



---

**NAVODILO ZA PRIPRAVO OPERATIVNEGA  
PROGRAMA SKUPINE PROIZVAJALCEV**  
kot sestavni del vloge za pridobitev sredstev v okviru ukrepa št. 142

**Podpora za ustanavljanje in delovanje skupin proizvajalcev**

Ljubljana, December 2012

## NAPOTKI IN METODOLOŠKE PREDPOSTAVKE

Operativni program skupine proizvajalcev je namenjen vlagateljem ukrepa: »Podpora za ustanavljanje in delovanje skupin proizvajalcev«, kot vodilo in osnovni pripomoček pri vodenju projekta in spremljanju njegove uspešnosti.

Vlagatelji tega ukrepa so skupine proizvajalcev, ki:

1. združujejo ekološke kmetijske proizvajalce določenega ekološkega kmetijskega proizvoda za namene skupnega nastopa tega kmetijskega proizvoda na trgu. Namen te skupine proizvajalcev je, da se ustanovi za določeno vrsto ekološkega kmetijskega proizvoda oz. živila (npr.: ekološko mleko in mlečni proizvodi) in zagotovi povezavo vseh členov v verigi od pridelave, predelave in dajanja na trg. Ta skupina proizvajalcev ni omejena na območje in lahko združuje proizvajalce iz cele Slovenije.

ALI

2. združujejo ekološke kmetijske proizvajalce iz določenega območja Republike Slovenije za namene skupnega nastopa ekoloških kmetijskih proizvodov tega območja na trgu. Namen te skupine proizvajalcev je, da se ustanovi na določenem območju RS in združuje ekološke proizvajalce iz tega območja. Pri definiranju območja je pomembno, da se natančno določi območje katerega predstavlja skupina proizvajalcev. Območje določijo sami proizvajalci, vendar ne sme predstavljati več kot polovico celotnega območja RS. Namen je, da se na lokalnem območju aktivno združujejo ekološki proizvajalci in da do skupine čutijo tudi pripadnost.

ALI

3. združujejo proizvajalce določenega zaščitene posebnega kmetijskega proizvoda za namene skupnega nastopa tega proizvoda na trgu (zaščitena označba porekla, zaščitena geografska označba, zajamčena tradicionalna posebnost). Namen te skupine proizvajalcev je, da združuje proizvajalce določenih zaščitene kmetijskih proizvodov in deluje v interesu teh proizvajalcev in proizvodov. V kolikor skupina proizvajalcev predstavlja več različnih zaščitene kmetijskih proizvodov mora zagotoviti za vsako shemo kakovosti ločeno administrativno enoto, ki združuje proizvajalce te sheme kakovosti.

Upravičene sheme kakovosti Skupnosti znotraj tega ukrepa so:

- a. ekološka pridelava in predelava,
- b. zaščiteni kmetijski pridelki oziroma živila (zaščitena označba porekla, zaščitena geografska označba, zajamčena tradicionalna posebnost).

Vsebina operativnega programa skupine proizvajalcev predstavlja smernice skupini proizvajalcev glede:

- usklajevanja pridelave in predelave s povpraševanjem
- pospeševanja koncentracije ponudbe proizvodov iz shem kakovosti
- skupnega trženja pridelkov iz shem kakovosti
- cenovne politike proizvodov proizvajalcev, ki so v skupini proizvajalcev
- izvajanja skupnih projektov informiranja in promocije
- nadzora nad uporabo zaščitnega znaka oziroma simbola kakovosti.

Uspešnost skupin proizvajalcev vključenih v sheme kakovosti je v postavljanju jasnih pravil in strateških ciljev glede delovanja, povezovanja in skupnega trženja. Za uresničevanje skupnih ciljev skupine proizvajalcev je potrebno vzpostaviti partnerski odnos med vsemi člani in občutek pripadnosti skupini proizvajalcev. Z vzpostavitvijo jasnih pravil in strukture delovanja skupine proizvajalcev, s katerimi se vsi člani strinjajo se zagotovi dobra osnova za uspešno delovanje skupine proizvajalcev na trgu. Skupina proizvajalcev mora biti tržno naravnana in skrbeti za stalno prisotnost svojih proizvodov na trgu, kar doseže z dobro tržno in cenovno politiko. Uspeh skupine proizvajalcev in vseh

zastavljenih projektov je odvisen od vseh udeleženi v proizvodni verigi in od njihovega aktivnega sodelovanja.

### **Sestavni deli Operativnega programa**

Operativni program skupine proizvajalcev mora biti potrjen s strani članov skupine proizvajalcev. Operativni program skupine proizvajalcev mora biti pripravljen za obdobje prvih pet let od priznanja skupine proizvajalcev in mora biti sestavljen iz treh delov:

1. Petletne vizije razvoja skupine proizvajalcev (prvih pet let od priznanja skupine proizvajalcev). Vizija mora vsebovati vsaj:
  - a. Idejni načrt usklajevanja pridelave s povpraševanjem,
  - b. Idejni načrt pospeševanja koncentracije ponudbe in skupnega trženja kmetijskih pridelkov oziroma živil svojih članov,
  - c. Načrt priprave skupnega trženja, informiranja in promocije.
2. Letni projekt za skupine proizvajalcev, ki mora vključevati natančen načrt aktivnosti, ki se bodo izvajale v okviru projekta za določeno leto. V okviru šestega JR so do podpore upravičeni stroški, ki so nastali od 21.02.2013 do 30.6.2015. vlagatelj lahko vloži eno vlogo na šteti javni razpis za ukrep 142 in sicer lahko vloži za obdobje od:
  - ✓ 21.02.2013 do 31.12.2013 – vloži se en letni projekt k vlogi in sicer za leto 2013.
  - ✓ 21.02.2013 do 31.12.2014 – vložita se dva letna projekta k vlogi in sicer letni projekt za 2013 in letni projekt za 2014.
  - ✓ 21.02.2013 do 30.06.2015 – vložijo se trije letni projekti k vlogi in sicer za letni projekt za leto 2013, letni projekt za leto 2014 in letni projekt za leto 2015.
3. Načrt za doseg skupnega trženja proizvodov za vsaj 25% vrednosti celotne proizvodnje vseh članov skupine proizvajalcev.

### **Kaj vse zajema operativni program?**

V navodilih za izdelavo operativnega programa so nanizana poglavja. Podrobno je pojasnjeno, katere elemente/vsebine mora vsako poglavje zajemati.

Izdelovalcu je prepuščena odločitev, kateremu poglavju bo dal večjo in kateremu manjšo težo, zasledovati pa mora cilj, da bo operativni program pospeševanja zajemal vse podatke in informacije, ki so potrebne za celovito podobo sedanjih in bodočih poslovnih dogajanj vlagatelja.

Operativni program skupine proizvajalcev naj bo opisan na čim bolj jasen in razumljiv način in naj vsebuje naslednje elemente. Osnovna struktura operativnega programa skupine proizvajalcev je sestavljena iz:

- **Uvodnega dela** (Naslovna stran, kazalo, povzetek vsebine)
- **Glavnega dela** (Podatki o vlagatelju, o proizvodu/ih, o petletni viziji razvoja, o projektu(ih) za razpis, o načrtu za doseg skupnega trženja proizvodov preko skupine proizvajalcev za vsaj 25% vrednost celotne proizvodnje vseh članov skupine proizvajalcev)

V nadaljevanju so opisana vsa priporočena poglavja, ki naj jih vsebuje operativni program. Operativni program naj bo vsebinsko sestavljen po enakih točkah, ki so navedeni v nadaljevanju tega navodila za pripravo programa.

