



COMUNE DI BOLOGNA
SETTORE ECONOMIA E ATTIVITA' TURISTICHE
**AGEVOLAZIONI FINANZIARIE PER L'INSEDIAMENTO E LO SVILUPPO
DI IMPRESE PER LA QUALIFICAZIONE DELLA ZONA DI
"PIAZZA VERDI E DINTORNI"**

PROGETTO D'IMPRESA
TIPOLOGIA PROGETTO: IMPRESE ESISTENTI
PROGETTO

SETTORE DI ATTIVITA'

@RTEINBO	
COMMERCIO AL DETTAGLIO	
INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY	

BARRARE CON UNA X IL SETTORE DI ATTIVITÀ PRESCELTO

DATA DI PRESENTAZIONE ____/____/____

DATA DI COSTITUZIONE DELL'IMPRESA: ____/____/____ (SOCIETÀ COSTITUITA **DA PIÙ DI 12 MESI** DALLA DATA DI ESECUTIVITÀ DELLA DETERMINAZIONE DIRIGENZIALE DI APPROVAZIONE DEL BANDO OGGETTO DELLA DOMANDA P.G. N 76379/2006)

IL PRESENTE PROGETTO DI IMPRESA SI COMPONE DI NUMERO ____ PAGINE, DI CUI NUMERO ____ ALLEGATI.

FIRMA DEL PROPONENTE

INDICE DEL PROGETTO DI IMPRESA

1. SETTORE DI ATTIVITÀ DEL PROGETTO DI IMPRESA PROPOSTO	4
1.1 ARTIGIANATO ARTISTICO	4
1.2 COMMERCIO AL DETTAGLIO	4
1.3 INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY	4
2. FORMA GIURIDICA	5
3. LOCALIZZAZIONE DELL'IMPRESA: SEDE OPERATIVA	5
4. ASSETTO SOCIETARIO	6
5. IL GRUPPO IMPRENDITORIALE	6
6. STORIA DELL'IMPRESA	6
6.1 IL TEAM MANAGERIALE	7
7. LA FORMULA IMPRENDITORIALE	7
7.1 IL SISTEMA PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO	7
7.2 IL MERCATO OBIETTIVO (I CLIENTI)	8
7.3 LA STRUTTURA TECNICO - INDUSTRIALE E L'ORGANIZZAZIONE	8
7.3.1 LA STRUTTURA TECNICO - INDUSTRIALE	8
7.3.2 LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA E IL PERSONALE	9
7.3.3 ORARI DI PRESENZA NELLA SEDE OPERATIVA NELLA ZONA DI RIQUALIFICAZIONE ECONOMICA	10
7.4 LA CONCORRENZA	10
7.5 I MERCATI DI APPROVVIGIONAMENTO (I FORNITORI)	11
7.6 IL PIANO DI COMUNICAZIONE E DISTRIBUZIONE	11
8. LE PREVISIONI ECONOMICO- FINANZIARIE	11
8.1 DESCRIZIONE ANALITICA DEGLI INVESTIMENTI DA EFFETTUARE	11
8.1.1 PIANO DEGLI INVESTIMENTI AGEVOLABILI	13
8.2 RICAVI PREVISTI NEL TRIENNIO	15
8.2.1 VENDITE IN FATTURATO	15
8.2.2 VENDITE IN VOLUMI	15
8.3 CONTO ECONOMICO PREVISIONALE	16

8.3.1	CONTO ECONOMICO PREVISIONALE A MARGINE DI CONTRIBUZIONE	17
8.4	DETERMINAZIONE DEL FABBISOGNO FINANZIARIO LEGATO ALLA GESTIONE TIPICA E DELLA RELATIVAS COPERTURA FINANZIARIA	19
8.5	DESCRIZIONE DELLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO E DEL FABBISOGNO FINANZIARIO	21
8.6	AGEVOLAZIONI RICHIESTE PER CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO E FINANZIAMENTI A TASSO AGEVOLATO	22
8.7	INDICAZIONI PER LA COMPILAZIONE DEL PROGETTO DI IMPRESA	23

1. SETTORE DI ATTIVITÀ DEL PROGETTO DI IMPRESA PROPOSTO

1.1 ARTIGIANATO ARTISTICO

Fabbricazioni e Lavorazioni, non alimentari, inerenti: abbigliamento su misura; cuoio, pelletteria e tappezzeria; decorazioni; fotografia, riproduzione disegni e pittura; legno e affini; metalli comuni; metalli pregiati, pietre preziose, pietre dure; strumenti musicali; tessitura, ricamo ed affini; vetro ceramica ed affini; carta, attività affini e lavorazioni varie; conservazione e restauro.

