



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

ASSESSORATI

PROGRAMMAZIONE, BILANCIO, CREDITO E ASSETTO DEL TERRITORIO
CENTRO REGIONALE DI PROGRAMMAZIONE

INDUSTRIA

TURISMO, ARTIGIANATO E COMMERCIO

LAVORO, FORMAZIONE PROFESSIONALE, COOPERAZIONE E SICUREZZA SOCIALE

CONTRATTO DI INVESTIMENTO INDUSTRIA, ARTIGIANATO E SERVIZI

AI SENSI DELLA DELIBERAZIONE DELLA G. R. N. 49/22 DEL 28.11.2006 e N. 20/16 del 1.04.2008.

CATALOGO DEI SERVIZI REALI PER INDUSTRIA ARTIGIANATO E SERVIZI



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Indice

DISPOSIZIONI GENERALI.....	4
STRATEGIA, GENERAL MANAGEMENT E SUPPORTO ALLE FUNZIONI AZIENDALI	5
Elaborazione di Piani di sviluppo aziendale.....	5
Affiancamento al management aziendale attraverso servizi di Temporary Management.....	6
MARKETING E VENDITE.....	7
Piano strategico di marketing.....	7
Progettazione e adeguamento del materiale promozionale e packaging.....	8
Organizzazione della funzione commerciale	9
Definizione e implementazione del sistema di Customer Relationship Management	10
Azioni di direct marketing	11
Progettazione di azioni promozionali presso i punti di vendita	12
Progettazione e realizzazione di campagne pubblicitarie.....	13
Organizzazione e partecipazione a manifestazioni fieristiche	14
Assistenza all'avvio dei contatti e alla gestione dei rapporti con partner esteri.....	15
Servizi per l'individuazione e l'adeguamento dei prodotti a normative tecniche estere.....	16
Servizi per la costituzione all'estero di rappresentanze permanenti.....	17
Creazione di reti di vendita e assistenza nei mercati esteri.....	18
Azioni di sensibilizzazione verso la stampa estera.....	19
Organizzazione e realizzazione di educational tour e altre iniziative di follow-up per l'estero	20
SUPPLY CHAIN.....	21
Definizione del sistema di gestione degli approvvigionamenti.....	21
Organizzazione della funzione di produzione	22
Progettazione, dimensionamento e organizzazione del sistema logistico aziendale, interno ed esterno.....	23
ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE	24
Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale.....	24
Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000.....	25
Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di gestione ambientale secondo le norme UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS.....	26
Progettazione, dimensionamento e organizzazione di sistemi informativi aziendali	27
Analisi dei costi e preventivazione commesse.....	28
Progettazione e implementazione di un sistema di contabilità industriale.....	29
Progettazione e implementazione del sistema di controllo di gestione	30
INNOVAZIONE.....	31
Check-up tecnologico (technology assessment)	31
Creazione e disegno industriale.....	32
Progettazione	33
Sperimentazione	34



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Ricerca e sviluppo	35
FINANZA D'IMPRESA.....	36
Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del prestito.	36
Analisi e pianificazione dei flussi di cassa.	38
Piano industriale in ipotesi di fusioni, acquisizioni, quotazione, ingresso di nuovi investitori	39
Interventi di ottimizzazione della struttura finanziaria.	40



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

DISPOSIZIONI GENERALI

Il presente catalogo contiene l'elenco dei servizi reali che l'impresa può richiedere all'interno del Piano integrato dei servizi reali.

Tali servizi sono fruibili a costi agevolati e sono forniti attraverso consulenti esterni scelti dall'impresa. I Soggetti beneficiari hanno facoltà di individuare i fornitori dei servizi reali tra i consulenti e le società di consulenza inseriti nel Repertorio autoreferenziato (www.repertorio.c21.it), istituito dalla Regione Autonoma della Sardegna con l'obiettivo di favorire lo sviluppo di un sistema integrato e qualificato d'offerta di servizi reali capace di sostenere lo sviluppo e la crescita competitiva del sistema produttivo regionale.

Il Soggetto beneficiario ed i fornitori di servizi non devono avere alcun tipo di partecipazione reciproca a livello societario. Inoltre non è riconosciuta, ai fini della determinazione del contributo, la consulenza specialistica rilasciata da amministratori, soci e dipendenti del soggetto beneficiario del contributo, nonché di eventuali partner, sia nazionali che esteri.

I servizi devono essere realizzati utilizzando la struttura organizzativa del fornitore incaricato al quale non è pertanto consentito di esercitare forme di intermediazione dei servizi verso altre imprese di consulenza, attraverso l'affidamento della realizzazione di tutto o di parte del lavoro del quale è stata incaricata. E' fatta eccezione per le attività operative da realizzarsi all'estero che possono essere demandate a soggetti esteri non appartenenti alla propria struttura organizzativa.

Nel caso in cui si dovesse procedere alla sostituzione del fornitore dei servizi, il nuovo soggetto incaricato deve possedere gli stessi requisiti professionali e di competenza del fornitore sostituito.

In ogni caso i servizi richiesti non devono essere continuativi o periodici, né connessi alle normali spese di funzionamento della azienda.

Per ogni tipologia di servizio è stato individuato un massimale di costo, in funzione della complessità aziendale espressa in termini di fatturato (si farà riferimento al fatturato dichiarato nell'ultimo bilancio approvato).

In sede di valutazione tecnica, nei casi previsti dal Catalogo si provvederà, ove necessario, all'adeguamento dei costi sulla base di una valutazione dei congruità. Nel caso di richieste avanzate da organismi associativi (es. Consorzi), ai fini del calcolo del costo massimo di ciascun servizio, si farà riferimento alla somma dei fatturati di ciascuna impresa considerata ammissibile dichiarati nell'ultimo bilancio approvato. In assenza di fatturato si farà riferimento alla prima fascia prevista dal Catalogo.

Le prestazioni di servizi che riguardano le attività di promozione dell'azienda possono riguardare esclusivamente la fase di consulenza relativa allo studio e progettazione dell'intervento; in nessun caso verranno ammessi costi che riguardino la realizzazione fisica dei materiali promozionali progettati o l'acquisto degli spazi, mezzi o passaggi pubblicitari programmati;

Se, in sede di valutazione, si rileva una sovrapposizione nei contenuti di uno o più dei servizi richiesti dalla stessa impresa o il servizio non risulti giustificato dall'autodiagnosi aziendale, si procede ad un adeguamento del costo ammesso per il singolo servizio o all'eliminazione dello stesso.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

STRATEGIA, GENERAL MANAGEMENT E SUPPORTO ALLE FUNZIONI AZIENDALI

Elaborazione di Piani di sviluppo aziendale

Obiettivi

Il servizio è rivolto alle PMI interessate allo studio ed alla implementazione di strategie di crescita e di investimento attraverso il consolidamento di attuali o nuove aree di business e che pertanto desiderano raccogliere tutti gli elementi utili alla valutazione del progetto di sviluppo aziendale attraverso un'attenta attività di pianificazione.

Il Piano di sviluppo riguarderà la definizione della strategia di mercato, produttiva e organizzativa; la verifica della fattibilità tecnica, economica e finanziaria della nuova iniziativa imprenditoriale o del suo potenziamento; la pianificazione dell'avvio dell'impresa, in termini di implementazione della struttura aziendale, ingresso nel mercato e consolidamento della posizione.

