 0.6% sul trimestre precedente e dell'1.6% in giro d'anno.

Anche i nuovi ordinativi sono saliti:

del 2.8% dal mercato nazionale, del 6.4% da quello estero. Le vendite all'estero hanno rappresentato, anche nel trimestre in esame, una quota significativa del fatturato totale, raggiungendo il 41% di quella voce.

Le previsioni per il prossimo semestre restano ancora positive. Il 26% degli intervistati ritiene infatti che la produzione, nonostante le ferie, rimarrà stazionaria ed il 34% che crescerà.

Decisamente orientato verso la crescita, per la maggioranza degli imprenditori, anche l'andamento della domanda, sia nazionale che estera.

I prezzi di vendita, infine, sono visti in aumento dal 26% degli intervistati.

□ *Cinture di sicurezza ridotti gli obblighi*

Con la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale entrano in vigore le nuove disposizioni sulle cinture di sicurezza contenute nel Decreto Legge n.238.

I cambiamenti rispetto al passato sono di notevole portata e ineriscono a diverse eventualità nelle quali l'allacciamento delle stesse si è rivelato essere più portatore di svantaggi che di utilità.

Sono stati così esentati dall'obbligo di usare i sistemi di ritenzione (poltroncine e seggiolini):

a) i bambini fino a 10 anni che viaggino in auto pubbliche circolanti in centri urbani solo però se accompagnati da persona maggiore di 16 anni ed occupanti i sedili posteriori

b) i bambini da 4 a 10 anni, quando l'autoveicolo viaggia fuori dai centri abitati ed occupino, accompagnati, i sedili posteriori. Dal 26/04/90 tutte le autovetture dovranno montare sistemi di ritenzione ritenuti conformi ai tipi omologati con i quali i bambini saranno assicurati.

Sono esentati dall'allacciare le cinture:

a) i conducenti delle autovetture durante le manovre strettamente necessarie al parcheggio

Sono altresì esentati dall'installazione delle cinture di sicurezza:

a) i veicoli non predisposti fin dall'origine con punti di attacco specifici, ai quali devono essere fissate le cinture o i sistemi di ritenzione

b) gli autocaravan e i veicoli promiscui che non abbiano annotato la categoria di appartenenza sulla carta di circolazione. L'esenzione vale fino alla prima revisione che comporti la annotazione al momento mancante.

Una precisazione importante

Nel numero di giugno delle notizie in breve si riferiva dell'istituzione di un servizio espresso per la consegna di documenti e merci in meno di 24 ore in tutti i capoluoghi d'Italia. Su detto argomento è necessario fare attenzione: le compagnie di assicurazione, in caso di smarrimento o furto di pacchi contenenti oggetti preziosi spediti a mezzo corriere, non riconoscono alcun risarcimento qualora il corriere (vettore) abbia la sola licenza al trasporto di merci generiche.

Quindi per il trasporto di oggetti preziosi si consiglia avvalersi di trasportatori specializzati (ad esempio "Battistolli", "Brinks", ecc.) che hanno stipulato polizze specifiche per il trasporto di gioielli.



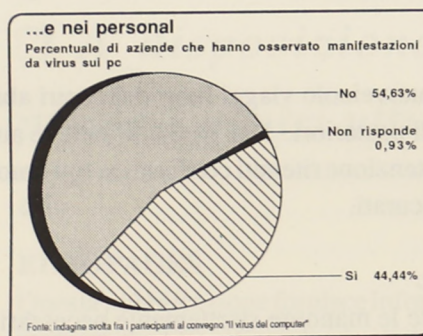
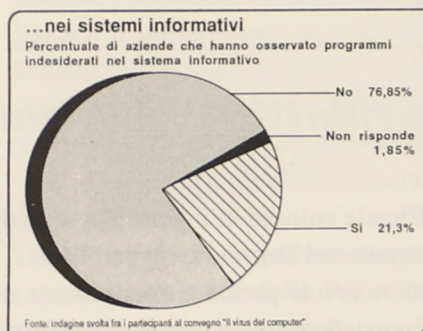
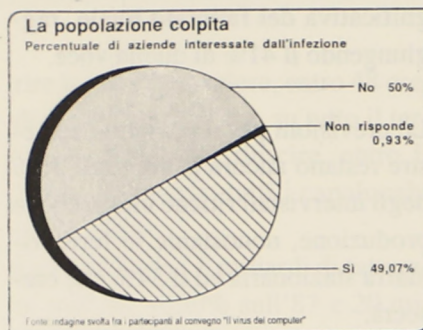
Computers: attenti al virus

Fino a ieri sentendo parlare di virus la nostra mente non poteva che rivolgersi all'uomo e alla scienza medica che dell'uomo fa l'oggetto dei suoi studi. Da almeno un paio d'anni invece di virus si parla anche con riferimento ai computers e alle reti informatiche.