Produzione e lavorazione alimentari sul posto, inerenti: pane e grissini e focacce ed altri prodotti da forno (ad esclusione di pizzerie d'asporto, piadinerie e crêperie); pasticceria, cacao e cioccolato, confetteria ed altri prodotti dolciari; gelateria; produzione di specialità gastronomiche tipiche in cui sono riconoscibili gli elementi tipici della cultura locale e regionale dell'Emilia Romagna (ad esclusione di pizza, piadine e focacce, crêpes, panini).

1.2 COMMERCIO AL DETTAGLIO

- commercio al dettaglio in esercizi di vicinato specializzati di prodotti gastronomici tipici in cui sono riconoscibili gli elementi tipici della cultura locale e regionale dell'Emilia Romagna ad esclusione di pizza, piadine e focacce, crêpes, panini.

- commercio al dettaglio in esercizi di vicinato specializzati di prodotti alimentari, ad eccezione di bevande e bibite alcoliche, quali: pane, pasticceria, dolciumi, latte e prodotto lattiero caseari, salumerie, caffè torrefatto, prodotti alimentari biologici, frutta e verdura biologici, olii, aceti, pesce e carni.

- commercio al dettaglio in esercizi di vicinato non alimentari: tessili, articoli di abbigliamento, calzature ed articoli in cuoio, mobili, articoli per illuminazione e articoli per la casa, elettrodomestici, apparecchi radio, televisori e strumenti musicali, ferramenta, colori, vernici, vetro, libri, cartoleria, profumeria, erboristeria, cancelleria e forniture per ufficio, macchine ed attrezzature per ufficio, ottica, fotografia, cinematografia, strumenti di precisione, orologi, gioielleria ed argenteria, giochi e giocattoli, articoli sportivi, biciclette, oggetti d'arte, decorazione, bigiotteria, tappeti, oggetti di antiquariato.

1.3 INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY

Progettazione/costruzione apparecchiature e sistemi per il controllo di impianti industriali

Progettazione/costruzione app. e sistemi per collaudo e controllo qualità' di produzione

Progettazione/costruzione app. e sistemi di misura e strumentazione

Progettazione/costruzione app. e sistemi per elettronica civile ed automazione

Progettazione/costruzione app. e sistemi biomedicali

Progettazione/costruzione app. e sistemi per il controllo e la salvaguardia ambientale

Progettazione/costruzione app. e sistemi per il controllo e l'automazione dei trasporti

Sviluppo software per applicazioni industriali (PC, embedded, LAN)

Sviluppo software per CAD/CAE/CAM

Progettazione/costruzione app. e sistemi di calcolo ed elaborazione delle informazioni

Progettazione/costruzione app. e sistemi di telecomunicazione

Progettazione/costruzione app. e sistemi per reti informatiche (fonia, dati)

Progettazione/costruzione app. per sistemi audiovisivi e computer graphics (CAD, CAE, CAM)

4. ASSETTO SOCIETARIO

Numero totale soci ____

Persone fisiche

N	Cognome	Nome	Data di nascita	Luogo di nascita	C.F.	Quota di capitale posseduta
1						
2						
3						
4						
5						

Persone giuridiche

N	Denominazione/ ragione sociale	Data di costituzione	Sede legale	P. I.V.A.	Quota di capitale posseduta
1					
2					
3					
4					
5					

5. IL GRUPPO IMPRENDITORIALE

- componenti del gruppo imprenditoriale e loro esperienze. Inserire il curriculum vitae dei componenti del gruppo imprenditoriale evidenziando:
 - studi compiuti
 - esperienze di lavoro
 - know how in relazione alle attività da realizzare
- posizioni nell'impresa

6. STORIA DELL'IMPRESA

Indicare: data di costituzione, eventuali acquisizioni effettuate, cambiamenti di proprietà, cambi di management, successione, lancio di nuovi prodotti, diversificazioni, momenti di rapido sviluppo o di crisi,

alleanze, ecc.). Indicare, inoltre, se l'attività nel settore dell'artigianato artistico, del commercio al dettaglio e information and communication technology è stata l'attività principale dell'azienda o se si configura come attività collaterale e secondaria dell'impresa.