Contenuto

1. ANALISI ASSETTO ORGANIZZATIVO AZIENDALE (oggetto sociale, evoluzione dell'azienda, il management e la compagine sociale, l'organigramma e il mansionario attuale; punti di forza e debolezza dell'assetto aziendale: possibili modifiche e soluzioni alle problematiche emerse). IL PRODOTTO E LA FUNZIONE DI PRODUZIONE (struttura fisica della produzione; struttura organizzativa: organizzazione della produzione, strumenti per la programmazione, controllo qualità, struttura dei magazzini, gli acquisti, analisi della produttività, problematiche emerse e possibili linee di intervento). ANALISI PROFILO ECONOMICO FINANZIARIO (analisi patrimoniale, finanziaria, economica e reddituali; analisi per indici e margini della situazione patrimoniale, finanziaria e reddituale, punto di pareggio; problematiche legate al profilo economico, patrimoniale e possibili soluzioni proposte). PROFILO COMPETITIVO (il mercato di riferimento: quota assoluta e relativa, il mercato nazionale e regionale. Trend del mercato: analisi della domanda, analisi della clientela, punti di forza e debolezza dell'azienda del prodotto e delle politiche commerciali e distributive. La concorrenza: i prodotti i punti di forza e debolezza le politiche commerciali, struttura del settore di appartenenza e sue possibili evoluzioni. Strategie di marketing: politiche di prodotto, di prezzo, di distribuzione e di promozione, problematiche legate al profilo competitivo e strategie di intervento). ALTRI PROFILI (sociale: clienti, fornitori, istituzioni, dipendenti, problematiche e possibili soluzioni).
2. ALTERNATIVE STRATEGICHE PER LA SOLUZIONE DEI PROBLEMI EMERSI DAL CHECK UP (le possibili alternative di sviluppo: commerciale, di prodotto, del mercato, nuovi investimenti, nuovo assetto organizzativo e funzionale). FATTIBILITÀ TECNICO ECONOMICA DELLE ALTERNATIVE (conseguenze a seguito delle alternative adottate: bilanci previsionali, indici previsionali di bilancio, budget triennali; pianificazione di eventuali investimenti, analisi della redditività e del punto di pareggio). VALUTAZIONE DEL RISCHIO DELLE SINGOLE STRATEGIE DI SVILUPPO.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ELABORAZIONE DI PIANI DI SVILUPPO AZIENDALE	4.000	5.000	6.000	7.000

Indicatori di monitoraggio

Copia check-up e piano di sviluppo aziendale



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Affiancamento al management aziendale attraverso servizi di Temporary Management

Obiettivi

Le piccole imprese sono le destinatarie naturali di questo servizio innovativo, poiché spesso in situazioni di difficoltà o di esigenze di crescita manageriale, non hanno al proprio interno le risorse necessarie.

L'obiettivo principale consiste nella possibilità di risolvere le problematiche direzionali dell'azienda attraverso l'intervento temporaneo (fino ad un massimo di 18 mesi) di un professionista che abbia maturato comprovate e significative esperienze nella conduzione di aziende e che pertanto affiancherà o sostituirà il management aziendale.

TEMPORARY MANAGEMENT è un servizio che aiuta le aziende ad affrontare situazioni di cambiamento (crescita, start-up, crisi, ecc.) mediante inserimento temporaneo di professionisti (manager) altamente qualificati e motivati con deleghe, obiettivi e tempi predeterminati che dovranno gestire l'accelerazione del cambiamento e della innovazione nelle imprese.

Attraverso il ricorso al temporary manager si garantisce continuità all'organizzazione, accrescendone le competenze manageriali esistenti e risolvendone al contempo alcuni momenti critici, sia negativi (riduzioni dell'organico, riposizionamenti economici, strategici o finanziari), che positivi (situazioni di forte crescita, penetrazione in nuove aree di mercato, espansione commerciale, sviluppo di nuovi business).

Il T. M. si basa su un contratto che ha come oggetto l'elenco delle attività che il manager dovrà espletare in maniera operativa per conto del cliente, investito delle opportune cariche e poteri che gli consentano il raggiungimento di obiettivi specifici prefissati.

Massimale di costo (per 18 mesi di prestazione professionale – costo lordo)

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
AFFIANCAMENTO AL MANAGEMENT AZIENDALE – TEMPORARY MANAGENT	Non previsto	50.000	75.000	100.000

Indicatori di monitoraggio

Copia del conferimento di incarico contenente l'elenco delle attività che il manager dovrà espletare e l'individuazione degli obiettivi da raggiungere. Piano dettagliato delle attività svolte e dei risultati conseguiti.

Note

La richiesta del servizio di T.M. deve contenere l'elenco delle attività che il manager dovrà espletare in maniera operativa per conto del cliente. Non potranno essere erogati alla medesima impresa tutti quei servizi previsti nel presente catalogo oggetto delle attività del T.M.

Il massimale di costo verrà definito in base all'esperienza direzionale e manageriale, accumulata alla data dell'incarico e potrà essere ridefinito se il servizio viene richiesto congiuntamente ad altri servizi di supporto strategico.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

MARKETING E VENDITE

Piano strategico di marketing

Obiettivi

Definizione del posizionamento di mercato ricercato, degli obiettivi di vendita e delle strategie di prodotto, prezzo, comunicazione e distribuzione.

Contenuto

Analisi del posizionamento di mercato dell'azienda.

Analisi quantitativa del mercato potenziale: dimensioni offerta e domanda potenziale in quantità e valore, quote di mercato, livello dei prezzi locali al consumo nei vari canali commerciali, margini di intermediazione per i vari canali commerciali, costi di distribuzione locali.

Analisi qualitativa: processi di acquisto, canali di distribuzione usati per la commercializzazione del prodotto; sistemi di assistenza tecnica postvendita al prodotto se necessari; regolamentazioni relative al prodotto (eventuali limitazioni alle importazioni, permessi o autorizzazioni da ottenere, norme riguardanti il prodotto per esempio su etichettatura, confezione, ecc.); importatori locali o ditte da contattare per una collaborazione nell'importazione.

Sceita del target e del canale distributivo e definizione degli obiettivi commerciali.

Progettazione e formulazione delle strategie di posizionamento e di marketing sulla base degli obiettivi prefissati (strategia di prodotto, marketing mix, listini, ecc.).

Indicazione di suggerimenti per l'impostazione e realizzazione delle strategie di marketing.

Analisi di fattibilità economica e finanziaria; indicazione dei fabbisogni finanziari e relativa copertura.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PIANO STRATEGICO DI MARKETING	7.000	10.000	13.000	15.000

Indicatori di monitoraggio

Copia del piano di marketing strategico

Note

Il massimale di costo sarà ridefinito se il servizio è richiesto congiuntamente ad un piano di sviluppo aziendale.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione e adeguamento del materiale promozionale e packaging

Obiettivi

Dotare l'azienda di strumenti di comunicazione adeguati ai mercati extra regionali obiettivo.

Contenuto

Analisi del settore e del posizionamento ricercato; individuazione delle linee guida da sviluppare nella comunicazione
Progettazione degli strumenti comunicazione di cui vengono forniti i singoli massimali di costo in euro:

- Studio e progettazione del marchio aziendale 3.000,00
- Studio e progettazione del marchio di una linea di prodotto 1.800,00 (per linea di prodotto)
- Studio e progettazione nome del prodotto 300,00 (per prodotto)
- Studio e progettazione confezione e del formato ottimale 600,00 (a confezione)
- Studio e progettazione delle etichette 600,00 (a etichetta)
- Studio e progettazione del depliant 1.800,00
- Studio e progettazione del catalogo promozionale 300,00 (a pagina/scheda)
- Studio e progettazione immagine coordinata aziendale 1.800,00
- Studio e realizzazione del sito Internet dinamico (almeno in due lingue) e individuazione di azioni di web marketing 6.000,00 (per sito Internet)

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE E ADEGUAMENTO MATERIALE PROMOZIONALE E PACKAGING	10.000	14.000	18.000	20.000

Indicatori di monitoraggio

Copia dei materiali realizzati.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Organizzazione della funzione commerciale

Obiettivi

Definizione della organizzazione commerciale strutturata all'interno dell'impresa.

Contenuto

Individuazione e dimensionamento dell'ufficio commerciale.

Definizione delle procedure e della modulistica per le attività commerciali: gestione ordini (flusso attività, fatturazione, documentazione di accompagnamento prodotti, strumenti incasso e pagamento, sistemi logistici, assicurazione merci, listini, ecc.)

Definizione degli strumenti di analisi della clientela e indicazioni per la gestione del portafoglio di clienti.

Definizione di strumenti per la gestione dei dati di vendita (individuazione delle informazioni critiche ed elaborazione dei dati a supporto dei processi di vendita; analisi e scomposizione della quota di mercato; il conto economico di prodotto/cliente).

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ORGANIZZAZIONE DELLA FUNZIONE COMMERCIALE	4.000	5.000	6.000	7.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate; copia manuale organizzativo area commerciale.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Definizione e implementazione del sistema di Customer Relationship Management

Obiettivi

Sviluppare strumenti avanzati di ottimizzazione nella gestione dei clienti attuali.