# **VSEBINA OPERATIVNEGA PROGRAMA**

## **1 NASLOVNA STRAN**

## **2 KAZALO**

## **3 POVZETEK VSEBINE PROGRAMA**

## **4 PODATKI O VLAGATELJU in PROIZVODU**

### **4.1 Podatki o vlagatelju**

### **4.2 Podatki o proizvodu ali proizvodih**

#### 4.2.1 Kategorija proizvoda

#### 4.2.2 Vrsta proizvodnje

#### 4.2.3 Vrsta sheme kakovosti

#### 4.2.4 Opis območja proizvoda oz. proizvodov iz sheme kakovosti

### **4.3 Poslovna analiza**

#### 4.3.1 Analiza trga

#### 4.3.2 SWOT analiza

## **5 PETLETNA VIZIJA RAZVOJA SKUPINE PROIZVAJALCEV – za prvih pet let od priznanja skupine proizvajalcev**

### **5.1 Petletna vizija delovanja skupine proizvajalcev (za prvih pet let od datuma priznanja skupine proizvajalcev)**

#### 5.1.1 Idejni načrt usklajevanja pridelave in predelave s povpraševanjem

#### 5.1.2 Idejni načrt pospeševanja koncentracije ponudbe in skupnega trženja pridelkov

#### 5.1.3 Idejni načrt priprave pravil skupnega trženja, informiranja in promocije proizvodov

#### 5.1.4 Idejni načrt priprave pravil glede cenovne politike skupine proizvajalcev

#### 5.1.5 Idejni načrt priprave pravil glede nadzora članov nad uporabo zaščitnega znaka oz. simbola kakovosti

### **5.2 Terminski plan petletne vizije delovanja skupine proizvajalcev (za prvih pet let od datuma priznanja skupine proizvajalcev)**

#### 5.2.1 Opis terminskega plana

#### 5.2.2 Terminski plan razdeljen po letih in po pričakovanih učinkih

### **5.3 Pričakovani rezultati izvajanja petletne vizije – peto leto od priznanja skupine proizvajalcev**

## **6 PREDLOŽEN(I) PROJEKT(I) ZA POVRAČILO STROŠKOV**

### **6.1 Namen projekta**

### **6.2 Projektne aktivnosti za dobo trajanja projekta**

### **6.3 Pričakovani rezultati projekta**

### **6.4 Interakcija z petletno vizijo**

### **6.5 Terminski plan predlaganega projekta**

### **6.6 Finančna konstrukcija izvedbe projekta**

#### 6.6.1 Predračunska vrednost projekta

#### 6.6.2 Finančna konstrukcija celotnega projekta po letih

#### 6.6.3 Produktivnost projekta

#### 6.6.4 Ekonomski učinek

## **7 NAČRT ZA DOSEGO SKUPNEGA TRŽENJA PROIZVODOV PREKO SKUPINE PROIZVAJALCEV ZA VSAJ 25% CELOTNE PROIZVODNJE VSEH ČLANOV**

# 1 NASLOVNA STRAN

Naslovna stran vsebuje naslednje informacije:

- Grafični znak skupine proizvajalcev (v kolikor je znak ustanovljen). Grafični znak skupine je neobvezen.
- Naziv operativnega programa
- Naziv vlagatelja (Ime pravne osebe)
- Naslov in kontakt vlagatelja (Ulica, hišna številka, pošta, telefonska številka, zakoniti zastopnik in kontaktna oseba)
- Številka projekta (prvi ali drugi ali tretji ali četrti ali peti vložen projekt)
- Leto priznanja skupine proizvajalcev s strani MKGP
- Upravičeno leto podpore (1.,2.,3.,4. in 5. leto od priznanja)
- Kraj, mesec in leto izdelave operativnega programa
- Podpis zakonitega zastopnika skupine proizvajalcev

Vzorčni primer uvodne strani:

(grafični znak vlagatelja – če obstaja)			
<b>Naziv operativnega programa</b> XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX			
Naziv vlagatelja: XXXXXXX			
Naslov vlagatelja: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX			
Naziv projekta: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX			
Številka projekta: _____			
Leto priznanja skupine proizvajalcev: _____			
Upravičeno leto podpore: _____			
Kraj, mesec, leto			
Pravni naziv skupine	Zakoniti zastopnik skupine	Podpis zak. zastopnika	Datum podpisa

## 2 KAZALO

Povzamejo se vsa poglavja in strani na katerih se poglavja nahajajo.

## 3 POVZETEK VSEBINE PROGRAMA

V povzetku jedrnato predstavimo celoten operativni program. Vsebuje naj informacijo o:

- (a) namenu programa - namenu petletne vizije in projekta,
- (b) trgu (ponudba in povpraševanje v povezavi s proizvodi iz shem kakovosti) ter o ciljni javnosti,
- (c) glavnih aktivnostih, ki se bodo izvajale v predloženem projektu,
- (d) ekonomskih učinkih ob koncu projekta.

## 4 PODATKI O VLAGATELJU IN PROIZVODU

Izdellovalec operativnega programa naj glede na vsebino vizije in predloženega projekta sam presodi prisotnost in obširnost posameznih točk.

### 4.1 Podatki o vlagatelju

- a) Naziv vlagatelja, status, naslov, zakoniti zastopnik, telefonska in fax. številka, elektronska pošta.
- b) Nosilec projekta oz. odgovorna oseba (priimek in ime, izobrazba, delovne izkušnje, trenutna zaposlitev, delovno mesto, direktna telefonska in elektronska pošta);
- c) Na kratko se opiše celotna veriga v kateri, se:
  - o navedejo in opišejo vsi člani skupine proizvajalcev in njihova vloga v verigi (veliki in mali proizvajalci, kmetje, predelovalni obrati, zadruga, obrtniki, trgovina, itd.) (tabela št. 1);

Tabela št. 1. podatki o članih skupine proizvajalcev (posameznih subjektih) (tabela po potrebi razširite)

Št.	Ime in priimek oz. Naziv pravne osebe	Naslov	Poštna številka in Kraj	Vloga v verigi (pridelava, predelava, prodaja)	KMG-MID	Certifikat (da/ne)	Proizvod trži (da/ne)
1							
2							
3							
...							

- o definira se organiziranost celotne verige (občni zbor, skupščina, ...),
- o opišejo se interesi znotraj verige, ki so lahko tudi različni; kako in kdo sprejema odločitve (upravni odbor, ...); ali je vsak člen verige aktivno vključen v delovanje skupine proizvajalcev in kako;
- o definira se število tržno usmerjenih članov skupine proizvajalcev od vseh včlanjenih v skupini proizvajalcev. Oцени se tudi trend interesa članov za tržno usmerjenost.

### 4.2 Podatki o proizvodu ali proizvodih

#### 4.2.1 Kategorija proizvoda

- Skupina navede kategorijo(e) proizvoda(ov), ki je (so) v shemi kakovosti ter navede še vrsto proizvoda oz. ime (npr.: kategorija je SADJE, vrsta proizvoda je JABOLKA oz. kategorija je SIRI, ime proizvoda je NANOŠKI SIR, itd.).
- V primeru večjega števila proizvodov, ki so vključeni v sheme kakovosti se najprej navede število proizvodov, ki je v določenih upravičenih shemah in kasneje se za vsak proizvod navede kategorijo in vrsto oz. ime.

#### 4.2.2 Vrsta proizvodnje

- Skupina navede vrsto proizvodnje s katero se člani skupine ukvarjajo. Navede se ali gre zgolj za pridelavo ali predelavo ali pridelavo in predelavo.

#### 4.2.3 Vrsta sheme kakovosti kmetijskega pridelka oz. živila in opis proizvoda

- Navede se vrsto sheme kakovosti, ki je osnova za pripravo vizije in projekta in pridobitev sredstev znotraj tega ukrepa. Upravičene sheme kakovosti so:
  - Zaščiteni kmetijski pridelki oz. živila:
    - Zaščiteni označba porekla oz. geografsko poreklo

- Zaščitena geografska označba oz. geografska označba
- Zajamčena tradicionalna posebnost oz. tradicionalen ugled
- Ekološka pridelava in predelava
  - Posameznega kmetijskega proizvoda oz. kategorijo proizvoda (npr. Mleko in mlečni proizvodi, jabolka in proizvodi iz jabolj, itd.)
  - Proizvodov iz določenega območja RS
- Na kratko se opišejo glavne lastnosti proizvoda iz sheme kakovosti oz. proizvodov iz shem kakovosti in njegove oz. njihove povezave z omenjeno shemo kakovosti.