Indicare inoltre le motivazioni che hanno portato i soci, nel caso di società, o il proponente, in caso di impresa individuale, alla presentazione del progetto di impresa. **Per le imprese già insediate nell'area che presentino progetti di riconversione dell'attività e/o riqualificazione dell'attività verso i settori indicati dal presente bando indicare il progetto di riqualificazione/riconversione nei suoi tratti distintivi, indicando i fattori di discontinuità rispetto alla precedente attività.**

6.1 IL TEAM MANAGERIALE

Indicare come si è costituito il team manageriale, quali competenze e quali esperienze sono state apportate dai singoli partecipanti, come e perché si è modificato eventualmente nel corso del tempo. Indicare, inoltre, come e perché le competenze del team manageriale sono funzionali allo sviluppo dell'attività esistente/di un'attività nuova.

7. LA FORMULA IMPRENDITORIALE

La formula imprenditoriale, sintetizza decisioni che possono essere ricondotte a tre categorie fondamentali:

- Che cosa s'intende vendere (ovvero il sistema di prodotto nelle sue componenti materiali, immateriali ed economiche);
- A chi si vuole offrire il prodotto/servizio (ovvero i segmenti di mercato ai cui si rivolge l'offerta);
- Come s'intende produrre e commercializzare (ovvero che tipo di struttura aziendale s'intende sviluppare).

I singoli elementi della formula imprenditoriale devono essere sviluppati in dettaglio nei paragrafi successivi.

7.1 IL SISTEMA PRODOTTO / SERVIZIO OFFERTO

*(Mettere in luce gli elementi che compongono il sistema di prodotto/servizio offerto. **Sviluppare solo i punti rilevanti per la propria attività***

Allegare eventuale documentazione che si ritiene utile per la comprensione del prodotto artigianale (foto, campioni, cd di presentazione,...) Solo per i progetti di impresa afferenti al settore dell'artigianato artistico.

- Descrizione del bisogno che s'intende soddisfare;
- Descrizione del prodotto/servizio offerto dall'azienda e dalle altre imprese che offrono eventuali prodotti o servizi complementari o correlati;
- Descrizione di tutti gli elementi che compongono il sistema di prodotto/servizio (**descrizione fisico tecnica, livello qualitativo, aspetti tecnologici, prezzo, condizioni di pagamento, gamma, servizi accessori e complementari, garanzia, ecc.**);
- Descrizione degli elementi innovativi del servizio/prodotto rispetto al mercato attuale;
- Motivi per i quali l'offerta è vantaggiosa per il cliente;
- Presenza di eventuali brevetti o licenze;
- Stadio di sviluppo del prodotto (progetto/prototipo, consolidato) ed indicazione dei costi, tempi per la completa messa a punto.

7.2 IL MERCATO OBIETTIVO (I CLIENTI)

*Mettere in luce gli elementi che caratterizzano il mercato obiettivo. **Sviluppare solo i punti rilevanti per la propria attività***

- Descrizione del mercato complessivo e dei suoi segmenti: qual è il mercato di riferimento (dimensioni a quantità e a valore); quali sono i segmenti più significativi;
- Dimensioni e prospettive di sviluppo del mercato complessivo;
- Descrizione delle caratteristiche del segmento o dei segmenti di mercato prescelti (tipologie di clienti e relativi bisogni). A solo titolo di esempio, si elencano di seguito possibili criteri di segmentazione per i beni di consumo e per i beni industriali:
 1. Per il mercato dei beni industriali: segmentazione geografica, economica (dimensione di clienti, settore di appartenenza, volumi acquistati, ruolo occupato nella catena produttiva e distributiva), caratteristiche organizzative dei clienti (semplici o complesse, imprenditoriali o burocratiche, ecc.) , benefici ricercati;
 2. Per il mercato dei beni di consumo: segmentazione geografica, socio demografica (capacità di spesa, professione svolta, ...), segmentazione per stili di vita, comportamento del consumatore, benefici ricercati;
- Potere contrattuale dei clienti: dimensione media dei clienti, numero di clienti, presenza di mercati alternativi, difficoltà per i clienti a passare da un fornitore all'altro;
- Dimensioni e prospettive di sviluppo del segmento/segmenti prescelti (tassi di crescita, determinanti della crescita, stagionalità/ciclicità) , dati a supporto delle proiezioni (risultati di ricerche di mercato, test effettuati, ecc.);
- Stima quantitativa del valore del segmento/i prescelti (fatturato, numero di clienti potenziali);
- Eventuale elenco principali clienti già acquisiti o con i quali è già stata instaurata una relazione;
- Proiezione geografica dell'attività dell'impresa (locale, regionale, nazionale, estero).