Il Dipartimento di Scienze della Informazione dell'Università di Milano definisce il virus come " un programma che puo infettare altri programmi, modificandoli in modo che includano una versione aggiornata di se stesso. Ogni programma infetto agisce poi a sua volta come virus e il contagio si diffonde nel sistema e nella rete".

Brain, Marijuana, Leigh, Hebrew, Scores, Christmas Tree, sono solo alcuni dei nomi di virus che, nati negli atenei americani molto spesso come sfida intellettuale o come prova di destrezza nella programmazione, sono diventati dei veri e propri nemici per managers e responsabili di EDP.

Le loro malefatte vanno dalla distruzione di "file", alla cancellazione di dati e programmi, al condizionamento del sistema reso incapace di rispondere ai comandi della tastiera. Da giuoco informatico, molto spesso guardato con benevolenza dai mass-media, l'introduzione di programmi contenenti virus sta diventando potenzialmente assai dannoso vista la sua capacita di distruggere fin d'ora "chip" e domani interi sistemi.



La battaglia necessaria contro i virus va vista nell'ottica della sicurezza dei sistemi e va condotta sotto tre aspetti diversi: culturale, organizzativo, e tecnico.

Sicurezza significa innanzitutto che al personal computer possa accedere una sola persona la quale usi solo dischetti sicuri forniti dall'azienda, dal momento che molto spesso sono risultati infettati quelli usati dall'operatore per motivi personali e non di lavoro.

Per quanto riguarda le reti, soprattutto quelle estese risultano estremamente vulnerabili poichè le possibilità di entrata all'interno del sistema sono molteplici visto l'alto numero dei computers collegati.

Sono poi necessari interventi mirati facenti parte di un piano anti virus. A questo proposito la creazione di un esperto o di un gruppo di esperti potrebbe risultare opportuna laddove esistano sistemi informativi o reti di grandi dimensioni.

Ormai attenti al problema si dimostrano anche i costruttori; alla Olivetti stanno costruendo un laboratorio anti virus, alla IBM è già in funzione un organismo internazionale dove confluiscono le esperienze fatte a livello locale, alla Apple si cerca di sensibilizzare soprattutto i produttori di software al fine di ottenere una certificazione dei livelli di sicurezza dei pacchetti.

La sfida portata dai virus alle reti informative e ai personal deve ricevere la giusta attenzione da parte degli operatori come un progetto di lotta ad un fatto criminale che, in un domani prossimo, con tutti i computer in grado di comunicare attraverso un piccolo numero di reti globali, potrebbe assumere dimensioni tali da poterci far pensare ad una catastrofe informatica.

Glossarietto

File: Sistemazione ordinata di documenti, schede e così via. Insieme di campi, record memorizzato su qualsiasi tipo di supporto trattato da un calcolatore.

Chip: microprocessore. Piastrina di silicio nella quale è contenuta un certo numero di circuiti. Il microprocessore è in grado di contenere tutte le principali funzioni di un calcolatore.

Richieste di lavoro

Interpreti

Motti Emilia, residente in Robbio (Pv), Via Rosasco 54, tel. 0384/60515, laureata nelle lingue inglese e spagnolo con specializzazione conseguita presso Università straniere, si rende disponibile come interprete e traduttrice.

Sardo Lorella, domiciliata a Valenza, Via Donizetti 20, tel. 941977, laureata in lingua inglese e tedesco con esperienza nell'uso di macchine da calcolo e computers, è disponibile per lavori di interpretariato e traduzioni. Si esaminano anche eventuali proposte di impiego fisso.

Van Der Mast Linda, residente a Felizzano, Via Platone 17, tel. 772339, laureata in lingua inglese, francese e tedesca con esperienze di insegnamento e di interpretariato, intenderebbe ricevere richieste di collaborazioni in qualità di interprete e traduttrice.

Elston Sonia residente a Bosco Marengo, viale Santa 14, tel. 759611, di madrelingua inglese, con precedente esperienza lavorativa presso studio legale, è disponibile come interprete o impiegata.

Impiegate

Montesano Paola, residente a Novi Ligure, Via Dante Alighieri, 14 tel. 0143/71346, con diploma di analista contabile, esperienza in lavori di ufficio, si rende disponibile come impiegata

Martinotti Sonia, residente a Casa-

le Monf. Viale Ottavio Marchino, tel. 0142-54272, diplomata in ragioneria, ottima conoscenza delle lingue spagnolo e inglese, esperienza di dattilografia, stenografia e computers, si rende disponibile come impiegata.

