Unione Europea
Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

Regione Autonoma della Sardegna
Assessorato dell'Industria

Repubblica Italiana

ALLEGATO 3

POR SARDEGNA 2000 - 2006

MISURA 4.2

P.A. PER L'IMPRESA: ANIMAZIONE, SERVIZI REALI, SEMPLIFICAZIONE, INFRASTRUTTURAZIONE SELETTIVA

AZIONE 4.2.B – SERVIZI REALI ALLE PMI

PROGRAMMA

SERVIZI PER IL POTENZIAMENTO DELLE IMPRESE

FORMULARIO E GUIDA PER LA PRESENTAZIONE DEI PIANI DI POTENZIAMENTO

Luglio 2005

FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DEI PIANI DI POTENZIAMENTO

Il Formulario si compone di tre parti:

1) Dati identificativi dell'impresa o del raggruppamento richiedente
2) Autodiagnosi aziendale
3) Piano di Potenziamento

1) DATI IDENTIFICATIVI DEL SOGGETTO/I RICHIEDENTE/I

Denominazione della/e impresa/e richiedenti

Forma giuridica

Sede legale

Sede/i operativa/e

Sede amministrativa

Referenti del progetto con le relative posizioni, i recapiti e le e-mail

Codici delle diverse attività svolte in base alla classificazione ISTAT con indicazione dell'attività prevalente

Breve descrizione delle attività svolte dall'impresa

Sintesi della storia e caratteristiche aziendali, con chiara evidenza delle principali vicende e delle prospettive aziendali: motivazioni alla costituzione e all'avvio del business, esistenza di esperienza nel settore, eventuali forme di finanziamento ottenute

Eventuale appartenenza ad un distretto o ad un Sistema Produttivo Locale

Possesso di certificazioni di qualità e ambientali

Partecipazione a reti di imprese, a gruppi, ad associazioni di categoria o ad organismi consortili e di promozione; integrazioni con altre imprese o settori

Prospettive di mercato

2) AUTODIAGNOSI AZIENDALE

Sviluppare, in termini di autovalutazione, un'analisi delle principali caratteristiche e problematiche relative alla diverse aree e funzioni aziendali, fra cui una chiara e completa descrizione dei seguenti elementi:

DATI DI BILANCIO

- Fatturato ultimo esercizio (suddivisi per prodotti o linee di prodotto o tipologia) risultante dall'ultimo bilancio
- Fatturato realizzato su mercati esteri (suddiviso per tipologia, nel caso di più attività)
- Fatturato realizzato su mercati extra-regionali (suddiviso per tipologia, nel caso di più attività)
- Totale immobilizzazioni materiali nette (al netto degli ammortamenti) risultante dall'ultimo bilancio
- Totale stato patrimoniale risultante dall'ultimo bilancio
- Composizione e titolarità del capitale sociale (evidenziando chiaramente le quote possedute da ciascuno dei soci e la natura di PMI dei soci di capitale)

ANALISI DEL LIVELLO DI COMPLESSITA' GESTIONALE E ORGANIZZATIVA

Specificare se:

- esiste una funzione di pianificazione finanziaria e di controllo,
- si è già predisposta un'attività di pianificazione strategica e di controllo delle performance realizzate in termini produttivi e di vendite
- se l'azienda utilizza strumenti contabilità analitica, di controllo di gestione e di reporting per la direzione,
- esiste un sistema informativo aziendale,
- esiste una definizione dell'assetto organizzativo ed un organigramma o mansionario,

Descrivere:

- i rapporti ed i flussi fra le eventuali unità locali e fra l'impresa e le imprese partner,
- l'utilizzo di piattaforme logistiche e di e-commerce,
- i servizi reali già implementati ed i loro risultati,
- se l'impresa è inserita in un'area industriale e il livello delle infrastrutture disponibili

ANALISI DELLE DIVERSE AREE ORGANIZZATIVE

AREA VENDITE E RELAZIONI ESTERNE

Descrivere:

- il mercato in cui l'azienda opera,
- gli eventuali mercati esteri in cui opera,
- la composizione del fatturato,
- le strategie di marketing adottate,
- i canali commerciali utilizzati per la vendita dei prodotti in Italia e all'estero,
- il portafoglio prodotti e marchi,
- la politica dei prezzi attuata,
- il posizionamento dell'impresa sul mercato,
- il profilo competitivo e le caratteristiche dei concorrenti,
- i mezzi di comunicazione che l'azienda utilizza,
- il profilo organizzativo dell'area vendite e della rete vendita,
- le metodologie di misurazione della soddisfazione del cliente (se esistono),
- l'utilizzo di strumenti o azioni di marketing,
- le iniziative promozionali sviluppate direttamente o per il tramite di organismi associativi o reti,
- le dinamiche logistiche,
- le collaborazioni o partnership commerciali,
- la partecipazione a gare o forniture complesse,
- gli accordi di licensing.

AREA PRODUZIONE

Descrivere le caratteristiche:

- dello/degli stabilimenti o siti produttivi,
- del/i processo/i di produzione e degli impianti,
- delle attrezzature e dei brevetti utilizzati,
- delle tipologie di materie prime utilizzate e modalità di approvvigionamento,
- dei prodotti finiti ottenuti,

- delle modalità di gestione del magazzino,
- della logistica interna ed esterna,

Indicare:

- eventuali osservazioni su problematiche del processo produttivo,
- gli aspetti energetici e di trattamento dei rifiuti o dei residui di produzione,
- le attività di ricerca e sviluppo,
- le applicazioni derivanti da trasferimento tecnico o tecnologico,
- le iniziative di sviluppo di nuovi prodotti intraprese,
- l'organizzazione delle eventuali sub-forniture,
- l'andamento delle commesse,
- le soluzioni alle problematiche ambientali,
- le soluzioni di compatibilità con le infrastrutture locali.