#### **4.2.4 Opis območja proizvoda iz sheme kakovosti oz. proizvodov iz shem kakovosti**

Na tem mestu se definira iz vidika proizvodnje proizvodov iz shem kakovosti:

- območje kjer se proizvod iz sheme kakovosti proizvaja:
  - za skupine proizvajalcev, ki združujejo proizvajalce določenega ekološkega proizvoda se poudari, da je skupina proizvajalcev ustanovljena za proizvodnjo določenega proizvoda (navede se kategorija proizvoda in ime proizvoda). Kljub temu se opiše območje, ki zajema proizvodnjo tega proizvoda (npr. celotno območje RS, zahodni del RS, itd.);
  - za skupine proizvajalcev, ki združujejo ekološke proizvajalce iz določenega območja se:
    - natančno se definira območje pri katerem je potrebno natančno določiti meje območje katerega predstavlja skupina proizvajalcev. Območje določijo sami proizvajalci, vendar ne sme predstavljati več kot polovico celotnega območja RS. Namen je, da se na lokalnem območju aktivno združujejo ekološki proizvajalci in, da proizvajalci do skupine čutijo tudi pripadnost,
    - navede proizvode (kategorija in ime), ki se proizvajajo v skupini proizvajalcev.
  - Za skupine proizvajalcev, ki združujejo proizvajalce določenega zaščitene posebnega kmetijskega proizvoda (zaščitena označba porekla, zaščitena geografska označba, zajamčena tradicionalna posebnost) se:
    - Natančno definira območje pri katerem je potrebno natančno določiti meje območje katerega predstavlja skupina proizvajalcev.
    - Navede zaščitene proizvode (kategorija in ime), ki
- opišejo se osnovne značilnosti območja - natančno se določi tip območja kjer se proizvodi pridelajo oz. predelajo (normalna območja, gorska območja, druga območja z omejenimi možnostmi, območja s posebnimi ovirami) in vpliv tradicije, podnebja na proizvodnjo.

## 4.3 Poslovna analiza

### 4.3.1. Analiza trga - Opis ciljnega trga oz. ciljnih trgov za proizvode iz shem kakovosti ter opis ciljne javnosti

4.3.1.1. Opiše se ciljne trge, kjer se pojavlja(jo) proizvod(i) iz shem(e) kakovosti. Definirati je treba:

4.3.1.2. Ciljne prodajne trge,

4.3.1.3. Oceniti velikost/obseg prodajnih trgov (količinsko in vrednostno),

4.3.1.4. Oceniti trende razvoja trga(ov),

4.3.1.5. Opisati obstoječe prodajne poti in opredeliti ključne značilnosti,

4.3.1.6. Oceniti in opisati nabavne trge (npr.: ali obstaja zadostna količina osnovnih surovin predpisane kakovosti).

4.3.1.7. Oceniti obseg ciljnega trga po zaključenem projektu

4.3.1.8. Opiše se potencialne konkurente in osnovne razlike med konkurenti in vašimi proizvodi (ponudba in povpraševanje konkurenčnih proizvodov v korelaciji z vašimi proizvodi iz shem kakovosti).

4.3.1.9. Opiše se ciljno javnost-ciljne kupce, kateri so potencialni ciljni kupci vaših proizvodov. Definirati je treba:

1. Ciljno javnost in njihove zahteve (Ali so to končni potrošniki - posamezniki, gospodinjstva; ali so to organizacije kot kupci - podjetja, trgovska podjetja),
2. Oceniti parametre kakovosti oz. druge elemente, ki bi ciljno javnost zanimali pri vaših proizvodih (prehranske in nakupne navade v povezavi s zgoraj opisanimi ciljnimi trgi, preference kupcev, nakupna moč, itd.).

### 4.3.2 SWOT analiza (Analiza prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti)

SWOT analiza je analiza prednosti in slabosti vlagatelja v primerjavi s konkurenco ter priložnosti in nevarnosti vlagatelja glede na zunanje okolje v katerem deluje katero vpliva na vlagatelja. SWOT analiza se uporablja za namene načrtovanja strategije poslovanja in kot lastna samo analiza pred začetkom izvajanja projekta. Gre za metodo kjer preverimo, kje smo dobri in slabi, kaj lahko izboljšamo in kaj nam grozi. Tako se lahko podjetje pripravi na nevarnosti in izkoristi priložnosti, ki jih trg ponuja.

#### - *Prednosti in slabosti*

Z analizo prednosti in slabosti primerjamo konkurenčni položaj vlagatelja s ključnimi konkurenti na trgu. Potrebno je opraviti primerjavo s točno določenimi konkurenti. Pri tem se primerja proizvodni/storitveni program, stroške, promocijo, distribucijske poti, prodajno mrežo, cene, kadre, izkušnje, sposobnosti, ipd.

Z določitvijo prednosti, se navede vse notranje prednosti za katere se smatra da izboljšujejo oz. bi lahko izboljšale njegov konkurenčen položaj na trgu.

Z določitvijo slabosti, se navede vse notranje slabosti za katere se smatra da škodujejo oz. bi lahko škodovala njegovemu konkurenčnemu položaju na trgu.

Predlagamo, da se analiza prednosti in slabosti opravi (izpolni) v obliki tabele, kot jo prikazujemo v nadaljevanju:

Tabela št. 2: shema za opis prednosti in slabosti v primerjavi s konkurenti

Navedite primerjavo na naslednjih področjih	Opis možnih	
	PREDNOSTI	SLABOSTI
Izdelek/storitev	-	-
	-	-
	-	-



Nabavni in prodajni trg	-	-
	-	-
	-	-
Promocija	-	-
	-	-
	-	-
Cena	-	-
	-	-
	-	-
Kadri	-	-
	-	-
	-	-

(Po potrebi razširi tabelo)

- ***Priložnosti in nevarnosti***

Z analizo poslovnega okolja se opredeli priložnosti, ki se odpirajo glede na številne spremembe v okolju, kot tudi nevarnosti, ki prete vlagatelju.. Pri analizi se osredotočite na priložnosti in nevarnosti na naslednjih področjih:

a) Ekološko področje

Gre za ekološko proučitev obstoječih in predvidenih učinkov (proizvodov, učinkov, odpadkov, tudi ukrepov, informacij, ipd) podjetja na okolje, za ekološko proučitev obstoječih in predvidenih resursov in struktur podjetja ter za ekološko proučitev sedanjih in predvidenih vhodnih resursov podjetja, kot npr: surovin in materialov, energije, ipd. Pomemben je tudi vidik novih razvojnih možnosti za podjetje, kot je npr: razvoj novih, okolju prijaznih proizvodov.

b) Družbeno področje

Gre za proučitev okolja na področju družbenega življenja in dejavnikov kot so: vpliv politike, zakonodaje, izobraževalnega sistema, vere, kulture in način življenja ljudi na območju, ipd.

c) Tehnološko področje

Tehnološko področje je pomembna sestavina napredka vsake družbe. Tukaj gre za proučitev tehnologije na področju: opreme in naprav, ki je uporabna za proizvodnjo ali izvedbo storitev, ipd.

d) Ekonomsko področje

Gre za proučitev dejavnikov na področju: oskrbnega trga (priskrba surovin in materialov, delovne sile, kapitala, ipd) in prodajnega trga (cene na trgu, stroški, demografija - število prebivalcev na območju ter rast, zaposlitvene razmere in plače, ipd)

Pri določanju priložnosti, je potrebno analizirati svoje prednosti in ugotoviti ali se lahko na podlagi definiranih prednosti izkoristijo priložnosti. Prav tako je potrebno analizirati svoje slabosti in ugotoviti ali lahko z izkoriščanjem priložnosti izničijo svoje slabosti.

Pri določanju nevarnosti je potrebno definirati dejavnike, ki lahko v sedanjosti in prihodnosti pomembno vplivajo na vlagatelja. Nevarnosti za vlagatelja lahko imajo osnovo v boljši tehnologiji, uvajanju nadomestnih proizvodov, neugodnih ekonomskih trendih, restriktivni vladni politiki, drugih zunanjih dejavnikov. Zunanje nevarnosti vplivajo na bodoči položaj vlagatelja.