Forsinetti Paolo, residente a Bassignana, Via Cimitero, 9 tel. 96264, diplomato in ragioneria, milite assolto, buon inglese e francese, è disponibile quale impiegato ed accompagnatore.

Palmazio Fabrizio, residente a Tortona, Viale Kennedy, 2 diplomato in ragioneria, milite assolto, con una conoscenza scolastica della lingua inglese e francese, si rende disponibile come impiegato.

Rappresentanti

Bagiolini Giancarlo, residente in Santeramo (Ba), Via Paganini, 6 si rende disponibile ad assumere la rappresentanza di una azienda orafa valenzana per la zona di residenza e limitrofe.

Scalvini Anselmo residente a Genivolta (Cr), via Vigna, 1, tel. 0374/68521, rappresentante per la vendita al dettaglio nel settore orafa con esperienza decennale, desidererebbe entrare in contatto con aziende orafe valenzane.

Annaloro Salvatore, residente a Masio (Al), Strada Collina, 22 tel. 0131/779012, dotato di esperienza come agente di commercio e specializzazione nel settore orafa, desidererebbe entrare in contatto con delle

aziende orafe valenzane.

Gallo Vincenzo, residente a Milano, tel. 02/ 33000034, con esperienza quale venditore di brillanti in Italia e all'estero, perfetta conoscenza della lingua inglese, cerca qualsiasi lavoro in campo orafa.

Lavoratori orafi

Ubezio Roberta, residente a Mortara, Via Mazzini, 53, diploma di scuola media, cerca lavoro come apprendista operaia orafa.

Frasson Simonetta, residente in Valenza, Via Oche 3A, diplomata presso l'Istituto Statale d'Arte, si rende disponibile come tagliatrice di pietre preziose o come impiegata.

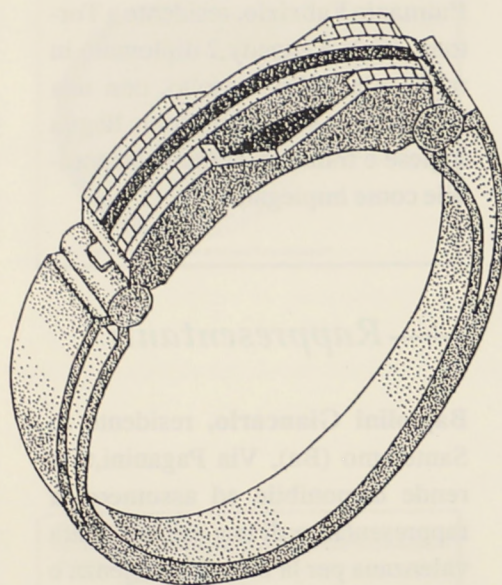
Fusco Gerardo, residente a Valenza Via Faiteria, 19 tel. 955779, ventennale esperienza come artigiano orafa, si rende disponibile come incassatore, disegnatore, selezionatore pietre dure ed eventualmente anche come fonditore.

Simone Elena residente a Messina, Via N. Labrigi, 151, tel. 090/713074, causa prossimo trasferimento al Nord, cerca lavoro nella zona di Valenza o Bologna. Vanta una esperienza decennale nel settore essendo una completa artigiana orafa con proprio laboratorio a Messina.

Marangi Luca, residente ad Alessandria, Via Cordara, 54 tel. 65405, diploma di maestro d'arte, qualifica di disegnatore, obblighi militari ancora da assolvere, si rende disponibile per lavoro in campo orafa.

PROPOSTE

BRACCIALE RIGIDO



FERRERO LORELLA
ANNO SCOLASTICO '88 - 89

CLASSE 2° C
PROF. DE ANGELIS

28 LUGLIO 1989

è il termine ultimo per la consegna delle schede di adesione al Concorso "Ideagioiello" il cui bando e relativa scheda Vi è stato trasmesso unitamente alla circolare n. 8
Affrettatevi!

E' in vendita un Calcolatore **OLIVETTI M40**
composto da:

Unità centrale da 20 Mb

Stampante

2 monitor con relative tastiere

prezzo L. 3.000.000 (tremilioni) tutto compreso anche eventuale programma di contabilità generale

Rivolgersi presso i nostri uffici.