7.3 LA STRUTTURA TECNICO – INDUSTRIALE E L'ORGANIZZAZIONE

7.3.1 LA STRUTTURA TECNICO – INDUSTRIALE

*Descrivere la struttura produttiva e di ricerca e sviluppo: tipologia dei macchinari necessari, tecnologie utilizzate, loro costi, loro grado di produttività. **Sviluppare solo i punti rilevanti per la propria attività***

- Descrizione dell'eventuale processo produttivo (punti di forza ed aspetti critici, capacità produttiva in avvio e a regime), evidenziando le relazioni con gli investimenti proposti;
- Indicazione dei tempi, delle modalità e dei costi per la predisposizione dell'eventuale struttura produttiva;
- Descrizione della struttura di ricerca/sviluppo e progettazione evidenziando le relazioni con gli investimenti proposti;
- Descrizione delle tecnologie utilizzate e delle loro specificità rispetto a quelle presenti nel settore;
- Eventuali acquisizioni e sviluppo di brevetti;
- Scelte di make or buy;
- Accordi a livello produttivo;
- Modalità di approvvigionamento.

7. 3.2 LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA E IL PERSONALE

*Descrivere le scelte di organizzazione del personale. **Sviluppare solo i punti rilevanti per la propria attività***

- Numero e caratteristiche dei dipendenti e collaboratori (profilo professionale, esperienza, posizione ricoperta all'interno dell'azienda);
- Posizioni chiave ancora da ricoprire;
- Eventuale organigramma (diagramma che indichi le posizioni organizzative ed il relativo responsabile);
- Formazione del personale (indicare eventuali corsi di formazione del personale funzionali alla realizzazione del progetto d'impresa).

Personale già occupato in azienda alla data di presentazione della domanda.

(Descrivere ruolo e mansioni dell'occupazione indicata nella tavola sottostante)

N°	Profilo Professionale/ Attività svolta	Inquadramento: Dipendente e lavoratore a progetto	Inquadramento: socio che lavora a tempo pieno

Creazione di nuova (futura) occupazione derivante dal progetto (impegno ad assumere entro 24 mesi dalla data del provvedimento di concessione il personale, per profilo e quantità, indicati nella tabella sottostante):

(Descrivere ruolo e mansioni della nuova occupazione indicata nella tavola sottostante)

N°	Profilo Professionale/ Attività svolta	Inquadramento: dipendente o lavoratore a progetto	Inquadramento: socio che lavora a tempo pieno.

--	--

Indicare nello spazio sottostante il nominativo delle persone facenti parte della compagine societaria in possesso di laurea di 1° o secondo livello e la tipologia di laurea conseguita (persone laureate da non oltre 12 mesi dalla data di esecutività del presente bando P.G. N. 76379/2006)

N.	Nominativo	Specificare laurea di 1° o 2° livello E l'Università in cui si è conseguito il titolo	Tipologia ed eventuale specializzazione	Data Del conseguimento del titolo

7.3.3 ORARI DI PRESENZA NELLA SEDE OPERATIVA NELLA ZONA DI RIQUALIFICAZIONE ECONOMICA

(impegno ad assicurare la presenza di almeno un addetto nella sede operativa nella zona di riqualificazione economica per almeno 20 ore settimanali su almeno quattro giorni alla settimana)

Giorni della settimana	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
Orari di presenza nella sede operativa nella zona di riqualificazione economica							

7.4. LA CONCORRENZA

*Identificare i principali meccanismi competitivi e mettere in luce gli eventuali limiti presenti nell'offerta dei concorrenti sui quali s'intende puntare per acquisire quote di mercati. **Sviluppare solo i punti rilevanti per la propria attività***

- Concentrazione del settore e quote di mercato dei principali concorrenti: quanto è concentrato il settore, chi sono i concorrenti più importanti, che quota di mercato detengono;

- Profilo dei principali concorrenti (diretti e produttori di servizi/prodotti sostitutivi): chi sono, dove operano, a quali segmenti si rivolgono, con quale offerta, ecc.. Evidenziare, in particolare, i limiti dell'offerta dei concorrenti già operanti nel settore;
- Struttura economica del settore (economie di scala, importanza dell'esperienza, economie di scopo/raggio d'azione, costi di passaggio da un fornitore all'altro, livello di differenziazione del prodotto/servizio);
- Situazione e grado di turbolenza tecnologica del settore: quali sono le tecnologie prevalenti nel settore, quali sono le risorse critiche (umane, materiali, di relazione ...) per controllare le tecnologie, qual è la probabilità che possano essere sostituite da nuove tecnologie;
- Barriere all'ingresso nel settore: come s'intende superarle e come s'intende svilupparle una volta entrati nel settore.