Predlagamo, da se analiza priložnosti in nevarnosti opravi (izpolni) v obliki tabele, kot jo prikazujemo v nadaljevanju:

Tabela št. 3: shema za opis priložnosti in nevarnosti

Navedite primerjavo na naslednjih področjih	Opis možnih	
	PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
Ekološko področje	- - -	- - -
Družbeno področje	- - -	- - -
Tehnološko področje	- - -	- - -
Ekonomsko področje	- - -	- - -

(Po potrebi razširi tabelo)

## **5 PETLETNA VIZIJA DELOVANJA SKUPINE OD DATUMA PRIZNANJA SKUPINE PROIZVAJALCEV**

Vlagatelj pred opisom vizije priloži spremno stran, ki jasno opredeljuje petletno vizijo. Spremna stran mora vsebovati vsaj spodnje podatke. V kolikor je potreba se spremna stran dodela.

Datum začetka in konca petletne vizije se napiše od datuma priznanja skupine proizvajalcev s strani MKGP do izteka petletnega obdobja. Vizija mora zajemati samo prvih pet let od priznanja skupine proizvajalcev. Če je skupina proizvajalcev ustanovljena že tri leta, kljub temu vloži vizijo za prvih pet let in se osredotoči predvsem na preostala leta do izteka petletnega obdobja. Za pretečena leta napiše že izvedene aktivnosti, ki usmerjajo cilje vizije.

# **PETLETNA VIZIJA DELOVANJA SKUPINE PROIZVAJALCEV ZA PETLETNO OBDOBJE OD DATUMA PRIZNANJA SKUPINE**

**Skupine proizvajalcev (Ime):** \_\_\_\_\_

**Za kmetijski pridelek oz. živilo (ime proizvoda):** \_\_\_\_\_, **ki je vključen v shemo kakovosti (navedite ime sheme):** \_\_\_\_\_.

**IN**

**Za kmetijski pridelek oz. živilo (ime proizvoda):** \_\_\_\_\_, **ki je vključen v shemo kakovosti (navedite ime sheme):** \_\_\_\_\_.

....

**Začetek petletne vizije (mesec, leto):** \_\_\_\_\_

**Zaključek petletne vizije (mesec, leto):** \_\_\_\_\_

**Zakoniti zastopnik skupine proizvajalcev (ime in priimek):** \_\_\_\_\_

**Nosilec izvajanja petletne vizije (ime in priimek):** \_\_\_\_\_

## **5.1 Petletna vizija delovanja skupine proizvajalcev za prvih pet let od priznanja skupine proizvajalcev**

Pri opisu petletne vizije se osredotočite na cilje, ki jih kot skupina želite doseči z načrtom, kako bo skupina postala bolj tržno naravnana in povezana. Za doseg tega se je treba pri petletni viziji osredotočiti na osnovne usmeritve glede povpraševanja in ponudbe, glede vzpostavitve vseh potrebnih notranjih pravil delovanja, glede trženja in nadzora nad uporabo zaščitnega znaka. Pri pripravi vseh idejnih načrtov upoštevajte realne potrebe in zahteve trga in potrošnikov. V okviru te točke:

- vlagatelja opiše vizijo za petletno obdobje delovanja skupine proizvajalcev od datuma priznanja skupine proizvajalcev in kakšne cilje želi skupina proizvajalcev doseči po pretečenem petletnem obdobju. Vizija in cilji morajo temeljiti na realnih zahtevah in potrebah proizvajalcev, trga in potrošnika.
- Na kratko se opišejo faze vlagatelja, ki se bodo izvajale v petletnem obdobju in bodo uresničevale cilje petletne vizije. Navedite katere faze bodo izpolnjevale določene cilje. Opišejo se osnovne usmeritve vsake faze in učinek na izpolnjevanje petletne vizije. Če je skupina ustanovljena že več let se opišejo aktivnosti, ki so že bile izvedene v preteklih letih, kakšni so bili realni učinki in kakšna so še potrebne faze za izpolnjevanje zastavljenih ciljev do izteka petletnega obdobja od priznanja skupine proizvajalcev.

### ***5.1.1 Idejni načrt usklajevanja pridelave in predelave s povpraševanjem***

Na kratko se vsebinsko in časovno opiše idejni načrt skupine proizvajalcev glede usklajevanja pridelave in predelave s povpraševanjem. Potrebno je vsebinsko in časovno predstaviti podlago kako bo skupina usklajevala pridelavo in predelavo s povpraševanje.

#### **5.1.1.1 Vsebinski opis idejnega načrta:**

Vsebinsko opišite cilje, ki jih želite doseči in faze, ki jih boste izvajali da dosežete zastavljene cilje v idejnem načrtu. Pri vsebinskem opisu in utemeljevanju zastavljenih ciljev se osredotočite na:

- trenutno in predvideno stanje povpraševanja proizvodov skupine proizvajalcev,
- situacijo glede trenutne ponudbe in predvidene ponudbe proizvodov skupine proizvajalcev (pridelava in predelava se posamezno opišejo),
- analizo trenutnega in predvidenega stanja in potreb.

Če skupina proizvajalcev predstavlja več proizvodov oz. kategorij je potrebno vsebinski opis razdeliti po smiselnih sklopih posameznih proizvodov oziroma kategorij.

#### **5.1.1.2 Časovni opis idejnega načrta:**

Časovno opišite izvajanje glavnih faz za uresničevanje idejnega načrta. Za skupine proizvajalcev, ki so že dale vloge in so ustanovljene že nekaj let naj to časovno utemeljijo v tej točki in jasno opišejo kateri cilji so bili izpolnjeni v prejšnjih letih in kaj se še bo izvajalo v preostalih letih do petletnega obdobja od priznanja skupine proizvajalcev.

### ***5.1.2 Idejni načrt pospeševanja koncentracije ponudbe in skupnega trženja pridelkov***

Na kratko se vsebinsko in časovno opiše idejni načrt skupine proizvajalcev glede doseganja koncentracije ponudbe in glede načinov skupnega trženja proizvodov skupine proizvajalcev.

#### **5.1.2.1 Vsebinski opis idejnega načrta:**

Vsebinsko opišite cilje, ki jih želite doseči in faze, ki jih boste izvajali, da dosežete zastavljene cilje v idejnem načrtu. Osredotočite se na vsebinski opis glede zagotavljanja skupnega trženja skupine proizvajalcev, kakšni bodo koraki in načini za skupno trženje. Pri vsebinskem opisu doseganja tega cilja in utemeljevanju se osredotočite na:

- trenutno stanje koncentracije ponudbe (opiše se kako člani skupine proizvajalcev tržijo proizvode, ali vsak proizvajalec posebej trži neodvisno od skupine ali že obstaja način skupnega trženja, itd.),
- ukrepi in koraki glede koncentracije ponudbe po letih za prvih pet let od priznanja skupine proizvajalcev.
- Analizo trenutne in predvidene situacije na trgu in potreb znotraj skupine proizvajalcev.

#### **5.1.2.2 Časovni opis idejnega načrta:**

Časovno opišite vse okvirne faze, ki se bodo v petletnem obdobju izvajale, da se doseže koncentracija ponudbe in skupno trženje proizvodov. Za skupine proizvajalcev, ki so že dale vloge in so ustanovljene že nekaj let naj to časovno utemeljijo v tej točki in jasno opišejo kateri cilji so bili izpolnjeni v prejšnjih letih in kaj se še bo izvajalo v preostalih letih do petletnega obdobja od priznanja skupine proizvajalcev.

### ***5.1.3 Idejni načrt priprave pravil skupnega trženja, informiranja in promocije proizvodov***

Na kratko se vsebinsko in časovno opiše idejni načrt skupine proizvajalcev glede priprave skupnih pravil skupine proizvajalcev o skupnem trženju, informiranju in promociji proizvodov. Idejni načrt priprave pravil mora temeljiti na dejanskem stanju na trgu in zahtev proizvajalcev.

#### **5.1.3.1 Vsebinski opis idejnega načrta:**

Vsebinsko opišite cilje, korake in usmeritve pravil skupnega trženja, informiranja in promocije proizvodov. Pri opisu glavnih načel skupine proizvajalcev glede trženja, informiranja in promocije naj se načelo utemelji z :

- zahtevami in potrebami trga po proizvodih skupine proizvajalcev,
- zahtevami in željami članov skupine proizvajalcev glede skupnega trženja, informiranja in promocije proizvodov.
- opisom aktivnosti , ki se bodo v petletnem obdobju izvajale, da se pripravijo pravila skupine proizvajalcev glede skupnega trženja, informiranja in promocije.