Il Customer Relationship Management nasce con l'obiettivo di favorire le aziende nella fidelizzazione dei clienti, intervenendo dove il cliente ha necessità prevedibili e soddisfabili.

Contenuto

Il CRM si articola comunemente in tre tipologie:

1. CRM operativo: soluzioni metodologiche e tecnologiche per automatizzare i processi di *business* che prevedono il contatto diretto con il cliente.
2. CRM analitico: procedure e strumenti per migliorare la conoscenza del cliente attraverso l'estrazione di dati dal CRM operativo, la loro analisi e lo studio revisionale sui comportamenti dei clienti stessi.
3. CRM collaborativo: metodologie e tecnologie integrate con gli strumenti di comunicazione (telefono, fax, e-mail, ecc.) per gestire il contatto con il cliente.

Il contenuto del servizio è il seguente:

- Definizione degli obiettivi dell'attività e dei risultati attesi dalle azioni.
- Definizione della struttura dei data base relazionali e loro integrazione.
- Progettazione della gestione integrata delle attività di data entry, front office e di back office.
- Coordinamento della diffusione e gestione delle informazioni e dei servizi attraverso il web.
- Studio e realizzazione delle procedure da implementare sul sito Web.
- Definizione e implementazione di strategie e strumenti di promozione.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
DEFINIZIONE E IMPLEMENTAZIONE DEL SISTEMA DI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	7.000	8.000	9.000	10.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Azioni di direct marketing

Obiettivo

Il Direct Marketing è uno strumento che permette all'impresa di allargare la propria base clienti, incrementare il valore degli acquisti per cliente e contenere il tasso di abbandono.

Contenuto

Il servizio prevede:

l'individuazione dell'obiettivo di marketing attraverso la loro formalizzazione (es. conoscere meglio i clienti e sapere esattamente cosa si aspettano; acquisire nuovi clienti; coadiuvare l'eventuale rete di vendita nello svolgimento delle attività commerciali; curare la relazione con i clienti già acquisiti)

Sviluppare e interrogare il database di marketing che dovrà contenere i dati identificativi, dati demografici o dimensionali, quali sono le loro caratteristiche socio/demografiche e comportamentali dei clienti quali le loro preferenze, quanto sono profittevoli e quando e come interagiscono con l'organizzazione.

Definire le azioni e gli strumenti di marketing diretto.

Le principali azioni di marketing diretto sono:

Segmentazione, vale a dire la suddivisione della clientela eterogenea in sottogruppi omogenei.

Vendita incrociata: prodotti/servizi nuovi, simili o del tutto diversi da quelli sino ad ora acquisiti, vengono offerti ai clienti già acquisiti.

Vendita continuata: si offre ai clienti il rinnovo/riacquisto di un determinato prodotto/servizio.

Customer care: si tratta di iniziative miranti a curare e a mantenere una duratura relazione con i clienti (es. progettazione e realizzazione di una ricerca per l'analisi della customer satisfaction, iniziative di cortesia, ecc.).

Misurazione del lifetime value di un cliente: attività di misurazione del valore presente e futuro dei clienti. L'obiettivo è quello di migliorare l'efficienza degli investimenti in attività di comunicazione, dando priorità alla cura della relazione con i clienti più profittevoli.

I principali strumenti di marketing interattivo per attuare le azioni di MKTG diretto sono principalmente:

il telemarketing: identifica le attività telefoniche in entrata ed in uscita, finalizzate alla vendita ed al supporto di attività commerciali.

il mailing: attività di invio messaggi ed offerte attraverso la posta con l'obiettivo di generare una risposta/azione da parte di un cliente attuale o potenziale.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
AZIONI DI DIRECT MARKETING	4.000	6.000	7.000	10.000

Indicatori di monitoraggio

Relazione conclusiva delle azioni completate e dei risultati raggiunti, copia del materiale di comunicazione progettato; occorre misurare i risultati ottenuti, valutando in particolare le seguenti variabili: N. di lettere inviate/N. contatti realizzati (telefonate), N. di contatti ottenuti, N. contratti di vendita conclusi.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione di azioni promozionali presso i punti di vendita

Obiettivo

Ideazione, progettazione e gestione di campagne promozionali rivolte ai consumatori, al trade e alla forza vendita.

Contenuto

Definizione degli obiettivi di comunicazione per il lancio di un nuovo prodotto o per incrementare il consumo e la vendita di un prodotto già esistente.

Scelta delle tipologie di evento e dei mezzi di comunicazione da utilizzare.

Gestione dei rapporti di partnership tra sponsor ed aziende.

Gestione di eventuali pratiche di concorsi ed operazioni a premio tramite raccolta punti.

Progettazione dell'allestimento e di espositori pubblicitari all'interno del punto vendita.

Progettazione di cartoline concorso, locandine e cataloghi ad hoc.

Selezione di promoters, modelle, speaker e attori.

Presentazione ed illustrazione alla forza vendita.

Pianificazione tempi e costi.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE DI AZIONI PROMOZIONALI PRESSO I PUNTI DI VENDITA	5.000	7.000	8.000	12.000

Indicatori di monitoraggio

Relazione conclusiva delle azioni completate e copia del materiale promozionale progettato.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione e realizzazione di campagne pubblicitarie

Obiettivi

Pianificare lo svolgimento di campagne promozionali e pubblicitarie.

Contenuto

Analisi della situazione e definizione degli obiettivi generali della campagna pubblicitaria.

Selezione e l'analisi del pubblico di riferimento (target campagna pubblicitaria).

Definizione della strategia creativa: advertising e copy strategy.

Sceita, pianificazione e acquisto degli spazi pubblicitari (media planning)

Valutazione dei risultati delle azioni promozionali e della campagna pubblicitaria.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI AZIONI PROMOZIONALI E PUBBLICITARIE	5.000	7.000	8.000	12.000

Indicatori di monitoraggio

Relazione conclusiva e copia del piano attuato sui "media".



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Organizzazione e partecipazione a manifestazioni fieristiche

Obiettivi

Partecipazione a manifestazioni fieristiche.

Contenuto

Scelta delle manifestazioni fieristiche.

Prenotazione spazi espositivi, servizi fieristici.

Promozione partecipazione presso clienti, anche potenziali (diffusione inviti).

Predisposizione stand e materiale fieristico e organizzazione spedizioni.

Assistenza durante lo svolgimento della fiera.

Follow-up dei contatti attivati.

Massimale di costo per classe di fatturato aziendale

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ORGANIZZAZIONE E PARTECIPAZIONE A MANIFESTAZIONI FIERISTICHE	7.000	9.000	11.000	13.000

Tale servizio può essere richiesto solo alla prima partecipazione di un'impresa ad una determinata fiera o esposizione.

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato attività e contatti attivati, copia foto stand.

Note

Tale servizio può essere richiesto solo alla prima partecipazione di un'impresa ad una determinata fiera o esposizione, come previsto dall' Art. 5 Regolamento 70/2001 del 12 gennaio 2001: "nel caso di partecipazione a fiere ed esposizioni, l'ammontare lordo dell'aiuto non deve superare il cinquanta per cento dei costi aggiuntivi sostenuti per la locazione, installazione e gestione dello stand. Tale esenzione si applica solo alla prima partecipazione di un'impresa ad una determinata fiera o esposizione".



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Assistenza all'avvio dei contatti e alla gestione dei rapporti con partner esteri

Obiettivi

Selezione e contatto di operatori target per la discussione e la definizione di accordi.

Descrizione

Individuazione di una lista ridotta di partner potenziali (raccolta e verifica interesse nominativi selezionati).

Predisposizione e invio di materiale informativo e promozionale.

Follow-up telefonico, verifica gradimento e organizzazione incontri.

Assistere l'azienda nella definizione di accordi di collaborazione commerciale o industriale, nell'individuazione di normative per l'adeguamento delle produzioni ai mercati obiettivo, ecc.

Massimale di costo per classe di fatturato aziendale

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ASSISTENZA ALL'AVVIO DEI CONTATTI E ALLA GESTIONE DEI RAPPORTI CON PARTNER ESTERI	6.000	10.000	12.000	16.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate copia degli accordi sottoscritti, eventuali autorizzazioni, ecc..