7.5 I MERCATI DI APPROVVIGIONAMENTO (I FORNITORI)

*Questo paragrafo è rilevante solo nel caso in cui i fornitori presentino un elevato potere contrattuale o possano presentarsi rischi particolari connessi agli approvvigionamenti. **Sviluppare solo i punti rilevanti per la propria attività***

- Identificazione delle principali fonti di approvvigionamento: quali sono i componenti principali del prodotto e dove vengono approvvigionati;
- Descrizione delle principali caratteristiche delle fonti di approvvigionamento (qualità costante dell'offerta, affidabilità dei fornitori);
- Potere contrattuale dei fornitori: dimensione media dei fornitori, numero di fornitori, disponibilità di fonti di approvvigionamento alternative, livello di concorrenza tra i fornitori.

7.6 IL PIANO DI COMUNICAZIONE E DISTRIBUZIONE

*(Indicare le scelte compiute a livello di comunicazione e distribuzione. **Sviluppare solo i punti rilevanti per la propria attività**)*

- Politica di distribuzione: scelta dei canali distributivi, organizzazione della forza vendita, distribuzione fisica dei prodotti;
- Politica di comunicazione: tipologia degli investimenti in pubblicità, promozione delle vendite, direct marketing, utilizzo di Internet;
- Accordi di commercializzazione/distribuzione;
- Costi di commercializzazione.

8. LE PREVISIONI ECONOMICO FINANZIARIE

8.1 DESCRIZIONE ANALITICA DEGLI INVESTIMENTI DA EFFETTUARE

Descrizione analitica degli investimenti complessivi relativi alla costituzione e all'avvio della nuova attività, specificando investimenti già realizzati e da realizzare, individuando tempi di attuazione e finalità;

Descrizione analitica degli investimenti agevolabili per i quali si richiede il contributo a fondo perduto e il finanziamento agevolato ed individuazione della loro finalità e tempi di attuazione;

Per gli investimenti per cui si richiede il contributo a fondo perduto e il finanziamento agevolato allegare preventivi dettagliati.

Nei casi in cui si intenda sviluppare un progetto proprietario hardware/software sviluppando in proprio apparecchiature elettriche/ elettroniche e/o software, ecc. il progetto dovrà avere caratteristiche di originalità ed innovazione (rispetto ai prodotti commerciali ed open source

eventualmente esistenti sul mercato) da giustificare l'investimento proposto. Il progetto dovrà essere scomposto in moduli di chiara funzionalità operativa (approccio top down) ognuno dei quali valorizzato nei costi di sviluppo.

Occorre illustrare le caratteristiche del progetto proprietario come sopra indicato.

TABELLA DESCRIZIONE PROGETTO PROPRIETARIO

Modulo	Descrizione	Preventivo n.	Importo
Importo totale			

8.1.1 PIANO DEGLI INVESTIMENTI AGEVOLABILI

Dettaglio delle spese del progetto imprenditoriale al netto dell'I.V.A. a fronte dei quali si richiedono le agevolazioni. (Indicare gli investimenti, per i quali si chiede il contributo a fondo perduto e il finanziamento agevolato¹, descritti al punto precedente)

SPESE INVESTIMENTO per classe e tipologia	1° anno (Euro)	2° anno (Euro)	Totale (Euro)
A. Studi di fattibilità, progettazione esecutiva, direzione lavori, servizi di consulenza e assistenza²			
A.1 _____			
A.2 _____			
A.3 _____			
A.4 _____			
A.5 _____			
B. Acquisto brevetti, realizzazione marchi aziendali, acquisto licenze d'uso marchi aziendali, realizzazione di sistemi e certificazioni qualità/ambiente/responsabilità sociale, ricerca e sviluppo			
B.1 _____			
B.2 _____			
B.3 _____			
B.4 _____			
C. Opere murarie e assimilate comprese quelle per l'adeguamento funzionale dell'immobile e per la ristrutturazione dei locali³			
C.1 _____			

¹ Il totale delle agevolazioni finanziarie non potrà superare il 50% del totale degli investimenti ammessi nel rispetto dell'ammontare massimo delle agevolazioni concedibili a norma del bando.

² Le spese connesse alla realizzazione del Progetto di impresa non potranno superare il 10% del totale degli investimenti ammissibili. Le spese connesse alla realizzazione del Progetto di impresa non potranno comunque superare i 3.000,00. Importi superiori non saranno agevolati. Sarà comunque verificata la congruità di tale voce di spesa.

³ Le spese per l'adeguamento funzionale e/o per la ristrutturazione dei locali **devono essere strettamente funzionali all'attività di impresa, collegate ad altri investimenti a carattere produttivo**, e comunque, non possono superare il 70% del totale degli investimenti ammissibili.

