



**Alla c.a.
Agenzia di sviluppo del territorio
Langhe Monferrato Roero S.C. a r.l.
Via Vivaro, 27
12051 Alba (CN)**

MODULO DI DOMANDA

“PROGETTI DI IMPRESA CANTIERABILI”

(i dati vanno espressi in €)

1. Informazioni sul richiedente

Settore (come da categoria ISTAT)

- industria artigianato turismo costruzioni servizi
 commercio Altro specificare.....

IL/LA SOTTOSCRITTO/A

Cognome e Nome.....

Nato/a a.....

prov. il

residente in

Via e n.

In qualità di legale rappresentante della ditta (denominazione e ragione sociale).

.....

Partita IVA

.....

Richiede, con la presente, la concessione dell'agevolazione prevista dal bando in oggetto per l'intervento di cui di seguito fornisce le informazioni richieste:

ALLEGATO B

2. DATI ANAGRAFICI SULLA SEDE LEGALE

Comune.....
C.A.P. Prov.....
Indirizzo
CCIAA..... Prov. Anno iscrizione
Telefono..... Fax E.mail.....

3. DATI ANAGRAFICI RIFERITI ALLA SEDE INTERESSATA ALL'INTERVENTO

Tipo di sede interessata: Unità locale Sede Occasionale
Indirizzo.....
Comune..... C.A.P..... Prov..... Codice ISTAT

Descrizione Attività (max 1 cartella)
.....
.....
.....
.....

Telefono Fax e-mail

Indirizzo al quale inviare la corrispondenza: Sede legale Unità locale

4 REFERENTI PER LA DOMANDA

Persone autorizzate ad intrattenere contatti con l'ente istruttore e erogatore
NOMINATIVO..... QUALIFICA (titolare, socio,..).....

RECAPITI TELEFONICI

ALLEGATO B

5. INFORMAZIONI SULL'INTERVENTO

5.1 L'intervento riguarda (indicare tutti i casi interessati):

- Acquisizione di macchinari e attrezzature innovativi
- Qualificazione ampliamento strutture
- Realizzazione nuove strutture
- Consulenze strategiche in azienda
- Altro (descrivere brevemente)

5.2 Indicatori di monitoraggio

Dipendenti attuali N°

Incremento previsto in seguito all'investimento N° di cui donne N°

Ricavi delle vendite e delle prestazioni relativi all'ultimo bilancio utile Euro

Incremento delle vendite previsto in seguito all'investimento Euro

Rispondere SI/NO ai seguenti quesiti.

L'eventuale risposta affermativa deve essere evidenziata nella descrizione (business plan allegato) dell'intervento e supportata da dettagliate motivazioni e, ove pertinente, da quantificazioni.

a) Il progetto incide positivamente sulla qualificazione del sistema aziendale SI NO

b) Il progetto incide positivamente sui ricavi all'export dell'azienda SI NO

Ricavi all'export prima dell'intervento Euro.....

Ricavi all'export dopo l'intervento Euro.....

c) Il progetto produce un miglioramento ambientale quantificato SI NO

d) Il progetto produce un miglioramento ambientale generico e non quantificabile SI NO

e) Il progetto non ha implicazioni ambientali dirette SI NO

ALLEGATO B

- f) Il progetto prevede l'aggregazione di più operatori economici SI NO
- g) Il progetto prevede azioni per favorire Pari Opportunità in azienda SI NO
- h) Il progetto prevede prodotti o servizi o processi produttivi innovativi SI NO

5.3 Breve descrizione dell'intervento (indicare in sintesi: contenuto dell'intervento; obiettivi; ricadute attese; motivare e quantificare gli indicatori di monitoraggio, completare la descrizione con altre informazioni ritenute utili)

.....
.....

6. TEMPI

Data di inizio progetto: / /
Durata prevista per la realizzazione: mesi
Data di conclusione progetto: / /

7. DETTAGLIO DELLE SPESE PER LE QUALI SI RICHIEDE IL CONTRIBUTO

VOCE DI SPESA	VALORI IN €.
Progettazioni, studi di fattibilità, check-up	
Macchinari, impianti e attrezzature innovativi	
Macchinari, impianti e attrezzature varie	
Hardware e software	
Brevetti	
Mezzi mobili	
Opere edili	
Arredo	
Altro	
TOTALE	

ALLEGATO B

7. QUESTIONARIO QUALITATIVO PER LE SOCIETA'

a) Quale sarà la percentuale di crescita/decrecita di fatturato per il prossimo anno?

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
<u>Decresce</u>	<u>Molto sotto la media (+)</u>	<u>Sotto la media (+)</u>	<u>Nella media (+/-5%)</u>	<u>Sopra la media (+)</u>	<u>Molto sopra la media (+)</u>

b) Quale sarà la percentuale di crescita/decrecita del fatturato estero nei prossimi due anni?

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
<u>Non confrontabili</u>	<u>Molto sotto la media</u>	<u>Sotto la media</u>	<u>Nella media (+) (+-5%)</u>	<u>Sopra la media (+)</u>	<u>Molto sopra la media (+)</u>

c) Posizionare sulla scala la quota di mercato dell'azienda con riferimento al settore di appartenenza.