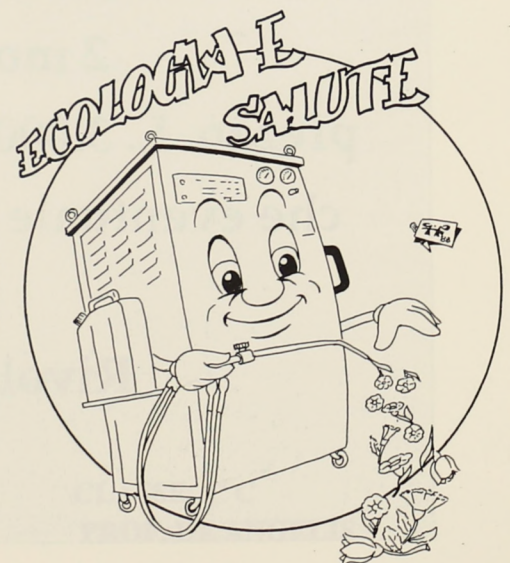
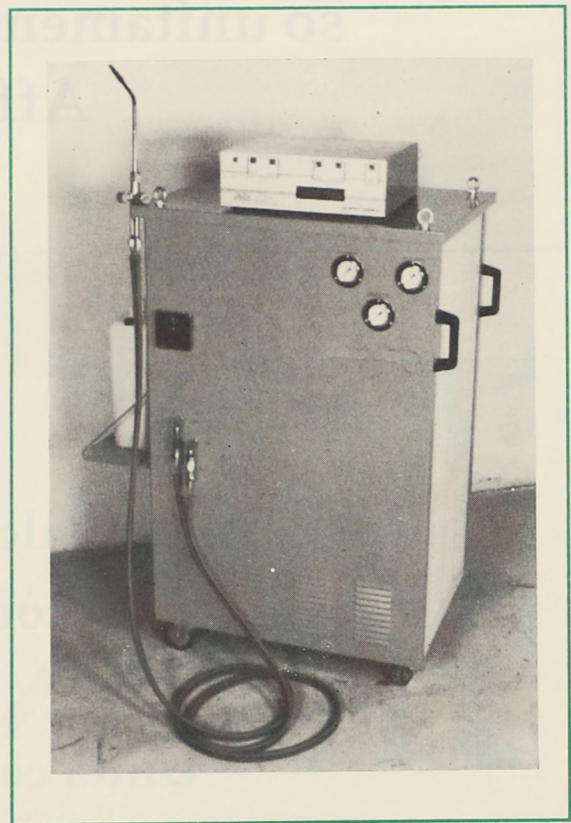
"Giornate Tecnologiche" - Scheda Tecnica n. 1


Ditta PIEL Via F. Turati, 18 - 56025 PONTEDERA (PI) Tel. 0587/290464

SALDATRICE OSSIDRICA

La saldatrice ossidrica PIEL è un generatore di gas idrogeno ed ossigeno separati per la saldatura dei metalli preziosi, ottone, ferro, leghe brasanti, forni ad idrogeno per disossidazione metalli, riscaldamento, taglio fino a 30 mm.

Oltre alla facilità d'uso ed al risparmio energetico, la saldatrice ossidrica non necessita di bombole, non è pericolosa e, cosa più importante, si può definire "ecologica" ed assolutamente priva di fumi intossicanti.



SVILUPPO Negli ultimi cento anni siamo cresciuti molto, grazie alla nostra tradizionale esperienza e volontà, tanto da essere diventati la Banca Popolare più grande del mondo. Andiamo fieri di aver raggiunto un traguardo così ambito. Più di 1.200.000 rapporti e più di 8.600 miliardi di lire di operazioni giornaliere rappresentano i risultati più significativi. Un patrimonio di oltre 1.600 miliardi è la garanzia per la sicurezza dei vostri risparmi.  382 sportelli in Italia e 7.313 persone sono ogni giorno al vostro servizio per ogni problema bancario e parabancario. Se operate all'estero, la nostra Filiale di Lussemburgo, la nostra partecipata al 100% Banca Interpopolare di Zurigo e Lugano e i nostri uffici di Rappresentanza a Bruxelles, Francoforte, Caracas, Londra, Madrid, Parigi, Zurigo, New York e Mosca vi aspettano con centinaia di nostri Corrispondenti, in ogni parte del mondo.

**Banca Popolare
di Novara**



Ricordiamo che gli uffici dell'A.O.V. e della "Service" chiuderanno la sera del 28 luglio e riapriranno la mattina del 21 agosto.

Ai soci l'augurio di VACANZE SERENE

Concorso

"Ideagioiello"

Ricordiamo ai Soci che il termine ultimo per la presentazione delle schede di adesione è fissato per il giorno 28 LUGLIO 1989