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Servizi per l'individuazione e l'adeguamento dei prodotti a normative tecniche estere

Obiettivi

Adeguamento delle produzioni a normative estere.

Descrizione

Individuazione delle disposizioni e delle norme tecniche relative alle diverse categorie di prodotto oggetto di commercializzazione nei mercati obiettivo.

Massimale di costo per classe di fatturato aziendale

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
SERVIZI PER L'INDIVIDUAZIONE E L'ADEGUAMENTO DEI PRODOTTI A NORMATIVE TECNICHE ESTERE	4.000	6.000	8.000	10.000

Indicatori di monitoraggio

Relazione dettagliata attività svolta.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Servizi per la costituzione all'estero di rappresentanze permanenti

Obiettivi

Dotare l'azienda di una rappresentanza, ufficio commerciale, in un paese estero.

Descrizione

Definizione della tipologia di rappresentanza da attivare.
 Predisposizione contratti e sistema di incentivazioni.
 Formazione agenti e monitoraggio rete vendita.
 Supporto allo sviluppo della rete vendita.
 Monitoraggio delle attività e supporto alla rete di vendita.
 Predisposizione contratti e sistema di incentivazioni.

Massimale di costo per classe di fatturato aziendale

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
SERVIZI PER LA COSTITUZIONE E IL FUNZIONAMENTO ALL'ESTERO DI RAPPRESENTANZE PERMANENTI	6.000	10.000	12.000	16.000

Indicatori di monitoraggio

Relazione dettagliata sull'attività svolta.

Note

Il massimale di costo sarà ridotto del cinquanta per cento se il servizio viene richiesto congiuntamente al servizio "Creazione di reti di vendita e assistenza nei mercati esteri"



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Creazione di reti di vendita e assistenza nei mercati esteri

Obiettivi

Creazione e sviluppo di una rete di vendita e assistenza.

Contenuto

Definizione del modello di rete vendita da costruire.
Ricerca e selezione dei profili professionali.
Predisposizione contratti e sistema di incentivazioni.
Piano di addestramento agenti.
Definizione di strumenti di monitoraggio rete vendita.

Massimale di costo per classe di fatturato aziendale

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
CREAZIONE DI RETI VENDITA E ASSISTENZA NEI MERCATI ESTERI	6.000	10.000	12.000	16.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività e della rete vendita organizzata.

Note

Il massimale di costo sarà ridotto del cinquanta per cento se il servizio viene richiesto congiuntamente al servizio "Servizio per la costituzione all'estero di rappresentanze permanenti"



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Azioni di sensibilizzazione verso la stampa estera

Obiettivo

Organizzare un'attività di comunicazione aziendale informale.

Descrizione

Selezione dei principali periodici specializzati e magazine locali.

Composizione del file di lavoro: individuazione e contatto dei responsabili degli spazi di ogni testata.

Predisposizione di comunicati stampa e profili aziendali.

Invio di comunicati stampa ed editoriali.

Organizzazione di conferenze stampa, interviste ed eventi.

Follow-up dei contatti, sensibilizzazione e aggiornamento delle informazioni.

Massimale di costo per classe di fatturato aziendale

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
AZIONI DI SENSIBILIZZAZIONE VERSO LA STAMPA	6.000	8.000	10.000	12.000

Indicatori di monitoraggio

Relazione conclusiva delle azioni completate, copia uscite media e del materiale di comunicazione progettato.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Organizzazione e realizzazione di educational tour e altre iniziative di follow-up per l'estero

Obiettivi

Consolidamento contatti e avvio di accordi commerciali o produttivi.

Descrizione

A seguito dei contatti attivati in occasione delle azioni promozionali (fiere, missioni all'estero) si prevedono azioni di consolidamento dei rapporti avviati.

Definizione degli obiettivi della missione e caratteristiche degli operatori da invitare.

Individuazione degli operatori.

Predisposizione location e programma degli incontri.

Assistenza interpreti.

Gestione operative e logistica della missione.

Valutazione dei risultati dell'attività.

Massimale di costo per classe di fatturato aziendale

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ORGANIZZAZIONE E REALIZZAZIONE DI EDUCATIONAL TOUR (MISSIONE OPERATORI IN ITALIA)	10.000	12.000	14.000	16.000

Indicatori di monitoraggio

Relazione dettagliata dell'attività svolta.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

SUPPLY CHAIN

AGGIUNGERE il servizio

Definizione del sistema di gestione degli approvvigionamenti

Obiettivi

Consentire la rilevazione ed elaborazione delle operazioni di gestione degli approvvigionamenti, sia in entrata (materie prime) che in uscita (prodotti finiti), garantendo un controllo aggiornato delle giacenze e la formulazione di ordini aderenti al reale andamento della produzione e delle vendite. Con l'implementazione del servizio in oggetto l'azienda potrà snellire i tempi di consegna, abbattere i costi relativi a questo processo ed elevare il livello di servizio.

Contenuto

- Analisi preliminare dei flussi di movimentazione delle merci
- Definizione e individuazione della tecnica di gestione delle merci e dei materiali più adatta tra le possibili esistenti: (MRP -Material Requirement Planning; Logica pull-periodo fisso di riordino; metodologia DSS – programmazione lineare; Just in Time – transito a flusso).
- Suddivisione dei materiali per fase a ciclo (materie prime, semilavorati, componenti finiti) e per categoria di utilizzo (consumo corrente, per commessa, ricambistica, articoli declassati e scarti, ausiliari, ecc.).
- Definizione dei valori dei parametri caratteristici (consumo annuo, giacenza media, classificazione ABC, Lead Time di approvvigionamento, unità di imballaggio, lotto di approvvigionamento o di produzione, livello di scorta di sicurezza, punto di riordino, eccetera), secondo gli algoritmi di calcolo e di contabilizzazione standard proposti da qualsiasi procedura informatica dedicata.
- Progettazione ed implementazione del database, dell'architettura hardware e software aderente alle reali esigenze della struttura aziendale.
- Presentazione del sistema di gestione degli approvvigionamenti e definizione dei momenti formativi.
- Verifica dell'efficacia e della efficienza del sistema di gestione del magazzino implementato.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
DEFINIZIONE DEL SISTEMA DI GESTIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI	5.000	6.000	7.000	8.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato del sistema di gestione del magazzino implementato e copia del software di supporto.

Note

Il servizio può essere erogato solo alle imprese di produzione, secondo la vigente classificazione ISTAT (ramo D Codice ATECO) e che non lavorano per commessa.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Organizzazione della funzione di produzione

Obiettivi

Razionalizzazione del lay-out del processo produttivo e dei relativi flussi logistici della produzione in relazione alla tipologia del sistema produttivo (sistema su commessa, produzione di grande serie e di massa, produzione continua su processo) finalizzato ad ottimizzare le risorse produttive, migliorare le prestazioni ed incrementare la flessibilità nella risposta al mercato.

Contenuto

- Analisi del processo e del lay-out produttivo al fine di evidenziare le criticità e successivamente di razionalizzare l'utilizzo dei fattori produttivi.
- Individuazione dei criteri di definizione del Piano Aggregato di Produzione e il dimensionamento della capacità produttiva
- La formulazione del Piano di produzione e dei tempi e metodi di produzione (il Piano di Produzione consente all'impresa di conoscere in anticipo i fabbisogni di manodopera e dei materiali, il carico macchina ed eventuali saturazioni, per eliminare ad es. potenziali colli di bottiglia che potrebbero diminuire l'efficienza del processo produttivo).
- L'individuazione delle migliori tecniche di gestione dei materiali per contenere gli investimenti in scorte e mantenere elevato il livello di servizio. Detto obiettivo si raggiunge mediante la pianificazione dei fabbisogni dei materiali (MRP), la pianificazione della capacità produttiva e il controllo degli avanzamenti.
- Utilizzo di metodologie di schedulazione delle operazioni e di controllo degli avanzamenti di produzione, finalizzate a saturare la capacità produttiva e a consentire il governo dei flussi operativi per il rispetto delle date di consegna previste.
- Individuazione di tecniche per la riduzione dei tempi di attraversamento in fabbrica e dei lead time complessivi all'interno del sistema produttivo, dei tempi di attrezzaggio degli impianti e delle macchine.
- Individuazione di sistemi per il monitoraggio costante di tutte le voci di costo che intervengono nel processo produttivo e analisi degli scostamenti al fine di evidenziarne le cause ed attivare le più efficienti azioni correttive.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ORGANIZZAZIONE DELLA FUNZIONE DI PRODUZIONE	5.000	7.000	10.000	12.000

Indicatori di monitoraggio

Copia del piano di produzione e del manuale operativo.