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
<u>Marginale</u>	<u>Molto sotto la media</u>	<u>Sotto la media</u>	<u>Nella media (+-5%)</u>	<u>Sopra la media</u>	<u>Molto sopra la media</u>

d) Posizionare sulla scala l'incidenza di rischi specifici (norme, estero etc.) del settore

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
<u>Altissima</u>	<u>Alta</u>	<u>Media</u>	<u>Bassa</u>	<u>Minima</u>	<u>Ininfluente</u>

e) Assegnare sulla scala il posizionamento dei prodotti e servizi dell'azienda nel settore di appartenenza per costo, innovazione e gamma (con riferimento a qualità e innovazione di prodotto)

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
<u>Sotto media per C I G</u>	<u>Sotto media per 2 tra C I G</u>	<u>Nella media per C I G</u>	<u>Leader per 1 tra C I G</u>	<u>Leader per 2 tra C I G</u>	<u>Leader per C I G</u>

f) Con quale percentuale di clienti realizza l'80% del fatturato?

<u>6</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>5%≤</u>	<u>>5%, ≤20</u>	<u>>20%, ≤45</u>	<u>>45%, ≤65</u>	<u>>65%, ≤80</u>	<u>>80%</u>

ALLEGATO B

g) Con quale percentuale di fornitori realizza l'80% degli acquisti?

<u>6</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>5%<=</u>	<u>>5%,<=20</u>	<u>>20%, <=45</u>	<u>>45%, <=65</u>	<u>>65%, <=80</u>	<u>>80%</u>

h) Posizionare sulla scala la percentuale di transazioni di incasso e pagamento nell'anno con criticità/errori/ritardi

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
<u>Maggiore del 50%</u>	<u>Tra 30% e 50%</u>	<u>Tra 15% e 30%</u>	<u>Tra 5% e 15%</u>	<u>Tra 5% e 3%</u>	<u>Minore 3%</u>

i) Le responsabilità in azienda sono attribuite in maniera chiara e stabile?

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
<u>Si</u>	<u>In parte</u>	<u>No</u>	<u>Non è necessario</u>

j) Posizionare sulla scala l'adeguatezza del livello di qualificazione del management per compiti assegnati e responsabilità ricoperte (attuali e future)

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
<u>Total. Inadeguate</u>	<u>Molto inadeguate</u>	<u>Inadeguate</u>	<u>Sufficienti</u>	<u>Adeguate</u>	<u>Più che adeguate</u>

k) In quale misura è articolata la composizione del capitale?

<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>Almeno il 30% a terzi</u>	<u>Meno del 30% a terzi</u>	<u>0%, stiamo valutando</u>	<u>0% e No</u>

l) In quale misura è previsto un piano di sviluppo generazionale?

<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>
<u>Si</u>	<u>In parte</u>	<u>No, stiamo valutando</u>	<u>No</u>

ALLEGATO B

m) Posizionare sulla scala il livello di rotazione del personale “chiave” (per compiti assegnati e responsabilità ricoperte) espresso in termini di anni medi di permanenza in azienda

<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
1	1-3	4-6	6-10	11-15	>15

n) Quali strumenti di pianificazione a medio e lungo termine sono utilizzati in modo continuativo e strutturato in azienda?

o) Quali strumenti di pianificazione e controllo sono utilizzati in modo continuativo e strutturato in azienda?

p) Quali sono i rischi principali per l'azienda?

- Qual è stato l'utilizzo prevalente dei finanziamenti a breve sino ad oggi ottenuti dall'azienda?

8. ALLEGATI OBBLIGATORI PER TUTTI GLI INTERVENTI:

Offerte e/o conferme d'ordine, preventivi e schema dettagliato dei costi del progetto.

9. DOCUMENTI OBBLIGATORI DA ALLEGARE ALLA DOMANDA DI CONTRIBUTO

Allega al presente modulo di domanda la seguente documentazione ritenuta obbligatoria:

- N° 2 copie del business plan dell'iniziativa su supporto sia cartaceo che elettronico -cd rom- (come da schema riportato nella pagina seguente);
- N°2 copie del prospetto economico-finanziario su supporto sia cartaceo che elettronico -cd rom- (come da schema riportato nella pagina seguente);
- Curricula dettagliato dei soci, con fotocopia dei relativi documenti di identità;
- Copia del certificato di iscrizione alla C.C.I.A.A. e copia degli ultimi tre bilanci approvati;
- Altro (specificare).....

L'Ente gestore si riserva di chiedere qualsiasi ulteriore documentazione che si rendesse necessaria per l'istruttoria della pratica.

Datali,/...../.....