#### **5.1.3.2 Časovni opis idejnega načrta:**

Časovno opišite izvajanje glavnih faz za uresničevanje idejnega načrta. Za skupine proizvajalcev, ki so že dale vloge in so ustanovljene že nekaj let naj to časovno utemeljijo v tej točki in jasno opišejo kateri cilji so bili izpolnjeni v prejšnjih letih in kaj se še bo izvajalo v preostalih letih do petletnega obdobja od priznanja skupine proizvajalcev.

### ***5.1.4 Idejni načrt priprave in izvedbe pravil glede cenovne politike skupine proizvajalcev***

Na kratko se vsebinsko in časovno opiše idejni načrt skupine proizvajalcev glede priprave in izvedbe skupnih pravil skupine proizvajalcev o določevanju cenovne politike skupine proizvajalcev (na osnovi jasnih dodanih stroškov določena cenovna politika za proizvode iz skupine proizvajalcev).

#### **5.1.4.1 Vsebinski opis idejnega načrta:**

Vsebinsko opišite glavna načela cenovne politike skupine proizvajalcev in načini kako boste ta načela v praksi izvajali in nadzirali, kar bo podlaga za pripravo pravil. Pri določevanju glavnih načel in ciljev cenovne politike upoštevajte trenutno stanje na trgu in potrebe samih proizvajalcev.

#### **5.1.4.2 Časovni opis idejnega načrta:**

Časovno opišite okvirne faze, ki se bodo v petletnem obdobju izvajale, da se pripravijo in izvajajo pravila skupine proizvajalcev glede cenovne. Za skupine proizvajalcev, ki so že dale vloge in so ustanovljene že nekaj let naj to časovno utemeljijo v tej točki in jasno opišejo kateri cilji so bili izpolnjeni v prejšnjih letih in kaj se še bo izvajalo v preostalih letih do petletnega obdobja od priznanja skupine proizvajalcev.

### ***5.1.5 Idejni načrt priprave in izvedbe pravil glede nadzora članov nad uporabo nacionalnega oz. evropskega zaščitnega znaka oz. simbola kakovosti***

Na kratko se vsebinsko in časovno opiše idejni načrt skupine proizvajalcev glede priprave in izvedbe skupnih pravil skupine proizvajalcev o nadzoru certificiranih članov nad uporabo podeljenega nacionalnega ali evropskega zaščitnega znaka oz. simbola kakovosti.

#### ***5.1.5.1 Vsebinski opis idejnega načrta:***

Vsebinsko opišite glavna načela nadzora in uporabe podeljenega nacionalnega ali evropskega zaščitnega znaka oz. simbola kakovosti pri certificiranih proizvajalcih. Vsa predstavljena načela so osnova za pripravo pravil. Pri določevanju glavnih načel se osredotočite na število članov, ciljne trge, obstoječe embalaže, itd.

#### ***5.1.5.2 Časovni opis idejnega načrta:***

Načrt naj vsebuje okvirne faze, ki se bodo v petletnem obdobju izvajale, da se pripravijo pravila skupine proizvajalcev glede cenovne politike. Za skupine proizvajalcev, ki so že dale vloge in so ustanovljene že nekaj let naj to časovno utemeljijo v tej točki in jasno opišejo kateri cilji so bili izpolnjeni v prejšnjih letih in kaj se še bo izvajalo v preostalih letih do petletnega obdobja od priznanja skupine proizvajalcev.

## **5.2 Terminski plan petletne vizije**

### **5.2.1 *Opis terminskega plana***

Na kratko opišite terminski načrt izvedbe petletne vizije od datuma priznanja skupin proizvajalcev. Naštete vse faze, ki jih boste izvajali -začnite z fazami s katerimi boste najprej začeli in nadaljajte z naslednjimi fazami. Upoštevajte korelacije med fazami. V kolikor mora določena faza biti izvedena pred drugo fazo, to jasno opišite skupaj z razlogi.

Skupine proizvajalcev, ki so ustanovljene že nekaj let naj to upoštevajo pri opisu terminskega plana. Jasno opišite koliko let še ostane do petletnega obdobja od priznanja skupine proizvajalcev in kakšen je načrt za preostala leta. V terminskem načrtu jasno označite leta, ki so bila že izvedena. Za ta leta navedite že uresničene aktivnosti in cilje.

### **5.2.2 *Terminski plan razdeljen po letih in po pričakovanih učinkih***

Izpolnite priloženo tabelo št.4 z okvirno terminsko oceno izvedbe določenih faz in ciljev petletne vizije. Vizija je splošna ocena in se z leti lahko tudi prilagaja in spreminja v povezavi z zahtevami trga in potrošnikov. Izpolnjen terminski plan, bo osnova vlagateljem in ARSKTRP za uresničevanje ciljev petletne vizije in ugotavljanje usklajenosti s predloženim projektom skupine, za katerega vlagajo vlogo. Terminski načrt smiselno spremenite glede na leto priznanja in aktivnosti, ki so že bila izvedena.

Tabela št.4: terminski plan petletne vizije razdeljen po letih, fazah in pričakovanih učinkih. Označite leta, ki so že mimo in aktivnosti ter projekti, ki so že bila izvedena. Označite jih z obarvanjem tabel.

Cilji	Projekti	Faze	1. leto				2. leto				3. leto				4. leto				5. leto			
			1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4

(Tabelo po potrebi razširite)

Začetek petletne vizije (mesec in leto): \_\_\_\_\_

Konec petletne vizije (mesec in leto): \_\_\_\_\_



### **5.3 Pričakovani rezultati izvajanja petletne vizije – peto leto od priznanja skupine proizvajalcev**

Vlagatelj oceni učinek in rezultate, ki se bodo dosegli pri izvajanju petletne vizije ob zaključku petletnega obdobja. Oceni se:

- razlika med stanjem na trgu ob priznanju skupine, trenutnim stanjem na trgu (če trenutno stanje ni isto od stanja ob priznanju) in pričakovanim stanjem po petletnem obdobju
- razlika med stanjem ponudbe ob priznanju skupine, trenutnim stanjem ponudbe (če trenutno stanje ni isto od stanja ob priznanju) in pričakovanim stanjem ponudbe po petletnem obdobju
- porast povpraševanja po kakovostnih proizvodih, itd.

## 6 PREDLOŽEN PROJEKT ZA POVRAČILO STROŠKOV

V okviru šestega JR za ukrep 142 so do podpore upravičeni stroški, ki nastanejo do 21.2.2013 do 30.06.2015. Vlagatelj na šesti JR vloži največ eno vlogo in se sam odloči za obdobje za katero vlaga vlogo, in sicer od 21.02.2013 do 31.12.2013 ali od 21.02.2013 do 31.12.2014 ali od 21.02.2013 do 30.06. 2015. Glede na obdobje za katero se odloči k programu pospeševanja vloži en projekt za leto 2013 ali dva projekta za leto 2013 in 2014 ali tri projekte za leto 2013, 2014 in 2015. Za vsako leto mora izpolniti letni projekt po sledečih navodilih iz 6. točke tega navodila.

Vlagatelj pred opisom letnega projekta priloži spremno stran, ki jasno opredeljuje projekt s katerim se kandidira na razpis in leto projekta. Spremna stran mora vsebovati vsaj spodnje podatke. V kolikor je potreba se spremna stran dodela.

### PROJEKT ŠT.: \_\_\_\_\_ ZA KANDIDIRANJE NA V RAZPIS UKREPA 142

**Naziv projekta:** \_\_\_\_\_

**Skupina proizvajalcev (ime skupine):** \_\_\_\_\_

**Za kmetijski pridelek oz. živilo (ime proizvoda):** \_\_\_\_\_, **ki je**  
**Vključen v shemo kakovosti (navedite ime sheme):** \_\_\_\_\_.

**IN**

**Za kmetijski pridelek oz. živilo (ime proizvoda):** \_\_\_\_\_, **ki je**  
**Vključen v shemo kakovosti (navedite ime sheme):** \_\_\_\_\_.