C.2 _____			
C.3 _____			
C.4 _____			
C.5 _____			
D. Acquisto di impianti, macchinari e attrezzature nuovi di fabbrica			
D.1 _____			
D.2 _____			
D.3 _____			
D.4 _____			
E. Sistemi informativi integrati per l'automazione, impianti automatizzati o robotizzati, acquisto di software per le esigenze produttive e gestionali dell'impresa			
E.1 _____			
E.2 _____			
E.3 _____			
E.4 _____			
F. Investimenti per sicurezza dei luoghi di lavoro dipendente, dell'ambiente e del consumatore			
F.1 _____			
F.2 _____			
F.3 _____			
F.4 _____			
TOTALE			

8.2 RICAVI PREVISTI NEL TRIENNIO

Indicare i ricavi previsti (fatturato e volumi) per i prossimi tre anni, commentando sinteticamente le ipotesi effettuate e specificare in particolare i prezzi applicati al bene e/o servizio offerto).

8.2.1 VENDITE IN FATTURATO

Vendite per tipo di prodotto/servizio	1° anno (Euro)	2° anno (Euro)	3° anno (Euro)	Totale (Euro)
1. _____				
2. _____				
3. _____				
4. _____				
5. _____				
Totale Vendite				

8.2.2 VENDITE IN VOLUMI⁴

Vendite per tipo di prodotto/servizio	1° anno (Euro)	2° anno (Euro)	3° anno (Euro)	Totale (Euro)
1. _____				
2. _____				
3. _____				
4. _____				
5. _____				
Totale Vendite				

BREVE COMMENTO:

⁴ I volumi sono espressi secondo le unità di misura ritenute più significative rispetto al proprio business di riferimento

8.3.1 CONTO ECONOMICO PREVISIONALE A MARGINE DI CONTRIBUZIONE

(Redigere il prospetto di conto economico previsionale secondo lo schema di classificazione a margine di contribuzione sintetizzando/dettagliando ulteriormente le singole voci se significativo per la propria attività)

	Ultimo esercizio approvato (Euro)	1° anno (Euro)	2° anno (Euro)	3° anno (Euro)
A). Fatturato per prodotto/servizio				
a.1 _____				
a.2 _____				
a.3 _____				
a.4 _____				
C). Costi variabili				
b.1 Rimanenze iniziali				
b.2 Acquisto materie prime, semilavorati, prodotti finiti				
b.3 (-) Rimanenze finali				
b.4 Consumi vari ⁵				
b.5 Lavorazioni esterne				
b.6 Spese per prestazione servizi variabili ⁶				
b.7 Provvigioni				
b.8 Perdite su crediti				
C) Margine di contribuzione (A - B)				
D) Costi Fissi di struttura e di sviluppo (E + F)				
e.1 Salari e stipendi ⁷				
e.2 Contributi e oneri				
e.3 Accantonamento TFR				
e.4 Compenso ad amministratori				
e.5 Manutenzioni				
e.6 Ammortamento. Immobilizzazioni Materiali				

⁵ Consumi vari ad es: cancelleria, materiale di consumo

⁶ In tale voce sono ricomprese le spese per prestazioni di servizi variabili (es. servizio di trasporto, ...).

⁷ In tale voce è ricompreso il costo per il lavoro prestato in impresa dal titolare o dai soci.

e.7 Ammortamento Immobilizzazioni Immateriali				
E) Costi di struttura⁸				
f.1 Spese per servizi amministrativi e legali ⁹				
f.2 Utenze, canoni locazione immobili, premi assicurativi ¹⁰				
f.3 Spese generali				
f.4 Pubblicità, Promozione, Marketing ¹¹				
f.5 Ricerca e Sviluppo ¹²				
f.6 Formazione ¹³				
f.7 Sviluppo/manutenzion e sito				
f.8 _____				
f.9 _____				
F) Costi di sviluppo¹⁴				
G) Reddito operativo di gestione caratteristica (C-D)				
H) Oneri e proventi patrimoniali				
h.1) Affitti				
h.2) Interessi attivi				
h.3) Dividendi				
h.4) – Oneri patrimoniali				
I) Reddito Operativo (G+/- H)				
L) Oneri Finanziari¹⁵				
l.1) Di cui interessi sul prestito agevolato del Comune di Bologna				

⁸ Tale voce è data dalla somma dei dati contenuti nelle voci da e.1 a e.7 con riferimento a ciascun anno.

