

		
UNIONE EUROPEA	REGIONE CALABRIA	REPUBBLICA ITALIANA

POR CALABRIA FESR-FSE 2014-2020

ASSE III – COMPETITIVITÀ DEI SISTEMI PRODUTTIVI

Obiettivo specifico 3.1 “Rilancio della propensione agli investimenti del sistema produttivo”

Azione 3.1.1 “Aiuti per investimenti in macchinari, impianti e beni intangibili, e accompagnamento dei processi di riorganizzazione e ristrutturazione aziendale”

AVVISO PUBBLICO

Allegato B – Catalogo dei Servizi Reali

Indice

PREMESSA	3
1. MARKETING E VENDITE	4
1.1 Piano strategico di marketing	4
1.2 Organizzazione della funzione commerciale.....	5
1.3 Creazione di reti di vendita e assistenza.....	6
1.4 Definizione e implementazione del sistema di Customer Relationship Management	7
1.5 Progettazione di azioni promozionali e pubblicitarie	8
2. SUPPLY CHAIN	9
2.1 Definizione del sistema di gestione degli approvvigionamenti	9
2.2 Organizzazione della funzione di produzione	10
2.3 Progettazione, dimensionamento e organizzazione del sistema logistico aziendale	11
3. ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE.....	12
3.1 Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale	12
3.2 Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000.....	13
3.3 Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di gestione ambientale secondo le norme UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS	14
3.4 Progettazione, dimensionamento e organizzazione di sistemi informativi aziendali	15
3.5 Analisi dei costi e preventivazione commesse.....	16
3.6 Progettazione e implementazione di un sistema di contabilità industriale	17
3.7 Progettazione e implementazione del sistema di controllo di gestione.....	18
4. FINANZA D'IMPRESA	19
4.1 Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del debito.....	19
4.2 Analisi e pianificazione dei flussi di cassa.....	20
4.3 Piano industriale in ipotesi di fusioni, acquisizioni, quotazione, ingresso di nuovi investitori	21
4.4 Interventi di ottimizzazione della struttura finanziaria.....	22

Premessa

Il presente Catalogo, allegato all'Avviso Pubblico relativo all'Azione 3.1.1 "Aiuti per investimenti in macchinari, impianti e beni intangibili, e accompagnamento dei processi di riorganizzazione e ristrutturazione aziendale" del POR Calabria FESR FSE 2014 2020, contiene una elencazione delle tipologie di servizi reali che potranno essere utilizzati per la realizzazione dei progetti di investimento.

Per ciascun servizio vengono descritti gli obiettivi, i contenuti, i massimali di costo ammissibile (eventuali spese superiori saranno a carico dell'impresa) e gli output previsti.

Si rimanda all'Avviso pubblico per quanto riguarda le ulteriori condizioni di ammissibilità dei servizi, nonché i requisiti dei Fornitori e le modalità di selezione, realizzazione e finanziamento delle proposte progettuali.

1. MARKETING E VENDITE

1.1 Piano strategico di marketing

Obiettivi

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

Descrizione

- 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.
- Scelta 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

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 12.000	€ 15.000	€ 18.000	€ 20.000

Il massimale di costo verrà ridefinito se il servizio viene richiesto congiuntamente ad un piano di sviluppo

Output previsti

Copia del piano di marketing strategico.

1.2 Organizzazione della funzione commerciale

Obiettivi

Fornire strumenti e metodologie per una migliore gestione delle attività e dei dati di vendita.

Descrizione

- Analisi e definizione della struttura, dimensione e organizzazione della struttura commerciale.
- L'analisi della clientela e indicazioni per la gestione del portafoglio di clienti.
- Definizione di strumenti per la gestione dei dati di vendita (individuazione 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).
- Definizione delle procedure e della modulistica per le attività gestione dell'ordine (flusso attività, fatturazione, documentazione di accompagnamento prodotti, strumenti incasso e pagamento, sistemi logistici, assicurazione merci, listini, ecc.).