...

**LETO IZVAJANJA PROJEKTA:** \_\_\_\_\_

Upravičen datum začetka izvajanja projekta (mesec, leto): \_\_\_\_\_

Zaključek izvajanja projekta (mesec, leto): \_\_\_\_\_

Zakoniti zastopnik skupine proizvajalcev (ime in priimek): \_\_\_\_\_

Nosilec predloženega projekta (ime in priimek): \_\_\_\_\_

Projekt je vezan na petletno vizijo in se predloži za obdobje od 21.02.2013 do 31.12.2013 ali od 21.02.2013 do 31.12.2014 ali od 21.02.2013 do 30.06. 2015. Projekt mora slediti petletni viziji skupine proizvajalcev in predvideti aktivnosti za vsako leto posebej in ne več kot do 30.06.2015.

### **6.1 Namen projekta**

Opiše se namen projekta in katere faze iz petletne vizije se bodo s tem projektom izvedle. Pri opisu namena se osredotočite na delovanje in organiziranost skupine proizvajalcev in prisotnost na trgu.

### **6.2 Projektne aktivnosti za dobo trajanja projekta**

Opišejo se samo upravičene aktivnosti, ki bodo podprte in se bodo izvajale v okviru tega projekta. V projekt se predstavijo samo upravičene aktivnosti iz JR in RD. Vsako posamezno aktivnost natančno opišite, kot tudi namen izvajanja te aktivnosti. Opišite kakšen je namen predlaganih aktivnosti v povezavi z zahtevami trga in potrošnika ter način kako bodo prispevale k uresničitvi zastavljenih ciljev.

Navedite naziv in podroben opis vseh načrtovanih projektних upravičenih aktivnosti iz JR ter opisati uresničevanje določenih faz in zastavljenih ciljev projekta in vizije z izvajanjem teh aktivnosti. V kolikor se aktivnost razdeli na več akcij je potrebno opisati vsako posamezno akcijo v okviru določene aktivnosti.

### **6.3 Pričakovani rezultati projekta (letna proizvodnja, tržna proizvodnja, donos in cena)**

Podrobno se opiše in izrazi v številkah rezultate in vplive projekta – povprečna letna proizvodnja (tabela št. 5), povprečna tržna proizvodnja in donos od prodaje (tabela 5.1, Tabela 5.2) in cen (tabela 5.3); predvideti je potrebno kako bo projekt izboljšal stanje na trgu.

Če skupina proizvajalcev zastopa več različnih proizvodov je potrebno za vse prevladujoče proizvode izpolniti spodnje tabele. Za količinsko manj pomembne proizvode jih je potrebno združiti po kategorijah in za vsako kategorijo izpolniti tabele. Iz tega se lahko potem določi skupna letna proizvodnja proizvodov in skupna tržna proizvodnja vseh članov skupine proizvajalcev. Potrebno je upoštevati podatke samo za tiste člane skupine proizvajalcev, ki izkazujejo, da svoje proizvode tudi tržijo. Pred vsako tabelo navedite za katere proizvode so podatki.

#### **6.3.1 Letna in tržna proizvodnja, donos in cena za proizvod: \_\_\_\_\_** (po potrebi to točko izpolnite za vsak proizvod)

Tabela št. 5: povprečna letna proizvodnja na dan 31.12. za preteklo leto na proizvajalca (v tonah oz. tisoč hektolitrih)

Proizvajalci kmetijskega pridelka oz. živila iz upravičene sheme kakovosti	Povprečna letna proizvodnja pridelka oz. živila na dan 31.12. v preteklem letu iz sheme kakovosti (v količinah)	Načrtovana letna proizvodnja kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti ob zaključku projekta na dan 31.12. za preteklo leto (v količinah)	Razlika
1.			
2.			
3.			
<b>SKUPAJ</b>			

Pod zaporednimi številkami se navajajo podatki za posamezne člane združenja (tabelo po potrebi razširite)

Tabela št. 5.1: Tržna proizvodnja (prihodek) in povprečni donos na proizvajalca pred izvajanjem aktivnosti

Proizvajalci kmetijskega pridelka oz. živila iz upravičene sheme kakovosti	Prihodki od kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti na dan 31.12. v preteklem letu (v EUR)			Stroški kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti na dan 31.12. v preteklem letu (v EUR)	Razlika - donos
	Prodana količina	Povprečna cena	Prihodek - tržna proizvodnja		
.					
1					
3.					
<b>SKUPAJ</b>					

Pod zaporednimi številkami se navajajo podatki za posamezne člane skupine (tabelo po potrebi razširite)

Tabela št. 5.2: Načrtovana tržna proizvodnja (prihodek) in donos po izvajanju aktivnosti

Proizvajalci kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti	Načrtovani prihodki od kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti na dan 31.12. za preteklo leto ob zaključku projekta (v EUR)			Načrtovani stroški od kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti na dan 31.12. v preteklem letu ob zaključku projekta (v EUR)	Razlika donos
	Prodana količina	Povprečna cena	Prihodek - Tržna proizvodnja		
.					
1					
2.					
3.					
<b>SKUPAJ</b>					

Pod zaporednimi številkami se navajajo podatki za posamezne člane skupine (tabelo po potrebi razširite)

Tabela št. 5.3: načrtovana cena posameznega proizvoda

Proizvajalci kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti	Povprečna cena na enoto prodanega proizvoda pred izvedbo aktivnosti	Povprečna cena na enoto prodanega proizvoda po izvedbi aktivnosti	Razlika
1.			
2.			
3.			
<b>SKUPAJ</b> ((1+2+...+n)/n)			

Pod zaporednimi številkami se navajajo podatki za posamezne člane združenja (tabelo po potrebi razširite)  
 Obrazložite način izračunavanja povprečne cene na enoto prodanega proizvoda .

#### 6.4 Interakcija s petletno vizijo

Natančno se navede katere dele petletne vizije predložen projekt izpolnjuje in katere cilje petletne vizije bo uresničil z izvedbo projekta.

## **6.5 Terminski plan predlaganega projekta**

Terminski plan projekta in načrt aktivnosti. Pri pripravi terminskega plana načrta aktivnosti projekta se upošteva, da je projekt predložen za obdobje od 21.02.2013 do 31.12.2013 ali od 21.02.2013 do 31.12.2014 ali od 21.02.2013 do 30.06. 2015 za skupine proizvajalcev. Vlagatelj pripravi terminski plan z načrtom aktivnosti predvidenim do največ 30.06.2012.

*Opomba:* V načrtu aktivnosti se ne navaja dejanskih datumov, ampak označi izvajanje aktivnosti po mesecih (jan, feb, mar, apr, itd). Prijaviteljem svetujemo, da v načrtu za vsak primer predvidijo tudi rezervni čas.. Prav tako je potrebno vključiti tudi mesece brez projektnih aktivnosti, tako v načrt aktivnosti, kakor jih treba vključiti tudi v trajanje projekta.

Načrt aktivnosti za izvedbo mora biti dovolj podroben, da omogoča pregled nad pripravo in izvedbo vsake aktivnosti. Načrt aktivnosti je treba pripraviti po naslednjem modelu:

Začetek aktivnosti predloženega projekta: \_\_\_\_\_

Zaključek aktivnosti predloženega projekta: \_\_\_\_\_

Projekt bo trajal \_\_\_\_ mesecev.

Tabelo po potrebi dopolnite z vrsticami in stolpci.

Tabela št.6: terminski plan izvedbe projektnih aktivnosti

Faza	Naziv aktivnosti	Posamezna akcij a znotraj aktivnosti	Obdobje projekta					
				...	...	...	...	...
1. Faza			x					
2. Faza			x					
...			x					

(Tabelo po potrebi razširite)

## **6.6 Finančna konstrukcija izvedbe projekta**

### **6.6.1 Predračunska vrednost projekta**

Glede na spodaj pripravljeno tabelo se opredeli predračunska vrednost projekta. Oceni se vsak upravičeni strošek in navede njegovo celotno vrednost z DDV, vrednost brez DDV, upravičene stroške, in zaproseno vrednost.