Note

Il servizio può essere erogato solo alle imprese di produzione, secondo la vigente classificazione ISTAT (ramo D Codice ATECO).



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione, dimensionamento e organizzazione del sistema logistico aziendale, interno ed esterno.

Obiettivi

Ottimizzare il sistema logistico aziendale per raggiungere la massima soddisfazione del cliente finale (riducendo contestualmente i costi operativi e il capitale impegnato) attraverso:

- la pianificazione e l'organizzazione dei processi, la gestione e il controllo del flusso di beni (trasporto, movimentazione impianti, stoccaggio materie prime, prodotti in corso di lavorazione, prodotti finiti) – e delle relative informazioni;
- il coordinamento tra fornitori, clienti e distribuzione (creazione di un "sistema") al fine di generare "valore aggiunto".

Contenuto

Check up logistico; mappatura geografica dei clienti e segmentazione della clientela; analisi dei sistemi di trasporto utilizzati e adattamento del processo logistico-distributivo ai diversi segmenti di clientela; Analisi della domanda (vendite, prodotti, mercati) e del livello di servizio richiesto al fine di pianificare i fabbisogni materiali ed evitare la distorsione delle informazioni riguardanti gli ordini di approvvigionamento; Gestione ottimale di scorte, magazzino e imballaggi; Analisi della localizzazione delle funzioni aziendali; Gestione delle informazioni attraverso un adeguato sistema informativo; Misurazione del livello di servizio e del costo relativo; Piano di riorganizzazione logistica; Verifica dell'efficacia e della funzionalità del nuovo sistema.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE, DIMENSIONAMENTO E ORGANIZZAZIONE DEL SISTEMA LOGISTICO AZIENDALE, INTERNO ED ESTERNO	NON PREVISTO	5.000	6.000	7.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate.

Note

Il servizio può essere erogato solo alle imprese di produzione, secondo la vigente classificazione ISTAT (ramo D Codice ATECO).



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE

Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale

Obiettivi

Definizione del sistema organizzativo e della struttura funzionale più adeguata alle esigenze aziendali (dalle strutture più tradizionali a quelle più evolute). Individuazione delle mansioni all'interno dell'impresa, della tipologia degli assetti e delle strutture e della loro connessione con il mercato; individuazione dello stile di direzione adeguato alla gestione aziendale, miglioramento del clima relazionale, accrescimento dell'efficienza e della flessibilità organizzativa.

Contenuto

Il servizio prevede:

- La lettura e analisi delle aree di business aziendale;
- La diagnosi delle interazioni e interdipendenze tra i vari sottosistemi: direzione, servizi, reparti;
- L'elaborazione del modello e dell'assetto organizzativo;
- La determinazione delle professionalità e competenze necessarie e la verifica di quelle esistenti; determinazione ruoli e mansioni;
- La verifica della coerenza delle altre variabili organizzative; la definizione della nuova struttura organizzativa e dello stile di direzione.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ANALISI E PROGETTAZIONE DELL'ASSETTO ORGANIZZATIVO E DELLA STRUTTURA FUNZIONALE	5.000	6.000	7.000	9.000

Indicatori di monitoraggio

Piano organizzativo, mappa delle competenze e mansionario.

Note

Il servizio "Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale" presenta significative sinergie e sovrapposizioni con il servizio "Organizzazione della funzione di produzione". Si ritiene pertanto che le due prestazioni non possano essere riconosciute congiuntamente. In tal caso si riconosce per intero l'importo del servizio "Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale" e si riduce al cinquanta per cento l'importo del servizio "Organizzazione della funzione di produzione".

Considerate le caratteristiche del servizio "Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale", si evidenzia che esso può essere richiesto solo da quelle imprese che abbiano almeno sei dipendenti.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000

Obiettivi

Conseguire la certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001 : 2000.

Contenuto

Esame della situazione tecnico organizzativa dell'azienda.

Mappatura dei processi per la qualità: analisi del processo produttivo ed identificazione tutti i processi operativi e gestionali da mettere sotto controllo, attraverso l'individuazione di input, output, risorse, responsabilità e modalità di misurazione dei vari processi.

Definizione della Politica Qualità, obiettivi, traguardi e programma di miglioramento.

Preparazione del manuale per la qualità.

Sviluppo del Sistema di Gestione per la Qualità: definizione dei ruoli e delle responsabilità per la gestione dei processi qualitativi critici dell'organizzazione, sviluppo delle procedure gestionali, predisposizione del manuale del Sistema di gestione per la Qualità.

Preparazione delle procedure gestionali.

Formazione e sensibilizzazione del personale e del management dell'organizzazione sulle tematiche del Sistema di Gestione per la Qualità e su altri eventuali aspetti specifici.

Preparazione istruzioni operative.

Assistenza e verifica all'applicazione del Sistema di Gestione per la Qualità.

Assistenza durante l'iter di richiesta della certificazione e le relative visite ispettive.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE, IMPLEMENTAZIONE E CERTIFICAZIONE DEL SISTEMA DI QUALITÀ AZIENDALE SECONDO LE NORME UNI EN ISO 9001:2000	10.000	13.000	16.000	20.000

Indicatori di monitoraggio

Manuale qualità, manuale procedure, copia del certificato.

Note

È necessario che il certificato venga rilasciato da un ente di certificazione, accreditato secondo le Norme Europee della serie UNI CEI ISO 45000.

Il servizio "Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000" presenta significative sinergie e sovrapposizioni con il servizio di "Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale".

Le due prestazioni non possono essere riconosciute congiuntamente. In tal caso si riconosce per intero l'importo del servizio "Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000" e al cinquanta per cento l'importo del servizio "Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale". Analoghe sinergie si verificano nel caso in cui il servizio "Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000" venga richiesto congiuntamente al servizio "Organizzazione della funzione di produzione", pertanto anche in questo caso l'importo del servizio relativo alla "Organizzazione della funzione di produzione" sarà riconosciuto al cinquanta per cento del massimale di costo.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di gestione ambientale secondo le norme UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS

Obiettivi

Conseguire la certificazione del sistema di gestione ambientale secondo le norme UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS.

Contenuto

Esame della situazione organizzativa e gestionale, con particolare riferimento all'attuale condizione d'impatto ambientale sull'area in cui l'impresa è insediata.

Studio e valutazione delle possibili soluzioni relativamente alle problematiche ambientali emerse.

Valutazione del livello di conoscenza in materia ambientale da parte dell'organico aziendale, con l'obiettivo di predisporre un adeguato piano formativo.

Progettazione del sistema di gestione ambientale in armonia con le esigenze produttive aziendali ed in conformità alla norma UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS.

Redazione del manuale per la qualità ambientale.

Implementazione del sistema di gestione ambientale attraverso un'attenta politica rispettosa delle norme vigenti in merito.

Valutazione della conformità del sistema di gestione ambientale implementato, alla norma UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS e rispetto agli obiettivi che la direzione si era proposta di raggiungere.

Risoluzione di eventuali non conformità emerse sulla base della valutazione di cui sopra.

Assistenza per la scelta dell'ente di certificazione e gestione della visita ispettiva.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE, IMPLEMENTAZIONE E CERTIFICAZIONE DEL SISTEMA DI GESTIONE AMBIENTALE SECONDO LE NORME UNI EN ISO 14000	10.000	13.000	16.000	20.000

Indicatori di monitoraggio

Manuale gestione ambientale e copia del certificato.

Note

Nel caso di sistema ambientale realizzato secondo gli standard del regolamento EMAS, i massimali sopra indicati sono incrementati del venti per cento. È necessario che il certificato sia rilasciato da un ente di certificazione, accreditato secondo le Norme Europee della serie UNI CEI ISO 45000.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione, dimensionamento e organizzazione di sistemi informativi aziendali

Obiettivi

Definizione dei fabbisogni informativi, dei relativi flussi e degli strumenti necessari alla loro gestione.