⁹ In tale voce sono comprese le spese fisse per servizi di consulenza ed assistenza all'attività amministrativa e legale dell'azienda (commercialista, servizio paghe e contributi, consulenza legale...).

¹⁰ In tale voce sono ricomprese le spese per utenze e canoni di locazione di immobili (considerate solo fisse) e i premi assicurativi.

¹¹ In tale voce sono comprese le spese fisse per servizi di pubblicità, promozione, commercializzazione, ecc.

¹² In tale voce sono comprese le spese fisse per servizi di progettazione e sviluppo che si configurano come costi di gestione dell'esercizio e non hanno una ricaduta pluriennale sui futuri esercizi.

¹³ In tale voce sono comprese le spese per formazione del personale.

¹⁴ Tale voce è data dalla somma dei dati contenuti nelle voci da f.1 a f.9 con riferimento a ciascun anno.

¹⁵ Con separata indicazione al punto l.1 degli interessi passivi pari allo 0,5% annuo da corrispondersi per il finanziamento a tasso agevolato sugli investimenti concessi dal Comune di Bologna.

	Ultimo esercizio approvato (Euro)	1° anno (Euro)	2° anno (Euro)	3° anno (Euro)
A) + Investimenti ¹⁶ (al netto del fondo ammortamento)				
a.1 fabbricati ¹⁷				
a.2 impianti e macchinari ¹⁸				
a.3 immobilizzazioni finanziarie				
a.4 marchi e brevetti, licenze, altri diritti di utilizzazione ¹⁹				
a.5 ricerca e sviluppo ²⁰				
a.6 realizzazione sistemi e certificazioni qualità/ambiente/responsabilità sociale ²¹				
a.7 spese capitalizzate ²²				
B) + Scorte				
C) + Crediti verso clienti				
D) + Altri crediti vari²³				
E) +/- Saldo banca				
F) +Cassa				
G) – Debiti verso dipendenti per TFR				
H) – Debiti verso fornitori				
I) – Altri debiti vari²⁴				
L) = Fabbisogno legato alla gestione tipica²⁵				

¹⁶ Tale voce è data dalla sommatoria dei valori corrispondenti ai punti da a.1 ad a.7 con riferimento a ciascun anno detratto il relativo fondo ammortamento ed è composta sia dagli investimenti già in presenti in azienda sia da quelli per i quali si richiede la concessione dell'agevolazione finanziaria.

¹⁷ Tra i fabbricati s'intendono anche le opere murarie e assimilate comprese nel piano degli investimenti agevolabili, alla voce C.

¹⁸ Tra gli impianti e macchinari s'intendono anche tutti quelli compresi nel piano degli investimenti agevolabili, alle voci D ed E.

¹⁹ Tra i brevetti, marchi e licenze d'uso marchi, s'intendono anche quelli compresi nel piano degli investimenti agevolabili alla voce B.

²⁰ Tra le spese di Ricerca e Sviluppo vanno inserite anche quelle indicate alla voce B del piano degli investimenti agevolabili.

²¹ In tale voce s'intendono la realizzazione dei sistemi di gestione e delle certificazioni inerenti la qualità, l'ambiente, la responsabilità sociale indicati alla voce B del piano degli investimenti agevolabili.

²² Tra le spese capitalizzate vanno inserite anche gli studi di fattibilità, progettazione esecutiva, direzione lavori ecc. indicati alla voce A del piano degli investimenti agevolabili unitamente agli investimenti per sicurezza dei luoghi di lavoro indicati alla voce F del medesimo piano.

²³ Ad esempio anche i crediti IVA

²⁴ Ad esempio anche i debiti IVA, debiti v/agenti, ecc.

²⁵ Tale voce è data dalla somma algebrica dei valori relativi ai punti da A ad I con riferimento a ciascun anno.

COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO LEGATO ALLA GESTIONE TIPICA

(Indicare come il fabbisogno finanziario legato alla gestione tipica è coperto).

	Ultimo esercizio approvato (Euro)	1° anno (Euro)	2° anno (Euro)	3° anno (Euro)
1) Capitale proprio²⁶				
a) finanziamento soci				
b) capitale sociale				
c) contributi in conto capitale				
d) risultato d'esercizio				
2) Finanziamenti²⁷				
e) Finanziamento agevolato				
f) altri finanziamenti medio/lungo termine				
TOTALE 1)+2)				

8.5 DESCRIZIONE DELLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO E DEL FABBISOGNO FINANZIARIO

(Spiegare sinteticamente **come si è pervenuti** alla determinazione delle principali voci di conto economico e del fabbisogno finanziario).

