



L'estratto che stai visualizzando
è tratto da un volume pubblicato su
ShopWKI - La libreria del professionista

[VAI ALLA SCHEDA PRODOTTO](#)

SOMMARIO

1. Le fonti di finanziamento per le PMI e le professioni

1.1.	PMI, Micro-PMI e Professioni al centro delle opportunità finanziarie nazionali ed europee	3
1.2.	Sistema bancario: verso nuovi modelli di gestione del rischio finanziario	20
1.2.1	Il sistema “ <i>In-house credit assessment system</i> ” (ICAS) della Banca d’Italia	24
1.3.	Strumenti finanziari per start up e sviluppo: crowdfunding, venture capital e business angel	27
1.4.	Qualificare la “PMI europea”: requisiti e modalità di calcolo.....	41
1.4.1	La Raccomandazione Europea	43
1.4.2	I criteri di calcolo	45
1.5.	Le professioni nel nuovo contesto economico	50
1.5.1	Il “Piano d’azione per le libere professioni”	50
1.5.2	Tessera professionale europea (PTE)	54
1.5.3	Equiparazione tra libera professione e impresa in Italia ..	55
1.6.	Le fonti finanziarie pubbliche: nazionali ed europee	65
1.7.	Gli strumenti offerti dalla normativa nazionale: finanziamenti, garanzie, contributi, credito d’imposta e <i>bonus</i> fiscale	66
1.7.1	Fondo Centrale di Garanzia	67
1.7.2	Ministero per lo Sviluppo Economico	69
1.7.3	Cassa Depositi e Prestiti (Cdp)	76
1.7.4	Mediocredito Centrale (MCC)	82
1.8.	Le fonti di finanziamento europeo e le novità della programmazione 2014-2020	83
1.8.1	I finanziamenti europei diretti	91
1.8.2	I finanziamenti europei indiretti (fondi strutturali e di investimento)	94
1.8.3	Gli strumenti finanziari	103

2. Programmazione UE 2014-2020: opportunità per PMI e professionisti

2.1.	Europa 2020: il futuro modello di sviluppo economico	109
2.2.	Inquadramento sistematico delle fonti europee: finanziamenti diretti, indiretti e strumenti finanziari	119
2.2.1	Fondi indiretti	121
2.2.2	Fondi diretti	122

2.3.	I settori di rilevanza ed i finanziamenti diretti per le PMI	127
2.3.1	<i>Horizon 2020</i>	130
2.3.2	Cosme (Programma competitività PMI)	147
2.3.3	<i>Life</i>	152
2.3.4	Europa Creativa	153
2.4.	IL Gruppo BEI-FEI	157
2.5.	Come trovare il bando (ed il finanziamento) giusto	164
2.6.	Il progetto europeo: caratteristiche e peculiarità	168
2.7.	Il portale UE per le PMI: istruzioni per l'uso	176
2.8.	Il ruolo del consulente aziendale: opportunità e prospettive di sviluppo	183
3.	Gli strumenti finanziari europei per le PMI	
3.1.	La logica dell'ingegneria finanziaria europea	191
3.2.	Inquadramento e classificazione tipologica	196
3.2.1	<i>Equity products (equity/venture capital)</i>	197
3.2.2	Strumenti ibridi di finanziamento (quasi <i>equity products</i>) ...	199
3.2.3	Strumenti di <i>risk sharing</i> (condivisione del rischio finanziario)	205
3.2.4	Prestiti	206
3.3.	Strumenti finanziari associati ai fondi diretti: <i>Horizon 2020</i> , <i>Cosme</i> , <i>Life</i> , Europa Creativa	206
3.4.	Strumenti finanziari associati ai fondi indiretti (e tecniche di cartolarizzazione)	211
3.5.	I portali di accesso agli strumenti finanziari: gli intermediari convenzionati	219
4.	Tecniche e strumenti di progettazione europea	
4.1.	La gestione del ciclo del progetto (PCM - <i>Project Cycle Management</i>)	225
4.2.	L'analisi degli <i>stakeholder</i>	242
4.3.	Gli strumenti della progettazione	248
4.4.	Metodologie di analisi: l'Albero dei Problemi e l'Albero degli Obiettivi	254
4.5.	Trasformare l'idea in progetto	263
4.5.1	La logica di intervento (<i>Logical Framework</i>)	266
4.5.2	Indicatori di performance "Smart"	271
4.5.3	Le ipotesi (condizioni)	274
4.5.4	Il Piano di Lavoro (<i>WBS, WP, Deliverables, Milestones</i>)	277
4.6.	Matrice di finanziabilità	281

5. Strumenti di pianificazione finanziaria europea

5.1.	La costruzione del <i>Budget</i> europeo	289
5.1.1	Principi generali e processo logico	290
5.1.2	Criteri di ammissibilità e di imputazione dei costi	293
5.1.3	Tecniche: <i>Work Breakdown Structure</i> (WBS)	296
5.1.4	Struttura del modello di <i>budget</i>	298
5.1.5	Come costruire un budget europeo	300
5.2.	<i>Business planning</i>	305
5.2.1	Dall'idea al piano economico finanziario	306
5.2.2	Caso reale: il <i>business plan</i> richiesto da un bando regionale .	313
5.2.3	La lettura del formulario	316