Contenuto

I sistemi informativi aziendali gestiscono tutte le informazioni (cartacee ed elettroniche) scambiate all'interno della azienda o con l'esterno per fornire servizi agli utenti esterni o far collaborare in modo efficace gli utenti interni.

Il servizio prevede la progettazione del sistema informativo aziendale e del software di supporto attraverso le seguenti azioni:

Studio di fattibilità: serve a definire in maniera per quanto possibile precisa i costi delle varie alternative possibili e stabilire le priorità della realizzazione delle varie componenti del sistema. **Raccolta e analisi dei requisiti:** consiste nell'individuazione e nello studio delle proprietà e delle funzionalità che il sistema informativo dovrà avere. Questa fase richiede un'interazione con gli utenti del sistema e produce una descrizione completa ma generalmente informale dei dati coinvolti. Vengono inoltre stabiliti i requisiti software e hardware del sistema informativo. **Progettazione dei dati** (la struttura e l'organizzazione che i dati dovranno avere); **progettazione delle applicazioni** (si definiscono le caratteristiche dei progetti applicativi) e **progettazione dell'architettura tecnica di sistema.** (rappresenterà l'infrastruttura individuandone le caratteristiche in termini di sistemi – server-, connettività, sicurezza fisica e logica). **Implementazione:** consiste nella realizzazione del sistema informativo secondo la struttura e le caratteristiche definite nella fase di progettazione. Viene costruita e popolata la base di dati e viene prodotto il codice dei programmi. **Validazione e collaudo:** serve a verificare il corretto funzionamento e la qualità del sistema informativo. La sperimentazione deve prevedere, per quanto possibile, tutte le condizioni operative. **Funzionamento:** in questa fase il sistema informativo diventa operativo ed esegue i compiti per i quali era stato originariamente progettato. Se non si verificano malfunzionamenti o revisioni delle funzionalità del sistema, questa attività richiede solo operazioni di gestione e manutenzione.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE, DIMENSIONAMENTO E ORGANIZZAZIONE DI SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI	4.000	5.000	6.000	8.000

Indicatori di monitoraggio

Copia del progetto realizzato e del software di supporto.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Analisi dei costi e preventivazione commesse

Obiettivo

Introduzione di un sistema di analisi di preventivazione dei costi aziendali necessari per la verifica della redditività delle commesse.

Contenuto

Analisi dei costi: analisi delle attività e dei processi aziendali; definizione e individuazione del portafoglio prodotti compresi nelle diverse aree di attività; analisi e classificazione dei costi aziendali rispetto ai prodotti e alle aree individuate; scelta della configurazione di costo più idonea da adottare (full costing, direct costing semplice od evoluto); rilevazione dei costi diretti e definizione della modulistica; scelta della metodologia di imputazione dei costi indiretti e applicazione della metodologia prescelta per determinare il costo di prodotto o di commessa.

Preventivazione delle commesse: Organizzazione e responsabilità nel processo di preventivazione, definizione dei centri di responsabilità aziendali definizione dello schema di preventivo di commessa; individuazione dei flussi finanziari e definizione del Budget di commessa: verifica della fattibilità finanziaria della commessa ipotizzata.

Consuntivazione delle commesse: rilevazione dei dati consuntivi e analisi degli scostamenti: calcolo dei margini e della redditività di commessa.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ANALISI DEI COSTI E PREVENTIVAZIONE COMMESSE	8.000	NON PREVISTO	NON PREVISTO	NON PREVISTO

Indicatori di monitoraggio

Copia del sistema di analisi e preventivazione anche su supporto informatico. La verifica aziendale riguarderà anche l'implementazione informatica del sistema in azienda e il collegamento con la contabilità generale ed analitica.

Note

Tale servizio è adatto per le imprese che lavorano su commessa ed in particolare imprese di piccole dimensioni (fatturato sino a 0,5 MLN di euro). Per le imprese più strutturate è consigliabile un sistema di controllo di gestione. Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario gestisca direttamente la sua contabilità generale in azienda.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione e implementazione di un sistema di contabilità industriale

Obiettivi

Fornire all'azienda procedure e strumenti per la rilevazione, rielaborazione e rappresentazione delle operazioni di gestione al fine di controllare i costi aziendali.

Contenuto

Definizione della finalità della contabilità industriale.

Definizione ed individuazione degli oggetti di calcolo (prodotto, cliente, centro di responsabilità, ecc.).

Analisi delle attività e dei processi aziendali.

Classificazione dei costi aziendali rispetto agli oggetti di costo prescelti.

Scelta della configurazione di costo più idonea da adottare (full costing, direct costing semplice o evoluto).

Rilevazione dei costi diretti: definizione della modulistica.

Scelta della metodologia di imputazione dei costi indiretti (base semplice, base multipla, centri di costo, A.B.C.).

Applicazione della metodologia prescelta e determinazione del costo di prodotto o del costo degli oggetti di calcolo prescelti.

Scelta della metodologia e impostazione del sistema informativo per la contabilità industriale (unico contabile, duplice contabile, integrato) e suo eventuale collegamento con la contabilità generale.

Implementazione informatica del sistema di contabilità industriale.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE E IMPLEMENTAZIONE DI UN SISTEMA DI CONTABILITÀ INDUSTRIALE	NON PREVISTO	10.000	12.000	14.000

Indicatori di monitoraggio

Copia del sistema di contabilità industriale anche su supporto informatico. La verifica aziendale riguarderà anche l'implementazione informatica del sistema in azienda e il collegamento con la contabilità generale ed analitica.

Note

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario gestisca direttamente la sua contabilità generale in azienda.

Il servizio "Progettazione e implementazione di un sistema di contabilità industriale" è compreso nel più ampio servizio di "Progettazione e implementazione di un sistema di controllo di gestione". Pertanto i due succitati servizi non potranno essere finanziati congiuntamente.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione e implementazione del sistema di controllo di gestione

Obiettivi

Fornire all'azienda procedure e strumenti per il controllo di gestione facilitando il conseguimento degli obiettivi formulati in sede di programmazione.

Contenuto

Analisi di bilancio ai fini gestionali interni: Analisi per indici e per flussi degli ultimi 3 bilanci dell'azienda; definizione degli indicatori chiave di natura economico e finanziaria.

Contabilità industriale: definizione della obiettivi del sistema ed individuazione degli oggetti di calcolo; analisi delle attività e dei processi aziendali; classificazione dei costi aziendali; scelta della configurazione di costo più idonea da adottare; definizione delle procedure per la rilevazione dei costi diretti e indiretti; implementazione informatica del sistema progettato.

Budget: organizzazione del processo di budgeting; definizione degli obiettivi di breve periodo; definizione del budget commerciale, di produzione, degli investimenti e degli altri centri di responsabilità, budget economico, patrimoniale, finanziario e di cassa. Verifica della fattibilità finanziaria del budget ipotizzato.

Analisi degli scostamenti: individuazione degli scostamenti verificatisi tra quanto previsto e quanto rilevato; analisi delle cause degli scostamenti e delle responsabilità.

Reporting: definizione del contenuto del report per la direzione (Tableau de Bord); individuazione dei livelli di report.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE E IMPLEMENTAZIONE DEL SISTEMA DI CONTROLLO DI GESTIONE	Non previsto	12.000	14.000	18.000

Indicatori di monitoraggio

Copia del sistema di controllo di gestione, anche su supporto informatico. La verifica aziendale riguarderà anche l'implementazione informatica del sistema in azienda e il collegamento con la contabilità generale ed analitica.

Note

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario operi in regime di contabilità ordinaria, disponga di almeno tre bilanci ufficiali e gestisca direttamente la contabilità generale in azienda.

La richiesta del più articolato servizio "Progettazione e implementazione del sistema di controllo di gestione" esclude la possibilità di richiedere il servizio "Progettazione e implementazione di un sistema di contabilità industriale".