- celotna vrednost z DDV-jem predstavlja celotno vrednost projekta s katerim kandidirate na javni razpis, stroški pa so v skladu z upravičenimi stroški, navedenimi v javnem razpisu;
- vrednost brez DDV-ja predstavlja celotno vrednost z DDV-jem zmanjšano za vrednost DDV-ja;
- upravičeni stroški oz. zgornja priznana vrednost so stroški navedeni v razpisni dokumentaciji
- zaprošena vrednost predstavlja vrednost *brez DDV*, ki ne sme presegati zgornje meje na aktivnost in skupno ne sme presegati maksimalne zgornje meje na JR.

Tabela št. 7: opredelitev stroškov letnega projekta (dopolniti v skladu z opravičljivimi stroški). V tabelo lahko poljubno dodate vrsticem da se vsaka posamezna akcija lahko navede.

<b>LETO PROJEKTA</b>				
<b>Namen aktivnosti</b>	<b>Natančna navedba posameznih akcij znotraj posamezne aktivnosti</b>	<b>Vrednost z DDV</b>	<b>Vrednost brez DDV</b>	<b>Zaprošena sredstva</b>
<b>1. Stroški administrativnega delovanja skupine proizvajalcev</b>		€	€	€
1.1 Stroški usposodbitve prostorov		€	€	€
		€	€	€
1.2 Stroški registracije skupine proizvajalcev		€	€	€
		€	€	€
1.3 Stroški nakupa informacijske tehnologije in druge opreme, programske in strojne opreme in druge pisarniške opreme (našteti ves material).		€	€	€
		€	€	€
1.4 Stroški pospeševanja prodaje		€	€	€
		€	€	€
<b>2. Stroški stalne zaposlitev ene osebe za namene delovanje skupine proizvajalcev</b>		€	€	€
<b>3. Stroški priprave skupnih pravil o proizvodnji</b>		€	€	€
<b>4. Stroški priprave operativnega programa in splošni stroški (priprava vloge in operativnega programa, priprava zahtevkov za izplačilo)</b>		€	€	€
<b>5. Stroški nabave primerne opreme, ki je nujno potrebna za skupno trženje skupine proizvajalcev</b>		€	€	€
<b>SKUPAJ</b>		€	€	€



## 6.6.2 Finančna konstrukcija projekta

Glede na terminski plan in predračunsko vrednost projekta se prikaže vire financiranja in dinamiko zagotavljanja sredstev.

V tabeli se prikaže, kateri so poleg podpore še preostali viri financiranja:

- lastna sredstva;(navedite vire in dokazila o višini lastnega deleža sredstev);
- komercialna posojila (banke, oz. ostale finančne institucije, dobaviteljev...).

Za posojila se navede pogoje, pod katerimi bo posojilo najeto: realna obrestna mera, nominalna obrestna mera, način odplačevanja, obdobje odplačevanja, dolžina moratorija, način in stroški zavarovanja posojila, ipd. Priložite amortizacijski načrt odplačevanja posojila (zadošča izpis amortizacijskega načrta odplačevanja iz spletne strani kreditodajalca), ker so podatki o odplačilu glavnice in obresti vhodni podatki za bilanco uspeha in finančni tok.

Pri finančni konstrukciji je potrebno upoštevati, da so upravičeni stroški stroški, nastali v tekočem letu: od 21.2.2013 do vključno 30.06.2015.

Predvidena dinamika financiranja mora upoštevati določilo, da se zahtevki vlagajo od 1. 1. do 5. 10. in od 6. 11. do 31.12. Zahtevki, ki bodo poslani med 6. 10. in 5. 11., bodo zavrženi.

(Pri pripravi dinamike financiranja upoštevajte zgornja pravila.)

Tabela št. 8: finančna konstrukcija celotnega projekta z DDV v Eur

	<i>Celotna vrednost projekta z DDV</i>	<i>Struktura %</i>	<i>Dinamika financiranja (datum)</i>
			<i>zaktevek</i>
<b><i>Celotna vrednost projekta (z DDV) (a)</i></b>			
<b><i>Lastna udeležba: (b)</i></b> <b><i>b=a-c</i></b>			
- <i>posojilo</i>			
- <i>lastna sredstva</i>			
- <i>ostalo</i>			
<b><i>Zaprošena sredstva* (c)</i></b>			
<b><i>Vračilo vstopnega DDV (d)</i></b>			
<b><i>SKUPAJ</i></b>		<i>100%</i>	

V tabeli št. 9: se vnese podatke o tem:

1. kolikšen je dovoljen % podpore (5%, 4%, 3%, 2%, 2,5%, 2%, 1,5%),
2. kolikšna je letna tržna proizvodnja vseh članov skupine proizvajalcev na dan 31.12. za preteklo leto,
3. kolikšna je maksimalna dovoljena vrednost podpore (100.000 EUR, 80.000 EUR, 60.000 EUR, 50.000,00 EUR) in
4. kolikšna je izračunana vrednost predvidenih dodeljenih sredstev.

Pri izračunu dodeljenih sredstev je potrebno upoštevati finančne pogoje iz javnega razpisa in glede na višino letne tržne proizvodnje in leto podpore izbrati pravi procent podpore. V kolikor dodeljena sredstva presegajo maksimalno dovoljeno vrednost podpore se odobri maksimalna dovoljena vrednost podpore.

Tabela št. 9: Dodeljena sredstva

Letna tržna proizvodnja na dan 31.12. za preteklo leto v EUR (glej točka C4, celica 2d)	Dovoljen % podpore	Dodeljena sredstva podpore v EUR	Max. dovoljena vrednost v EUR (glej Javni razpis, VII Splošni finančni pogoji)

V tabeli 10 se navede podatke o tem kdaj se bo izstavil zahtevek Agenciji RS za kmetijske trge in razvoj podeželja. Dinamika se uskladi z nazivi aktivnosti. Pri dinamiki izstavitve zahtevka je potrebno upoštevati dejstvo, da se lahko aktivnosti izvajajo do 30.06.2015. Predvidena dinamika financiranja mora upoštevati določilo, da se mora zahtevek za izplačilo sredstev v tekočem letu poslati od 1.1. do 5.10 in od 6.12. do 31.12. Zahtevek, poslan med 6. oktobrom in 5. decembrom se zavrže.

Tabela št. 10: dinamika izstavitve zahtevka za izplačilo

Naziv aktivnosti in upravičenih stroškov	Od 21.2.2013 do 31.12.2013	Od 1.1.2014 do 31.12.2014	Od 1.1.2014 do 30.06.2015
	Datum izstavitve zahtevka (1.zahtevek)	Datum izstavitve zahtevka (2.zahtevek)	Datum izstavitve zahtevka (3.zahtevek)
<b>SKUPAJ</b>			

(Tabelo po potrebi razširite)

zahtevek	Datum zahtevka	Vrednost zahtevka
1		
2		
3		

### 6.6.3 Produktivnost projekta

Produktivnost projekta pokaže za koliko % se je povečala proizvodnja pridelka/živila/vmesnih proizvodov/ipd na koncu projekta glede na podatke pred začetkom projekta. V nadaljevanju se izpolni le tabelo, ki se nanaša na vaš status (status vlagatelja).

Tabela št. 11: produktivnost projekta

a) Izpolni skupina proizvajalcev za proizvajalce končnega kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti

		<b>v količinah</b>
1.	Povprečna letna proizvodnja končnega proizvoda iz sheme kakovosti na dan 31.12. v preteklem letu	
2.	Načrtovana letna proizvodnja končnega proizvoda iz sheme kakovosti ob koncu projekta	
3.	<b>Razlika v proizvodnji (2-1)</b>	
4.	<b>Produktivnost (3/1*100)</b>	

(Povzemite podatke iz Tabele št. 3 Povprečna letna proizvodnja na proizvajalca, vrstica »skupaj«)

b) Izpolni skupina proizvajalcev za proizvajalce vmesnih proizvodov iz sheme kakovosti

		<b>v količinah</b>
1.	Povprečna letna proizvodnja vmesnega pridelka na dan 31.12., ki je bil namenjen za proizvodnjo kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti, v preteklem letu	
2.	Načrtovana letna proizvodnja vmesnega pridelka, ki je bil namenjen za proizvodnjo kmetijskega pridelka oz. živila iz sheme kakovosti, ob koncu projekta	
3.	<b>Razlika v proizvodnji (2-1)</b>	
4.	<b>Produktivnost (3/1*100)</b>	

#### 6.6.4 Ekonomski učinek

Ekonomski učinek projekta pokaže koliko % predstavlja dobiček glede na prihodke od prodaje v obdobju projekta. Medtem, ko produktivnost prikazuje le količinsko vrednost proizvodnje, nam ekonomski učinek prikazuje ovrednoteno uspešnost prodaje.