AREA AMMINISTRAZIONE

Fornire una descrizione delle:

- procedure del ciclo attivo e passivo degli ordini,
- modalità di gestione della contabilità generale,
- contabilità analitica o industriale (se presente),
- modalità di trattamento/trasferimento/evasione degli ordini e delle sue eventuali automatizzazioni,
- sistemi di reporting e della gestione degli scostamenti.

AREA ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE

Fornire una descrizione:

- del numero di addetti (U.L.A.) e loro suddivisione per ruolo,
- delle modalità di reclutamento e di addestramento/aggiornamento del personale,
- della struttura organizzativa aziendale,
- della presenza di un organigramma e di un mansionario definito,
- delle modalità di coinvolgimento dei dipendenti nella definizione e raggiungimento degli obiettivi aziendali,
- della disponibilità di figure professionali con competenze adeguate ai mercati di sbocco (ad esempio

addetti export con conoscenza delle lingue, addetti all'e-commerce con capacità informatiche avanzate, ecc.) o ai processi produttivi in atto o in programma,

- della definizione dei profili professionali mancanti.

AREA FINANZA

Fornire una descrizione:

- degli aspetti finanziari dell'azienda,
- degli eventuali elementi di criticità che emergono nella composizione e struttura patrimoniale,
- delle eventuali problematiche connesse alla corretta gestione dei flussi di cassa e del rapporto con i partner finanziari e creditizi,
- dell'utilizzo di sistemi di scoring, del ricorso a fonti finanziarie esterne (capitale di credito a breve, medio e lungo termine, factoring, project financing, venture capital, ecc.).

In caso di proposta formulata da una rete di imprese, l'autodiagnosi valutativa dovrà essere realizzata con riferimento ad ognuna delle imprese partecipanti.

3) INDICAZIONI PER LA DEFINIZIONE DEL PIANO DI POTENZIAMENTO

Il piano di potenziamento, corredato dai singoli piani di lavoro dei servizi che vengono richiesti, dovrà sviluppare i seguenti punti:

1. Criticità emerse

Sulla base dell'analisi autovalutativa evidenziata nel punto 2 precedente, indicare e commentare le criticità emerse e sulle quali si ritiene prioritario intervenire. In caso di proposta formulata da una rete di imprese, indicare e commentare le criticità sulle quali si ritiene opportuno intervenire in forma comune.

2. Descrizione del piano di potenziamento

Fornire una descrizione esauriente del piano che si intende sviluppare, con particolare riferimento all'orientamento strategico che si vuole perseguire e alle caratteristiche di coerenza e di fattibilità rispetto alle criticità emerse nel punto precedente.

In caso di proposta formulata da una rete di imprese, specificare la funzionalità del piano rispetto alle criticità e agli obiettivi delle diverse imprese componenti.

3. Modalità di attuazione del progetto

Descrivere attraverso quali modalità attuative il piano dovrà essere realizzato, considerando che le attività progettuali dovranno essere configurate sotto forma di prestazioni di servizi consulenziali, assistenza tecnica, prestazioni professionali, ecc. e tenendo conto delle indicazioni fornite nell'allegato 1 sul contenuto minimo dei servizi

4. Obiettivi e risultati attesi del progetto

Indicare quali sono, con riferimento alle ipotesi di intervento, le prospettive di crescita qualitativa e quantitativa e le potenzialità di sviluppo dell'azienda. Si tratta di definire le possibilità di miglioramento della competitività e dell'efficienza interna dell'azienda e di valorizzare i risultati economico-tecnico-operativo attesi (es. incremento fatturato, incremento occupazione, incremento investimenti, sviluppo nuovi prodotti, definizione nuovi processi di produzione, ecc.)

5. Data prevista per la conclusione del progetto

Indicare la data entro il quale è previsto il completamento dei servizi compresi nel piano di potenziamento, ricordando che l'iniziativa dovrà essere completata entro 18 mesi dalla data di concessione delle agevolazioni.

6. Schema riepilogativo dei servizi proposti

Servizio	Fornitore	Contributo	Cofinanziamento privato	Costo complessivo

Si ricorda che i servizi proposti dovranno essere definiti secondo gli standard minimi di contenuto e di costo indicati nell'allegato 4

7. Quota parte privata che si è disposti ad investire nel piano (almeno 50%)

Indicare, in termini percentuali, quale sia l'ammontare delle risorse private che il beneficiario intende apportare per la realizzazione del piano. Si ricorda che la quota privata di partecipazione al costo complessivo dei servizi rappresenta uno dei parametri di valutazione del piano di potenziamento proposto.

8. Profilo e curriculum (o portfolio) dei consulenti riferito alle singole tipologie dei servizi da implementare e documentazione dell'avvenuta iscrizione al Repertorio Autoreferenziato della Regione Autonoma della Sardegna

Allegare il profilo o il curriculum dei consulenti che saranno utilizzati per la realizzazione dei singoli servizi (se non già forniti in sede di iscrizione al Repertorio). Si ricorda che, in base all'Articolo 4 del Bando, l'impresa sceglie liberamente il fornitore o i fornitori dei servizi che intende utilizzare per la realizzazione del Piano integrato, ma che questi dovranno essere individuati nell'ambito dei consulenti e delle società di consulenza inseriti nel Repertorio autoreferenziato istituito dall'Assessorato dell'Industria della Regione Sardegna.

Allegati: piani di lavoro dei singoli servizi (definiti seguendo le indicazioni fornite dall'Allegato 4 e secondo gli standard minimi di contenuto e di costo indicati nell'Allegato 1)