Il servizio "Progettazione e implementazione del sistema di controllo di gestione" presenta significative sinergie e sovrapposizioni con il servizio "Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del debito". Pertanto nel caso di richiesta congiunta il servizio di "Adeguamento ai sistemi di rating bancario" sarà riconosciuto per un importo pari al cinquanta per cento del suo massimale di costo.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

INNOVAZIONE

Check-up tecnologico (technology assessment)

Obiettivi Orientare nella scelta delle tecnologie produttive non solo dal punto di vista prettamente tecnico ma anche da quello economico, ai fini dell'acquisizione di nuove tecnologie o l'applicazione più efficiente di quelle già esistenti.

Contenuto

Valutazione del livello tecnologico e implementazione di particolari procedure tecniche. Definizione di interventi finalizzati all'ammodernamento delle tecniche di produzione e tecnologie di processo Analisi dell'intero ciclo di vita del processo produttivo, per lo sviluppo di nuove tecnologie o l'applicazione più efficiente di quelle già esistenti. Utilizzo appropriato di beni e risorse, servizi e attrezzature, nonché attuazione di procedure manageriali e organizzative a favore dell'ottimizzazione del processo produttivo attraverso l'introduzione di nuove tecnologie Avviamento di processi di trasferimento tecnologico finalizzato all'introduzione di nuove tecnologie all'interno dell'azienda.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
VALUTAZIONE DEL LIVELLO TECNOLOGICO	7.000	12.000	16.000	20.000

Indicatori di monitoraggio

Copia dell'analisi delle applicazioni esistenti e valutazione del fabbisogno tecnologico



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Creazione e disegno industriale

Obiettivi Attraverso questa tipologia di servizi si intende concretizzare i risultati della ricerca industriale in un piano, un progetto o un disegno per prodotti, processi produttivi o servizi nuovi, modificati o migliorati, siano essi destinati alla vendita o all'utilizzazione, compresa la creazione di un primo prototipo non idoneo ai fini commerciali

Descrizione

Il servizio prevede: la progettazione di nuovi prodotti e processi produttivi; la realizzazione di studi preliminari ed elaborati con tecnologie CAD; studi relativi alle condizioni d'uso (caratteristiche climatiche, sollecitazioni meccaniche, termiche e chimiche, condizioni fluidodinamiche, aspetti ambientali, ecc...), definizione e studio di rendimenti, prestazioni e tolleranze, modifiche di macchinari ed impianti produttivi esistenti, realizzazione di prototipi e modelli con tecniche di assemblaggio e prototipazione rapida, studio della legislazione tecnica vigente, predisposizione di eventuali certificazioni e registrazioni.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
CREAZIONE E DISEGNO INDUSTRIALE	7.000	12.000	16.000	20.000

Indicatori di monitoraggio

Copia dei progetti e studi elaborati.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Progettazione

Obiettivi

Realizzare l'applicazione di innovazioni, ritrovati, miglioramenti tecnici e tecnologici nell'ambito della produzione o del processo produttivo.

Descrizione

Tali servizi riguardano la formulazione teorica e la progettazione di altri prodotti, processi produttivi o servizi nonché progetti di dimostrazione iniziale o progetti pilota. In particolare si tratta di : Realizzazione di studi preliminari ed elaborati con tecnologie CAD-CAM Studi relativi alle condizioni d'uso (caratteristiche climatiche, sollecitazioni meccaniche, termiche e chimiche, condizioni fluidodinamiche, aspetti ambientali, ecc..) Definizione e studio di rendimenti, prestazioni e tolleranze, modifiche di macchinari ed impianti produttivi esistenti, Realizzazione di prototipi e modelli con tecniche di assemblaggio e prototipazione rapida Progettazione di nuovi prodotti e processi produttivi Studio della legislazione tecnica vigente Consulenza sui brevetti e studi di fattibilità Predisposizione di eventuali certificazioni e registrazioni

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE	7.000	12.000	16.000	20.000

Indicatori di monitoraggio

Copia degli elaborati progettuali. Verifica tecnica delle innovazioni introdotte in azienda



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Sperimentazione

Obiettivi

Per sperimentazione si intende la ricerca pianificata o indagine critica mirata ad acquisire nuove conoscenze, con l'obiettivo di utilizzare tali conoscenze per mettere a punto nuovi processi produttivi o servizi o per migliorarne in maniera significativa prodotti, processi produttivi o servizi esistenti.

Contenuto

I servizi di sperimentazione e prototipazione danno luogo alla creazione di nuovi prototipi e prodotti. A titolo di esempio potranno essere utilizzate tecnologie di design industriale, ingegnerizzazione e reverse engineering

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
SPERIMENTAZIONE	7.000	12.000	16.000	20.000

Indicatori di monitoraggio

Copia dei progetti di sperimentazione e prototipazione realizzati



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Ricerca e sviluppo

Obiettivi

La ricerca e lo sviluppo costituiscono il mezzo aziendale per il raggiungimento di nuovi obiettivi e il miglioramento tecnologico dei prodotti e processi produttivi

Descrizione

Sostenere le imprese nelle fasi più direttamente legate allo sviluppo delle tecnologie, ai processi di sperimentazione ed all'applicazione produttiva dei risultati della ricerca scientifica e tecnologica; rafforzare le capacità di fare ricerca con e per l'impresa da parte del sistema scientifico.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
RICERCA E SVILUPPO	10.000	15.000	20.000	25.000

Indicatori di monitoraggio

Copia degli elaborati progettuali.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

FINANZA D'IMPRESA

Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del prestito.

Obiettivi

Razionalizzare la struttura finanziaria e patrimoniale dell'azienda, in conformità alle nuove procedure previste da Basilea 2. Fornire all'azienda le soluzioni più idonee rispetto alla propria capacità di credito.

Contenuto

- 1.a Check Up Economico-Finanziario, volto a determinare l'apprezzamento dell'economicità della gestione aziendale, nel suo complesso e affrontare le fasi che permettono di seguire lo sviluppo aziendale, inteso come la capacità di crescita dell'impresa sia a livello operativo sia a livello strutturale:
 - Analisi del mercato in cui opera l'impresa (ovvero delle imprese direttamente concorrenti) e quanto negli anni si è sviluppata (quanto è stata realmente in grado di sfruttare con successo le chances offerte dal mercato). Valutare se il grado di sviluppo raggiunto dall'azienda è stato indirizzato verso le aree dove maggiore è stata la redditività, (nel caso di mancato sviluppo individuarne le cause);
 - Individuare le eventuali esigenze di cambiamento nei prodotti piuttosto che nei servizi, ovvero nelle strategie commerciali dell'azienda al fine di recuperare il grado di competitività dell'impresa.
- 1.b Check-Up Economico-Reddittuale e Patrimoniale finalizzato ad un'analisi economico-reddittuale dell'attività, ad una verifica della composizione e consistenza degli elementi patrimoniali presenti in azienda, ad un'analisi finanziaria indirizzata ad una valutazione dell'indebitamento (rapporto debiti a breve/debiti a scadenza medio-lunga), del rapporto indebitamento/mezzi propri, nonché del rapporto affidamenti/utilizzi.
2. Una proposta operativa che consenta l'adeguamento e la razionalizzazione della struttura patrimoniale e finanziaria dell'azienda, in funzione dei nuovi standard di accesso al credito previsti da Basilea 2, col quale poi confrontarsi con gli istituti di credito di riferimento. Formulare eventuali proposte di una migliore esemplificazione in bilancio delle capacità reddituali, patrimoniali e finanziarie dell'impresa.
3. Realizzare un apposito supporto informatico (sistema di autovalutazione del merito creditizio), finalizzato ad individuare il grado di rischio del debitore o del debito e di verificare, oltre alla solidità patrimoniale ed alla fluidità della situazione finanziaria dell'impresa, anche le prospettive di sviluppo dell'attività e la capacità futura di generare reddito e flussi di cassa, nonché consentire al management aziendale una puntuale comunicazione finanziaria, anche attraverso l'utilizzo di sistemi di scoring e di rating.
4. Fornire assistenza tecnica e affiancamento del personale aziendale opportunamente formato all'utilizzo del sistema di autovalutazione del merito creditizio in conformità con le nuove procedure previste da Basilea 2.
5. Fornire al management aziendale un Piano di Intervento per la realizzazione dei correttivi e dei provvedimenti di adeguamento della situazione economico-patrimoniale e finanziaria dell'impresa definiti in sede di analisi.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ADEGUAMENTO AI SISTEMI DI RATING BANCARI ED AI MODELLI DI PRICING DEL PRESTITO	NON PREVISTO	3.500	4.500	5.500

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate e implementazione presso la sede dell'impresa delle procedure gestionali di autovalutazione del merito creditizio secondo le direttive di Basilea 2 (realizzazione del software).



