

Allegato 1

**Piano Strategico della PAC (PSP) 2023/2027
Complemento Sviluppo Rurale (CSR) 2023/2027**

SRG02 - costituzione organizzazioni di produttori

ALLEGATO 1 - PIANO AZIENDALE

Allegato alla domanda di sostegno

1.Presentazione del soggetto proponente.....	3
1.1Dati identificativi dell'OP.....	3
1.2Estremi riconoscimento Reg. (UE) n. 1308/2013	4
2.Descrizione dettagliata della situazione iniziale dell'OP	5
3.Descrizione delle attività/investimenti da realizzare per il conseguimento degli obiettivi	5
4.Quantificazione degli indicatori di conseguimento degli obiettivi del piano a fine periodo di finanziamento.....	7
5.Cronoprogramma della attività, scandito per le singole annualità per le quali si chiede il sostegno, con indicazione del livello di conseguimento atteso degli obiettivi nell'annualità;.....	8
6.Dimensionamento finanziario del Piano;.....	9
7.Situazione dell'OP al termine del periodo di realizzazione del piano, per ciascun obiettivo.....	10

1. Presentazione del soggetto proponente

1.1 Dati identificativi dell'OP

Denominazione (Statutaria)			
Sigla		Cod. IT	
Forma giuridica			
Settore di attività			
Data d'iscrizione CCIAA		Numero REA	
Partita IVA		Codice fiscale (CUAA)	

Sede legale			
Indirizzo			
Comune			
CAP - Provincia			
Telefono		Cellulare	
e-mail			
PEC			
Sito web			

Sede operativa			
Indirizzo			
Comune			
CAP - Provincia			
Telefono		Cellulare	
E-mail /PEC (se diversa dalla sede legale)			

Eventuali sedi secondarie		
Indirizzo		
Comune		
CAP - Provincia		

Eventuale organismo nazionale di rappresentanza	
--	--

1.2 Estremi riconoscimento Reg. (UE) n. 1308/2013

Numero e data provvedimento ¹		
Settore di appartenenza		
CODICI NC		
N. iscrizione elenco nazionale		

¹ Nel caso l'OP non abbia ancora ottenuto il riconoscimento da parte della Regione Toscana, indicare la data di presentazione dell'istanza di riconoscimento.

Legale rappresentante OP		
	<i>(data elezione)</i>	<i>(data scadenza carica)</i>

2. Descrizione dettagliata della situazione iniziale dell'OP

(Descrizione dettagliata della situazione iniziale dell'OP in relazione agli obiettivi del bando con indicazione degli indicatori di contesto che definiscono, rispetto al singolo obiettivo, la situazione di partenza della OP.)

A. adeguamento della produzione e dei prodotti dei soci alle esigenze del mercato

descrivere la situazione di partenza e inserire almeno un indicatore (quantitativo) di contesto

B. incremento della commercializzazione in comune dei prodotti, compresi il condizionamento per la vendita, la vendita centralizzata e la fornitura all'ingrosso al fine di favorire l'aumento del valore della produzione commercializzata

descrivere la situazione di partenza e inserire almeno un indicatore (quantitativo) di contesto

C. definizione di norme comuni in materia di informazione sulla produzione, con particolare riguardo al raccolto e alla disponibilità dei prodotti e/o altre attività come lo sviluppo delle competenze imprenditoriali e commerciali o la promozione e l'organizzazione di processi innovativi

descrivere la situazione di partenza e inserire almeno un indicatore (quantitativo) di contesto

3. Descrizione delle attività/investimenti da realizzare per il conseguimento degli obiettivi

Per ogni obiettivo si devono descrivere chiaramente e dettagliatamente le attività poste in essere nel periodo di finanziamento per la completa realizzazione dello stesso.

A. adeguamento della produzione e dei prodotti dei soci alle esigenze del mercato

(descrivere le attività che si intendono implementare per il raggiungimento dell'obiettivo).

B. incremento della commercializzazione in comune dei prodotti, compresi il condizionamento per la vendita, la vendita centralizzata e la fornitura all'ingrosso al fine di favorire l'aumento del valore della produzione commercializzata

(descrivere le attività che si intendono implementare per il raggiungimento dell'obiettivo).