Tabela št. 12: Izračun ekonomskega učinka:

<b>IZRAČUN EKONOMSKEGA UČINKA</b>	<b>Preteklo leto - na dan 31.12 za preteklo leto</b>	<b>Načrt ob zaključku projektnega obdobja</b>	<b>Učinek projekta</b>	<b>Učinek v %</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4 (3-2)</b>	<b>5 (4/2)*100</b>
<i>Povprečna letna PROIZVODNJA kmetijskega proizvoda iz sheme kakovosti na dan 31.12. v preteklem letu (a)</i>				
<i>Povprečna letna PRODAJA (prodana količina) kmetijskega proizvoda iz sheme kakovosti na dan 31.12. v preteklem letu (b)</i>				
<i>Prodajna cena kmetijskega proizvoda (c)</i>				
<i>Tržna proizvodnja na dan 31.12. za preteklo leto - Prihodek od prodaje kmetijskega proizvoda (d) (d=b*c)</i>				
<i>SKUPNI STROŠKI na leto (e)</i>				
<i>Skupni donos (g) (g = d-e)</i>				

**7 PETLETEN NAČRT ZA DOSEGO SKUPNEGA TRŽENJA  
PROIZVODOV PREKO SKUPINE PROIZVAJALCEV ZA VSAJ  
25% CELOTNE PROIZVODNJE VSEH ČLANOV**

Vlagatelj pred opisom NAČRTA priloži spremno stran, ki jasno opredeljuje, da gre za načrt dosege skupnega trženja proizvodov. Spremna stran mora vsebovati vsaj spodnje podatke. V kolikor je potreba se spremna stran dodela.

**PETLETEN NAČRT SKUPINE PROIZVAJALCEV:**

---

**ZA DOSEGO SKUPNEGA TRŽENJA PROIZVODOV  
PREKO SKUPINE PROIZVAJALCEV ZA VSAJ 25%  
CELOTNE PROIZVODNJE VSEH ČLANOV**

Datum začetka izvajanja načrta (mesec, leto): \_\_\_\_\_

Datum zaključka izvajanja projekta (mesec, leto): \_\_\_\_\_

Zakoniti zastopnik skupine proizvajalcev (ime in priimek):

\_\_\_\_\_

Nosilec in skrbnik nad izvedbo predloženega načrta (ime in priimek):

\_\_\_\_\_

Skupina proizvajalcev mora v fazi priprave projekta in vizije predvideti natančen načrt z jasnimi aktivnostmi, kako bo dosegla zahtevo glede skupnega trženja proizvodov skupine proizvajalcev preko skupine za vsaj 25% vrednost celotne proizvodnje vseh članov skupine. Skupina proizvajalcev mora z vsemi člani skupine proizvajalcev sprejeti načrt aktivnosti, ki bodo pripeljale do 25% deleža skupnega trženja preko skupine proizvajalcev.

### **7.1 Trenutno stanje skupine proizvajalcev glede skupnega trženja proizvodov skupine proizvajalcev**

Vsebinsko se opiše trenutno stanje na dan oddaje vloge, glede skupnega trženja proizvodov preko skupine proizvajalcev. Opiše se predvsem:

- trenutno stanje koncentracije ponudbe (opiše se kako člani skupine proizvajalcev tržijo proizvode, ali vsak proizvajalec posebej trži neodvisno od skupine ali že obstaja način skupnega trženja, itd.),

Če skupina proizvajalcev že izvaja določene aktivnosti, ki pripomorejo k skupnemu trženju opiše vse aktivnosti in načine kako to izvaja.

Če skupina proizvajalcev še ne izvaja nobenih aktivnosti, ki pripomorejo k skupnemu trženju jasno predstavi razloge zakaj, do tega še ni prišlo.

### **7.2 Vsebinski opis načrta skupine proizvajalcev za doseg skupnega trženja proizvodov preko skupine proizvajalcev za vsaj 25% celotne proizvodnje vseh članov.**

Vsebinsko opišite cilje, ki jih želite doseči in faze, ki jih boste izvajali, da dosežete zastavljene cilje v predloženem načrtu. Aktivnosti morajo biti konkretne in merljive ter morajo postopno omogočati skupno trženje preko skupine proizvajalcev in jasno nakazovati možnost doseči zastavljen cilj po petletnem obdobju od priznanja skupine proizvajalcev, ki je skupno trženje proizvodov preko skupine proizvajalcev za vsaj 25% delež celotne proizvodnje vseh članov. Pri vsebinskem opisu doseganja cilja načrta se osredotočite na:

- ukrepe in korake glede koncentracije ponudbe in skupnega trženja, ki se bodo izvajali projektno in bodo po zaključenem petletnem obdobju zagotovili vsaj 25% skupnega trženja vseh proizvodov članov preko skupine proizvajalcev (opiše se kakšni so cilji glede skupnega trženja in nastopa na trgu, kako se bo dosegel 25% delež skupnega trženja, itd.),
- opišejo se aktivnosti, ki se bodo izvajale za doseg zastavljenega cilja. Aktivnosti se razdelijo po letih (prvo, drugo, tretje, četrto in peto leto od priznanja skupine proizvajalcev) ter se jasno navedejo razlogi za takšno izvedbo aktivnosti. Za vsako leto posebej se ovrednoti dosežen procent skupnega trženja preko skupine proizvajalcev

### **7.3 Terminski plan po letih za doseg skupnega trženja preko skupine v višini 25% celotne proizvodnje vseh članov.**

Pripravi se terminski plan načrta po letih in predvidenih aktivnostih. Pri pripravi terminskega plana načrta po letih in aktivnostih se upošteva, da načrt zajema obdobje prvih pet let od priznanja skupine proizvajalcev. Terminski plan načrta je treba izpolniti za vsako leto posebej. V kolikor je skupina priznana že nekaj let se načrt kljub temu izpolni za že pretečena leta in se navede katere aktivnosti so že bile izvedene in kakšen je dosežen % skupnega trženja. Skupine, ki prvič vlagajo vlogo, za vsako leto predvidijo dosežen % skupnega trženja ob zaključku koledarskega leta.

Terminski plan načrta po letih in aktivnostih za izvedbo mora biti dovolj podroben, da omogoča pregled nad realno izvedbo in smotrnostjo vsake aktivnosti.

Začetek aktivnosti predloženega načrta: \_\_\_\_\_

Zaključek aktivnosti predloženega načrta: \_\_\_\_\_

Aktivnost	Januar	...	...	December	Predvidena oz. dosežena skupna tržna proizvodnja preko skupine na dan: _____ (v Eur)	Predviden delež vrednosti skupne tržne proizvodnje skupine proizvajalcev na dan 31.12. za preteklo leto (%)
<b>1. leto:</b> _____						
1.						
...						
<b>2. leto:</b> _____						
1.						
...						
<b>3. leto:</b> _____						
1.						
...						
<b>4. leto:</b> _____						
1.						
...						
<b>5. leto:</b> _____						
1.						
...						

Tabela se po potrebi dopolni!

#### **7.4 Planiran % skupnega trženja proizvodov preko skupine proizvajalcev ob koncu predloženega projekta**

Skupina pod to točko jasno navede planiran % skupnega trženja proizvodov preko skupine proizvajalcev, ki ga bo dosegla ob zaključku predloženega projekta vloženega na VI JR za ukrep 142.

Navede se planiran procent in s katerimi aktivnostmi se bo ta % dosegel ter kako se bo z drugimi projekti dosegel 25% vrednost skupnega trženja proizvodov preko skupine proizvajalcev.