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Note

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui:

- Il beneficiario operi in regime di contabilità ordinaria e sia tenuta da personale interno presso la sede dell'impresa;
- L'impresa sia operativa da almeno tre anni e disponga di almeno due bilanci ufficiali.

Nel caso si richiedano congiuntamente il servizio di "Progettazione e implementazione di un sistema di controllo di gestione", "Interventi di ottimizzazione della struttura finanziaria" e il servizio di "Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del debito", quest'ultimo non potrà essere concesso, in quanto richiama almeno in parte i primi due servizi.

Il servizio di "Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del debito" si sovrappone in parte con il servizio di "Analisi e pianificazione dei flussi di cassa", pertanto se richiesti congiuntamente quest'ultimo sarà riconosciuto nella misura del cinquanta per cento del massimale di costo.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Analisi e pianificazione dei flussi di cassa.

Obiettivi

Conoscere dettagliatamente i flussi di cassa dell'impresa e la sua capacità di creare liquidità, nonché essere in grado di valutare e prevenire le situazioni di stasi o di crisi finanziaria che potranno verificarsi a seguito delle scelte gestionali effettuate.

Contenuto

1. Analisi economico-reddituale dell'attività, finalizzata ad una verifica della composizione e consistenza degli elementi di costo e di ricavo generati dall'azienda.
2. Definizione di un sistema di rilevazione dei flussi di cassa in entrata e in uscita.
3. Pianificazione dei flussi di cassa in entrata e in uscita e verifica della capacità dell'azienda di creare liquidità o di prevenire eventuali situazioni di crisi finanziaria.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ANALISI E PIANIFICAZIONE DEI FLUSSI DI CASSA	3.000	3.500	4.000	4.500

Indicatori di monitoraggio

- Report dettagliato delle attività completate e copia del software di supporto.
- Implementazione presso la sede dell'impresa del sistema (supporto informatico) di rilevazione dei flussi di cassa in entrata e in uscita e delle procedure di analisi e pianificazione dei flussi di cassa.

Note

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui:

- Il beneficiario operi in regime di contabilità ordinaria e sia tenuta da personale interno presso la sede dell'impresa;
- L'impresa sia operativa da almeno due anni.

Il servizio di "Analisi e pianificazione dei flussi di cassa" non può essere concesso qualora si richieda congiuntamente il servizio "Interventi di ottimizzazione della struttura finanziaria" e/o di "Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del debito", poiché ricompreso in questi più articolati ultimi due servizi.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Piano industriale in ipotesi di fusioni, acquisizioni, quotazione, ingresso di nuovi investitori

Obiettivi

Garantire al management, attraverso un piano industriale, uno strumento per affinare e precisare i contenuti della strategia intenzionale elaborata e delle azioni di crescita, attivando le risorse, umane e finanziarie, necessarie all'attuazione piena delle strategie o per coinvolgere altre imprese in modelli organizzativi di rete, accordi, alleanze, partnership di lungo periodo, ovvero avviarsi alla quotazione, per ottenere una consapevole e convinta adesione da parte del mercato finanziario e degli investitori istituzionali ai progetti strategici intrapresi.

Contenuto

1. Indicazione di un indice-guida, pertanto individuare gli obiettivi, le azioni e gli assetti organizzativi;
2. Analisi delle problematiche operative e finanziarie e definizione degli obiettivi a breve e medio termine per le operazioni di modifica o innovazione dell'assetto societario;
3. Strumenti che facilitano la progettazione e la comunicazione di strategie uniche e innovative;
4. Elaborazione dei prospetti reddituali, patrimoniali e finanziari indispensabili alla "quantificazione" degli indirizzi strategici e alla valutazione della loro convenienza economica e sostenibilità finanziaria;
5. Attività di accompagnamento alla presentazione e condivisione dei modelli organizzativi di rete, accordi, alleanze, rapporti di partnership con le imprese coinvolte, ovvero attività di accompagnamento alla presentazione e condivisione per i fini di fusioni, acquisizioni, quotazioni o ingresso di nuovi investitori.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PIANO INDUSTRIALE IN IPOTESI DI FUSIONI, ACQUISIZIONI, QUOTAZIONE, INGRESSO DI NUOVI INVESTITORI	NON PREVISTO	5.000	8.000	15.000

Indicatori di monitoraggio

- Report dettagliato delle attività completate (comprendendo anche i report dell'attività di accompagnamento alla presentazione e condivisione dei modelli organizzativi di rete, accordi, alleanze, rapporti di partnership con le imprese coinvolte, ovvero report di accompagnamento alla presentazione e condivisione per i fini di fusioni, acquisizioni, quotazioni o ingresso di nuovi investitori);
- Piano di finanziamento o di quotazione.

Note

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario operi in regime di contabilità ordinaria e disponga di almeno tre bilanci ufficiali.



UNIONE EUROPEA



REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA



Repubblica Italiana

Interventi di ottimizzazione della struttura finanziaria.

Obiettivi

Ottimizzare la struttura finanziaria e patrimoniale dell'azienda, anche in considerazione delle procedure relative a strumenti finanziari innovativi, quali Prestiti Partecipativi, Venture Capital, Project Financing, Factoring, ecc. Fornire all'azienda le soluzioni più idonee rispetto alle proprie capacità di finanziamento.

Contenuto

1. Analisi economico-reddituale dell'attività, svolta attraverso una verifica della composizione e consistenza degli elementi patrimoniali presenti in azienda; analisi finanziaria indirizzata ad una valutazione del possibile indebitamento e del rapporto fra indebitamento, mezzi propri e capitali provenienti dal mercato finanziario, nonché del rapporto affidamenti/utilizzi.
2. Analisi della situazione finanziaria, svolta attraverso un sistema di scoring o di rating, finalizzato ad individuare il grado di rischio del debitore o del debito e di verificare, oltre alla solidità patrimoniale ed alla fluidità della situazione finanziaria, anche le prospettive di sviluppo dell'attività e la capacità futura di generare reddito e flussi di cassa.
3. Proposta operativa che individui le forme e gli strumenti di finanziamento innovativi che consentano il potenziamento e la razionalizzazione della struttura patrimoniale e finanziaria dell'azienda, coerentemente con gli standard di accesso al credito previsti da Basilea 2, attraverso la quale confrontarsi successivamente con gli intermediari ovvero operatori di riferimento.
4. Consulenza per la realizzazione dei correttivi e dei provvedimenti di ottimizzazione della situazione economico-patrimoniale e finanziaria delle imprese, definiti in sede di analisi, ed affiancamento nelle fasi di proposta e trattativa per l'accesso a strumenti finanziari innovativi.

Massimale di costo per classi di fatturato

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
INTERVENTI DI OTTIMIZZAZIONE DELLA STRUTTURA FINANZIARIA	NON PREVISTO	4.000	5.000	6.000

Indicatori di monitoraggio

- Report dettagliato delle attività completate.
- Implementazione dei contenuti minimi richiamati nel servizio di ottimizzazione della struttura finanziaria e interfacciati con il sistema di contabilità generale utilizzato nell'impresa.
- Piano di ottimizzazione della struttura economico-patrimoniale e finanziaria dell'impresa e verifica della realizzazione degli interventi correttivi adottati.
- Prospetto e planning dei finanziamenti innovativi.

Note

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario operi in regime di contabilità ordinaria, la contabilità sia gestita da personale interno presso la sede dell'impresa e disponga di almeno due bilanci ufficiali. Il servizio include "Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del debito" e "Analisi e pianificazione dei flussi di cassa". Pertanto se richiesti congiuntamente verranno riconosciuti per un importo pari al 50% del massimale di costo.

Il servizio di "Interventi di ottimizzazione della struttura finanziaria" si sovrappone in parte a quello di "Progettazione e implementazione del sistema di controllo di gestione", pertanto se richiesti congiuntamente il servizio di "ottimizzazione della struttura finanziaria" sarà ridotto al cinquanta per cento del massimale di costo.