Massimale di costo

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 8.000	€ 10.000	€ 12.000	€ 14.000

Il massimale di costo verrà ridefinito se il servizio viene richiesto congiuntamente al servizio creazione di reti vendita e assistenza.

Output previsti

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

1.3 Creazione di reti di vendita e assistenza

Obiettivi

Creazione e sviluppo di una rete di vendita e assistenza.

Descrizione

- Definizione del modello di rete vendita da costruire.
- Definizione, 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

SERVIZIO/ FATTURATO	FINO A	DA 0,5 MLN €	DA 1,5 MLN €	OLTRE
	0,5 MLN €	A 1,5 MLN €	A 2,5 MLN €	2,5 MLN €
CREAZIONE DI RETI DI VENDITA E ASSISTENZA	€ 10.000	€ 15.000	€ 18.000	€ 20.000

Il massimale di costo verrà ridefinito se il servizio viene richiesto congiuntamente al servizio organizzazione funzione commerciale.

Output previsti

Report dettagliato delle attività e rete vendita organizzata.

1.4 Definizione e implementazione del sistema di Customer Relationship Management

Obiettivi

Sviluppare strumenti avanzati di ottimizzazione nella gestione dei clienti attuali e potenziali

Descrizione

- 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

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 12.500	€ 16.000	€ 20.000	€ 24.000

Output previsti

Report dettagliato delle attività completate.

1.5 Progettazione di azioni promozionali e pubblicitarie

Obiettivi

Pianificare lo svolgimento di attività promozionali e pubblicitarie.

Descrizione

- Analisi della situazione e definizione degli obiettivi generali della campagna.
- Selezione e l'analisi del pubblico di riferimento (target campagna).
- Definizione della strategia creativa: advertising e copy strategy.
- Scelta, pianificazione e acquisto degli spazi pubblicitari (media planning)
- Valutazione dei risultati della campagna.

Massimale di costo

Il massimale di costo verrà definito in base alle caratteristiche aziendali, al budget degli investimenti in strumenti o mezzi e al progetto presentato.

Output previsti

Relazione conclusiva e copia del piano media attuato

2. SUPPLY CHAIN

2.1 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.

Descrizione

- Analisi preliminare dei flussi di movimentazione delle merci
- Definizione delle tecniche di gestione delle merci e dei materiali
- Definizione dei sistemi di stoccaggio e movimentazione delle merci e dei materiali
- Definizione dei tempi e modalità di "reintegro" delle scorte e dimensionamento delle scorte di sicurezza.
- 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 implementato.

Massimale di costo

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 8.000	€ 12.000	€ 16.000	€ 20.000

Output previsti

Report dettagliato delle attività completate.

2.2 Organizzazione della funzione di produzione

Obiettivi

Razionalizzazione del lay-out del processo produttivo e dei relativi flussi logistici della produzione.

Descrizione

- 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 operativo e dei tempi e metodi di produzione. Definizione delle tecniche di gestione dei materiali a "reintegro" e il dimensionamento delle scorte di sicurezza.
- Individuazione di strumenti operativi per incrementare l'efficienza e la flessibilità del sistema produttivo.
- 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.

Massimale di costo

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 8.000	€ 12.000	€ 16.000	€ 20.000

Output previsti

Copia del piano di produzione e del manuale operativo

2.3 Progettazione, dimensionamento e organizzazione del sistema logistico aziendale

Obiettivi

Il servizio verrà erogato solo se richiesto da una rete di imprese interessate alla razionalizzazione del sistema logistico esterno

Descrizione

Check up logistico: mappatura geografica dei clienti; analisi dei sistemi di trasporto utilizzati; individuazione dei livelli di servizio attuali e richiesti; individuazione delle aree di criticità e inefficienze. Piano di riorganizzazione logistica Verifica dell'efficacia e della funzionalità del nuovo sistema.

Massimale di costo

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 8.000	€ 12.000	€ 16.000	€ 20.000

Output previsti

Report dettagliato delle attività completate.

3. ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE

3.1 Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale

Obiettivi

Definizione del sistema organizzativo, della tipologia degli assetti e delle strutture e della loro connessione con il mercato; individuazione dello stile di direzione adeguato alla gestione aziendale.

Descrizione

Il servizio prevede la lettura e analisi del 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 skill necessarie e la verifica di quelle esistenti; determinazione ruoli e mansioni; verifica della coerenza delle altre variabili organizzative; la definizione della nuova struttura organizzativa e dello stile di direzione.

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 €
ANALISI E PROGETTAZIONE DELL'ASSETTO ORGANIZZATIVO E DELLA STRUTTURA FUNZIONALE	€ 8.000	€ 12.000	€ 16.000	€ 20.000

Output previsti

Piano organizzativo e mansionario.

3.2 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.

Descrizione

- Esame della situazione tecnico organizzativa dell'azienda
- Analisi qualitativa delle prassi operative aziendali in atto riconducibili ai requisiti della norma ISO 9001:2000 al fine di mettere in luce gli scostamenti.
- Preparazione del manuale per la qualità.
- Preparazione delle procedure gestionali.
- Preparazione istruzioni operative.
- Assistenza all'applicazione del Sistema di Gestione per la Qualità.
- Verifica dell'attuazione del Sistema di Gestione per la qualità.
- Assistenza durante l'iter di richiesta della certificazione e le relative visite ispettive.
- Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme Uni En Iso 9001:2000

Massimale di costo

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 12.000	€ 16.000	€ 22.000	€ 26.000

Output previsti

Manuale qualità, manuale procedure e copia del certificato o verbale verifica ispettiva positiva.

3.3 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.

Descrizione

- 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

SERVIZIO/ FATTURATO	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 SERVIZIO	€ 15.000	€ 18.000	€ 22.000	€ 26.000

Nel caso di sistema ambientale realizzato secondo gli standard del regolamento EMAS, i massimali sopra indicati sono incrementati del 20%.

Output previsti

Manuale gestione ambientale copia del certificato o verbale verifica ispettiva positiva.

3.4 Progettazione, dimensionamento e organizzazione di sistemi informativi aziendali

Obiettivi

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

Descrizione

Il servizio prevede la realizzazione di sistemi informativi aziendali, che trovano soluzione in software che supportino la funzione manageriale nella gestione di flussi informativi.

- Analisi preliminare delle attività e dei processi aziendali interni o rivolti al cliente, evidenziando i momenti di criticità.
- Definizione di un sistema informativo aziendale utile alla soluzione dei problemi emersi.
- Definizione ed individuazione del software idoneo e dei supporti hardware di appoggio.
- Progettazione ed implementazione dell'architettura hardware e software necessaria alla struttura aziendale.
- Presentazione del nuovo sistema informativo aziendale e definizione dei momenti formativi.
- Verifica dell'efficacia e della funzionalità del nuovo sistema.

Massimale di costo

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 12.000	€ 16.000	€ 20.000	€ 24.000

Output previsti

Report dettagliato delle attività completate.

3.5 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.

Descrizione

- 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: 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

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 5.000	NON PREVISTO	NON PREVISTO	NON PREVISTO

Output previsti

Copia del sistema di analisi e preventivazione anche su supporto informatico. La verifica aziendale riguarderà anche l'implementazione informatica del sistema in azienda.

3.6 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

Descrizione

- 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

SERVIZIO/ FATTURATO	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	€ 14.000	€ 18.000	€ 22.000

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

Output previsti

Copia del sistema di contabilità industriale anche su supporto informatico. La verifica aziendale riguarderà anche l'implementazione informatica del sistema in azienda.

3.7 Progettazione e implementazione del sistema di controllo di gestione

Obiettivi

Fornire all'azienda procedure e strumenti per il controllo di gestione

Descrizione

- Analisi di bilancio ai fini gestionali interni: 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.
- 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

SERVIZIO / FATTURATO	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	€ 16.000	€ 21.000	€ 25.000

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

Output previsti

Copia del sistema di controllo di gestione, anche su supporto informatico. La verifica aziendale riguarderà anche l'implementazione informatica del sistema in azienda.