-----Timbro della società e firma del legale rappresentante

SCHEMA BUSINESS PLAN

Indice e argomenti

(Esplicitare al meglio ciascuno dei punti sotto indicati trasferendo tutte le informazioni ritenute idonee per permettere una corretta valutazione dell'idea/progetto)

1. Presentazione del progetto imprenditoriale

- 1.1 Descrizione dell'idea/progetto *(che bisogno soddisfa, come lo soddisfa e l'area geografica di riferimento)*
- 1.2 Presentazione della compagine imprenditoriale *(le esperienze pregresse del richiedente e/o dei soggetti costituenti la compagine societaria e le competenze relative al business)*

2. Il mercato e la concorrenza

- 2.1 La domanda di riferimento
 - *Definizione del cliente tipo: se intermedio (chi è/ quanti sono; dove sono, cosa fanno, che immagine hanno, chi sono i clienti abituali, che prezzi praticano), se finale (sesso, età, classe sociale, occupazione, reddito, stile di vita, immagine)*
- 2.2 Il sistema competitivo
 - *Specificare chi già offre questo prodotto/servizio, dove sono i concorrenti, cosa altro vendono, quanto vendono e a quale prezzo*

3. Il prodotto/servizio

- 3.1 Descrizione del prodotto/servizio
 - *Analizzare perché dovrebbero comprare da me. Il mio prodotto/servizio è innovativo o non è innovativo ma nell'area considerata non è presente, qual è il suo rapporto qualità/prezzo.*
- 3.2 Requisiti normativi necessari per l'esecuzione del progetto imprenditoriale ed eventuali vincoli.
 - *Tenere presente: disposizioni normative nazionali, regionali, comunali, vincoli ambientali, disposizioni di categoria, permessi e licenze*
- 3.3 Punti di forza o di debolezza del progetto

4. Risorse e organizzazione

- 4.1 Risorse attuali e esigenze future
 - *Specificare e commentare disponibilità attuali e fabbisogno di: risorse umane interne (personale) e esterne (servizi) e loro organizzazione, risorse materiali (gli investimenti), risorse finanziarie (i capitali) ed eventuali risorse pubbliche (agevolazioni e/o incentivazioni)*
- 4.2 I fabbisogni di sostegno allo start-up
 - *Definire il tipo di supporto richiesto all'Agenzia di Sviluppo nell'ambito dei servizi offerti dalla rete del progetto "Incubatore Diffuso". Specificare le principali esigenze (logistiche, economiche, organizzative, ecc.) che devono essere soddisfatte per far "decollare" il progetto.*

5. Dati economico-finanziari

- 5.1 **La dimensione economico-finanziaria**
 - *Descrivere i criteri di definizione e di stima dei principali dati riportati nel prospetto. In particolare: il fatturato previsto e la redditività, i costi di gestione, gli investimenti necessari, il capitale iniziale e il fabbisogno finanziario.*

Prospetto economico-finanziario (vedere pagina seguente)

ALLEGATO B

Prospetto economico-finanziario (importi in €)

STATO PATRIMONIALE

ATTIVO	Ultimo Bilancio (anno.....)	I anno previsione	II anno previsione
Rimanenze			
Altro attivo circolante			
Di cui: disponibilità liquide			
crediti vs. clienti			
altri crediti			
ratei e risconti			
Immobilizzazioni			
Di cui: immateriali			
materiali			
finanziarie			
TOTALE ATTIVO			
PASSIVO			
Passivo circolante			
Di cui: debiti a breve vs fornitori			
debiti a breve vs banche			
ratei e risconti			
Passivo a M/L termine			
Di cui: debiti a M/L termine			
Trattamento Fine Rapporto			
Fondi rischi e oneri			
Mezzi propri			
Di cui: Capitale sociale			
Riserve			
Utili (perdite) portate a nuovo			
Utili (perdite) dell'esercizio			
TOTALE PASSIVO			

CONTO ECONOMICO

CONTO ECONOMICO	Ultimo Bilancio (anno.....)	I anno previsione	II anno previsione
Fatturato (Ricavi delle vendite e delle prestazioni)			
Variazione delle rimanenze di prodotti finiti			
Altri ricavi e proventi			
A) VALORE DELLA PRODUZIONE			
Acquisti di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci			
Acquisizione di servizi, consulenze, utenze, trasporti, pubblicità ecc.			
Variazione delle rimanenze di materie prime e merci			
Personale			
Accantonamenti			
Ammortamenti			
Oneri diversi di gestione			
B) COSTI DELLA PRODUZIONE			
RISULTATO OPERATIVO (A - B)			
Proventi finanziari			
Interessi e oneri finanziari			
C) Proventi e oneri finanziari			
Proventi straordinari			
Oneri straordinari			
D) Proventi e oneri straordinari			
Risultato prima delle imposte (A - B + C + D)			
Imposte sul reddito d'esercizio			
Utile netto (perdita) dell'esercizio			

ALLEGATO B

PIANO FINANZIARIO per la copertura degli investimenti dell'iniziativa e del capitale di esercizio

<i>FABBISOGNO</i>	I anno previsione	<i>FONTI DI COPERTURA</i>	I anno previsione
Investimenti (immobilizzi materiali e immateriali)		Mezzi propri	
Capitale di esercizio		Agevolazioni pubbliche richieste e/o ottenute	
		Altri finanziamenti a m/l termine	
		Altre disponibilità (specificare)	
TOTALE FABBISOGNO		TOTALE FONTI	