C. definizione di norme comuni in materia di informazione sulla produzione, con particolare riguardo al raccolto e alla disponibilità dei prodotti e/o altre attività come lo sviluppo delle competenze imprenditoriali e commerciali o la promozione e l'organizzazione di processi innovativi

(descrivere le attività che si intendono implementare per il raggiungimento dell'obiettivo).

4. Quantificazione degli indicatori di conseguimento degli obiettivi del piano a fine periodo di finanziamento

Gli obiettivi devono essere accompagnati dalla quantificazione di chiari indicatori quantitativi e misurabili (es. incremento del valore della produzione che si prevede di commercializzare; incremento del numero di aziende associate; incremento previsto quota di mercato; numero di aziende coinvolte nelle attività di formazione).

Obiettivo	Descrizione dell'indicatore/i in relazione all'obiettivo	Valore target dell'indicatore/i relativo/i all'obiettivo a fine periodo di finanziamento
a) adeguamento della produzione e dei prodotti dei soci alle esigenze del mercato		
b) incremento della commercializzazione in comune dei prodotti, compresi il condizionamento per la vendita, la vendita centralizzata e la fornitura all'ingrosso al fine di favorire l'aumento del valore della produzione commercializzata		
c) definizione di norme comuni in materia di informazione sulla produzione, con particolare riguardo al raccolto e alla disponibilità dei prodotti e/o altre attività come lo sviluppo delle competenze imprenditoriali e commerciali o la promozione e l'organizzazione di processi innovativi		

5. Cronoprogramma della attività, scandito per le singole annualità per le quali si chiede il sostegno, con indicazione del livello di conseguimento atteso degli obiettivi nell'annualità

Obiettivo	Attività	Anno/i di realizzazione attività	Descrizione indicatore/i di realizzazione in relazione agli obiettivi da raggiungere	Valore target dell'indicatore/i
a) adeguamento della produzione e dei prodotti dei soci alle esigenze del mercato	1)			
	2)			
	...)			
b) incremento della commercializzazione in comune dei prodotti, compresi il condizionamento per la vendita, la vendita centralizzata e la fornitura all'ingrosso al fine di favorire l'aumento del valore della produzione commercializzata	1)			
	2)			
	...)			
c) definizione di norme comuni in materia di informazione sulla produzione, con particolare riguardo al raccolto e alla disponibilità dei prodotti e/o altre attività come lo sviluppo delle competenze imprenditoriali e commerciali o la promozione e l'organizzazione di processi innovativi	1)			
	2)			
	...)			

6. Dimensionamento finanziario del Piano;

<i>Annualità del Piano</i>	<i>Percentuale applicata al valore della produzione commercializzata (VPC) annuale</i>	<i>VPC stimata</i>	<i>Contributo forfettario richiesto</i>
1	10%		
2	8%		

Si ricorda che:

- Il valore massimo in una annualità è pari a 100.000 euro.
- In ogni caso il valore del pagamento richiesto nell'annualità n dovrà essere minore di quello richiesto per l'annualità n-1.
- L'adeguatezza della stima del VPC dovrà essere dimostrata dalla relazione redatta da un tecnico competente di cui al punto 10.3 del bando.

7. Situazione dell'OP al termine del periodo di realizzazione del piano, per ciascun obiettivo

A. adeguamento della produzione e dei prodotti dei soci alle esigenze del mercato

(descrivere gli effetti e i risultati attesi al termine del periodo di realizzazione del piano aziendale, attraverso indicatori di risultato)

B. incremento della commercializzazione in comune dei prodotti, compresi il condizionamento per la vendita, la vendita centralizzata e la fornitura all'ingrosso al fine di favorire l'aumento del valore della produzione commercializzata

(descrivere gli effetti e i risultati attesi al termine del periodo di realizzazione del piano aziendale, attraverso indicatori di risultato)

C. definizione di norme comuni in materia di informazione sulla produzione, con particolare riguardo al raccolto e alla disponibilità dei prodotti e/o altre attività come lo sviluppo delle competenze imprenditoriali e commerciali o la promozione e l'organizzazione di processi innovativi

(descrivere gli effetti e i risultati attesi al termine del periodo di realizzazione del piano aziendale, attraverso indicatori di risultato)

Firma digitale del rappresentante legale