

ALLEGATO 3 – PIANO AZIENDALE PER LO SVILUPPO DELL'ATTIVITÀ AGRICOLA

INDICE

1. II PROCESSO PRODUTTIVO AZIENDALE
2. PROPOSTA PROGETTUALE DI SVILUPPO IMPRENDITORIALE E AZIENDALE
3. IL PROCESSO PRODUTTIVO E L'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE PREVISTE
4. IL MERCATO IN CUI OPERARE
5. L'ASSISTENZA TECNICA

1. II PROCESSO PRODUTTIVO AZIENDALE

Descrivere la situazione iniziale dei capitali aziendali dell'impresa agricola, mettendo in evidenza i seguenti aspetti:

Dati strutturali dell'azienda – descrizione terreni, fabbricati esistenti, con l'indicazione della categoria catastale, dotazioni, ecc.

Le colture praticate – metodi, pratiche, caratteristiche, ecc.

Gli allevamenti (se presenti) – specie, tecniche, ecc.

La trasformazione e la vendita diretta (se presente) – strutture, prodotti, metodi, ecc.

La diversificazione delle attività (se presenti) – agriturismo, didattica, energia da fonti rinnovabili, ecc.

2. PROPOSTA PROGETTUALE DI SVILUPPO IMPRENDITORIALE E AZIENDALE

Gli interventi proposti devono essere commisurati alla capacità produttiva aziendale prevista a conclusione degli investimenti.

Obiettivi – approfondire gli obiettivi strategici che l'azienda intende perseguire, gli investimenti che intende realizzare, ecc.

Tempi di realizzazione – per ogni obiettivo specificare i tempi di realizzazione previsti.

Tappe intermedie – specificare eventuali tappe intermedie utili al raggiungimento degli obiettivi.

Risultati attesi – descrivere lo scenario aziendale conseguente al raggiungimento degli obiettivi previsti.

Eventuale ricorso ad altre misure del PSR o agevolazioni.

3. IL PROCESSO PRODUTTIVO E L'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE PREVISTE

Descrivere dettagliatamente il processo produttivo dell'azienda dopo gli interventi, quantificando e descrivendo l'impiego delle risorse impegnate in ciascuna fase.

Descrivere le eventuali modifiche dell'assetto organizzativo.

4. IL MERCATO IN CUI OPERARE

Descrivere il contesto in cui si inserisce l'iniziativa imprenditoriale ed il mercato o i mercati relativi a tutti i prodotti/servizi offerti a cui intende riferirsi, dettagliandone le modalità.

Inoltre, per gli interventi che implicano effetti diretti sulla commercializzazione di prodotti aziendali:

descrivere il mercato in cui il proponente intende operare, le sue dimensioni (generale e target), l'ambito geografico di riferimento (es. Italia, Lombardia, Comune);

descrivere la clientela potenziale cui è destinato il prodotto/servizio offerto.

5. L'ASSISTENZA TECNICA

Descrivere le eventuali azioni di assistenza tecnica e le relative spese.