6. L'analisi finanziaria secondo i criteri europei

6.1.	Inquadramento generale	321
6.2.	Lo strumento <i>on line</i> : il <i>Financial Viability Check</i>	322
6.2.1.	Costruire il modello di <i>scoring</i> su <i>excel</i>	326
6.3.	Aree dell'analisi: liquidità, autonomia finanziaria, redditività e solvibilità	330
6.4.	Solidità finanziaria in "dieci passi"	341

7. SME INSTRUMENT: come presentare la domanda

7.1.	Caratteristiche dello strumento	345
7.2.	Trovare il bando SME-i	354
7.3.	<i>Identikit</i> della domanda/PMI vincente	357
7.4.	Come preparare la domanda (gli errori da evitare)	358
7.5.	I criteri di valutazione adottati dalla Commissione	368
7.6.	Caso reale: presentazione di una domanda SME-i in Fase 1	370

8. La gestione del progetto finanziato

8.1.	Criteri di gestione finanziaria del progetto (<i>Financial Kit</i>)	385
8.1.1	Contabilità	389
8.1.2	<i>Cash & Bank management</i>	391
8.1.3	Documentazione, archiviazione e compilazione	393
8.1.4	Modificazioni del contratto di finanziamento	395
8.1.5	Assenza di profitto (<i>no profit</i>)	396
8.1.6	Costi del personale	397
8.1.7	Viaggi & trasferte	399
8.1.8	Controlli e revisioni	402

9. Come rispondere ad un bando europeo (Call Fondi diretti)

9.1. Obiettivi e strumenti	407
9.2. I <i>workprogramme</i> , le direzioni generali, le agenzie esecutive ed i Punti di Contatto Nazionali (PCN)	407
9.3. Struttura del bando europeo: condizioni, modalità di accesso e partecipazione	410
9.4. La ricerca di <i>partner</i> : le strutture di sostegno	414
9.5. Ricerca e selezione del bando	418
9.6. Modalità di presentazione della domanda	420
9.6.1 Rispondere ad una <i>call Horizon 2020: step by step</i>	424
9.7. Redazione del <i>budget</i> : rispetto delle linee guida “ <i>financial guidelines</i> ” .	432
9.8. Valutazione e negoziazione della domanda	434
9.9. Il contratto (<i>grant agreement</i>) e il nuovo servizio di gestione contrattuale (<i>grant agreement</i>)	442
9.10. La rendicontazione dei progetti europei: un’opportunità per il professionista d’azienda	452

10. Fondi ESIF: nuove opportunità per le PMI

10.1. Cosa sono i nuovi fondi Esif: indiretti, strutturali, di investimento e di coesione	457
10.2. Nuova politica di coesione: criteri, priorità, obiettivi e beneficiari .	465
10.2.1 Undici obiettivi tematici e concentrazione tematica	470
10.2.2 Nuovo modello di <i>governance</i> partecipata e multilivello, organismi di gestione e controllo	472
10.3. La politica di coesione per l’Italia	477
10.4. Normativa per gli aiuti di stato	480
10.5. Programmazione regionale sui fondi ESIF	484
10.6. Il portale Inforegio e il portale <i>Open Coesione</i>	491
10.7. Specializzazione Intelligente Regionale	494
10.8. <i>Cluster</i> e PMI	499
10.9. Strumenti finanziari e di supporto agli ESIF: <i>Jaspers</i> , <i>Jasmine</i> , <i>Jeremie</i> e <i>Jessica</i>	501
10.9.1 <i>Jaspers</i>	502
10.9.2 <i>Jasmine</i>	504
10.9.3 <i>Jeremie</i>	507
10.9.4 <i>Jessica</i>	510
10.9.5 La Piattaforma Fi-Compass	512
10.10. Principi di Sinergia tra fondi diretti e indiretti (ESIF)	515
10.11. Piani operativi per lo sviluppo regionale (Por Fesr): un esempio dalla regione Veneto	527
10.12. Siti e tabelle riassuntive per tutti i Por Fesr regionali	539

11. Esempio pratico: come rispondere a un bando regionale

11.1. Motivazioni della scelta dell'esempio pratico	563
11.2. Il contesto del bando	571
11.3. Analisi del bando	580
11.4. Un caso reale: realizzazione di una struttura ricettiva	584
11.5. Criteri di valutazione	593
11.6. La procedura di presentazione della domanda	599
11.7. Riepilogo	604
11.7.1 Fonti normative	604
11.7.2 Le spese ammissibili	606
11.7.3 Tipologia di contributo	607
11.7.4 Forma e intensità delle agevolazioni concedibili	608

12. Esempio pratico: come rispondere a un bando europeo (fondi diretti)

12.1. Motivazioni della scelta dell'esempio pratico	611
12.2. Il contesto della <i>Call for Proposal</i>	612
12.3. Analisi del bando (<i>Call</i>)	616
12.4. Definizione dell'albero degli obiettivi per la costruzione della proposta	638
12.5. Individuazione degli <i>stakeholder</i> per la costruzione della proposta	639
12.6. Identificazione dei WP (<i>workpackages</i>) e dei <i>deliverable</i>	643
12.7. Elaborazione del Piano di Lavoro	648
12.8. Indicatori di realizzazione (esempi)	650
12.9. Costruzione del <i>budget</i> in dettaglio su file <i>excel</i>	650



L'estratto che stai visualizzando
è tratto da un volume pubblicato su
ShopWki - La libreria del professionista

[VAI ALLA SCHEDA PRODOTTO](#)