4. FINANZA D'IMPRESA

4.1 Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del debito

Obiettivi

Razionalizzare la struttura finanziaria e patrimoniale dell'azienda. Fornire all'azienda le soluzioni più idonee rispetto alle proprie capacità di credito.

Descrizione

Check up economico-reddituale, patrimoniale e finanziario, finalizzato ad un'analisi economico-reddituale 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.

Analisi della situazione finanziaria attraverso l'utilizzo di 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; proposta operativa che consenta l'adeguamento e la razionalizzazione della struttura patrimoniale e finanziaria dell'azienda, anche in funzione dei nuovi standard di accesso al credito previsti da Basilea 2, col quale poi confrontarsi con gli istituti di credito di riferimento.

Realizzare un sistema di comunicazione finanziaria, di valutazione continua e prospettica del rischio e del suo impatto sulla redditività aziendale e sul costo del capitale proprio e di terzi. Dovranno essere inoltre formulate eventuali proposte di una migliore esemplificazione in bilancio delle capacità reddituali, patrimoniali e finanziarie dell'impresa; assistenza tecnica e affiancamento mediante il quale viene fornito un supporto per la realizzazione dei correttivi e dei provvedimenti di adeguamento della situazione economico-patrimoniale e finanziaria delle imprese definiti in sede di analisi.

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 €
ADEGUAMENTO AI SISTEMI DI RATING BANCARI ED AI MODELLI DI PRICING DEL DEBITO	€ 3.000	€ 4.000	€ 5.000	€ 6.000

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

Output previsti

Report dettagliato delle attività completate

4.2 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.

Descrizione

Analisi economico-reddituale dell'attività, finalizzata ad una verifica della composizione e consistenza degli elementi di costo e di ricavo generati dall'azienda definizione di un sistema di rilevazione dei flussi di cassa in entrata e in uscita 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

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	€ 5.000	€ 6.000	€ 8.000	€ 10.000

Output previsti

Report dettagliato delle attività completate.

4.3 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 accordi, alleanze, partnership di lungo periodo o, ancora, avviarsi alla quotazione, per ottenere una consapevole e convinta adesione da parte del mercato finanziario e degli investitori istituzionali ai progetti strategici intrapresi.

Descrizione

- Individuazione di un indice-guida;
- 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;
- Strumenti che facilitano la progettazione e la comunicazione di strategie uniche e innovative;
- Elaborazione dei prospetti reddituali, patrimoniali e finanziari indispensabili alla "quantificazione" degli indirizzi strategici e alla valutazione della loro convenienza economica e sostenibilità finanziaria;
- Accompagnamento alla presentazione e condivisione per i fini di fusioni, acquisizioni, quotazioni o ingresso di nuovi investitori.

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 €
PIANO INDUSTRIALE IN IPOTESI DI FUSIONI, ACQUISIZIONI, QUOTAZIONE, INGRESSO DI NUOVI INVESTITORI	NON PREVISTO	€ 12.000	€ 18.000	€ 20.000

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.

Output previsti

Report dettagliato delle attività completate; Piano di finanziamento o di quotazione.

4.4 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 Project Financing, Prestiti Partecipativi, Venture Capital, Factoring, ecc.. Fornire all'azienda le soluzioni più idonee rispetto alle proprie capacità di finanziamento.

Descrizione

Analisi economico-reddituale dell'attività, svolta attraverso una verifica della composizione e consistenza degli elementi patrimoniali presenti in azienda, un'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; analisi della situazione finanziaria 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; 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, attraverso la quale poi confrontarsi con gli intermediari o operatori di riferimento; 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

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	€ 5.000	€ 8.000	€ 12.000	€ 16.000

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario operi in regime di contabilità ordinaria e disponga di almeno due bilanci ufficiali. Il presente servizio include l'adeguamento ai criteri di scoring e rating conformi a Basilea.

Output previsti

Report dettagliato delle attività completate; Piano di ottimizzazione; Prospetto e planning dei finanziamenti innovativi.