La sezione relativa alle previsioni economico finanziarie consta dei seguenti punti:

- Descrizione analitica degli investimenti relativi alla costituzione e all'avvio: definire le principali spese relative alla costituzione dell'impresa e all'avvio dell'attività;
- Descrizione del progetto proprietario in caso di sviluppo hdw, sw ecc.
- Descrizione analitica degli investimenti per i quali si chiede il contributo a fondo perduto e il

²⁶ Tale voce è data dalla sommatoria dei valori corrispondenti ai punti da "a" a "d" con riferimento a ciascun anno.

²⁷ Tale voce è data dalla sommatoria dei valori corrispondenti ai punti e ed f con riferimento a ciascun anno.

finanziamento agevolato; • Piano degli investimenti agevolabili; • Ricavi previsti nel triennio; • Vendite in fatturato • Vendite in volumi • Conto Economico Previsionale a Margine di Contribuzione • Determinazione del fabbisogno finanziario legato alla gestione tipica e della relativa copertura finanziaria
--

8.6 AGEVOLAZIONI RICHIESTE PER CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO E FINANZIAMENTI A TASSO AGEVOLATO²⁸

RICORDIAMO CHE:

- SARANNO AGEVOLABILI SPESE PER INVESTIMENTI (NELLA FORMA DI CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO E PRESTITO A TASSO AGEVOLATO) NEL LIMITE MASSIMO DEL 50% DELLE SPESE AMMESSE AD AGEVOLAZIONE.
- LE AGEVOLAZIONI FINANZIARIE CONCESSE SARANNO EROGATE PER IL 60% A PRESTITO A TASSO AGEVOLATO E PER IL 40% A FONDO PERDUTO.
- PER LE IMPRESE APPARTENENTI AL SETTORE ICT L'IMPORTO MASSIMO DELL'AGEVOLAZIONE CONCESSA È PARI 100.000 EURO (PRESTITO E CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO) PER LE SOLE SPESE PER INVESTIMENTI. PER LE IMPRESE APPARTENENTI AL SETTORE DEL COMMERCIO AL DETTAGLIO E DELL'ARTIGIANATO ARTISTICO L'IMPORTO MASSIMO DELL'AGEVOLAZIONE CONCESSA È PARI A 80.000 EURO (PRESTITO E CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO) PER LE SOLE SPESE PER INVESTIMENTI.
- IL CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO (SPESE PER INVESTIMENTI) NON PUÒ ESSERE RICHIESTO SINGOLARMENTE MA SOLO CONGIUNTAMENTE AL PRESTITO A TASSO AGEVOLATO.

	Importo richiesto (in Euro)	Importo richiesto (in %)
A) Finanziamento a tasso agevolato per spese per investimenti		
B) Contributo a fondo perduto per spese per investimenti		
A) + B) Totale agevolazioni finanziarie		

²⁸ Sul totale del piano degli investimenti agevolabili di cui alla tabella del punto 8.1.1.

8.7 INDICAZIONI PER LA COMPILAZIONE DEL PROGETTO DI IMPRESA

Il presente documento costituisce la base per la valutazione dei progetti d'impresa presentati unitamente agli allegati richiesti. Occorre quindi svilupparlo nei suoi differenti punti, seguendo la traccia proposta ed inserendo le righe di testo che si ritengono necessarie a soddisfare la richiesta informativa e compilando le tabelle proposte (le righe di testo inserite costituiscono solo un esempio, non sono assolutamente rigide e vincolanti).

Il progetto di impresa dovrebbe dare al lettore una chiara idea del progetto imprenditoriale e dell'opportunità di business che questo rappresenta.

Relativamente ai paragrafi ove compare la dicitura "**Sviluppare solo i punti che si ritengono rilevanti per la propria attività**", s'intende che il soggetto proponente l'iniziativa selezioni e sviluppi i punti più rilevanti per la propria business idea.

Il progetto di impresa deve essere sviluppato con un orizzonte temporale di almeno **3 anni**. I tre anni possono essere considerati:

- a partire dalla data di presentazione della domanda, se il soggetto proponente ha intenzione di avviare la sua attività immediatamente;
- a partire dalla data presumibile di chiusura dell'istruttoria (120gg dalla data di chiusura del bando);
- a partire dalla data di avvio dell'attività nella zona di riqualificazione economica;
- in ogni caso, in applicazione del D.M 267/2004, l'intervallo temporale consentito al soggetto beneficiario per realizzare investimenti è indicato nel bando oggetto della domanda al punto 4.2.1. **Il termine per sostenere gli investimenti è entro 24 mesi dalla data del provvedimento di concessione dell'agevolazione.**