

RCDP

Program razvoja ruralne
konkurentnosti

Uspostavljanje klusterskih platformi i
implementacija poslovnih prijedloga

1) Uspostavljanje lokalnih Platformi sudionika u klasteru

- RCDP će biti implementiran kroz **razvoj lanaca vrijednosti na razini klastera**.
- **Klastere** čine skupine općina identificirane na osnovu zajedničkih karakteristika poljoprivredne proizvodnje i interesa, te mogućnosti za javno-privatnim partnerstvom.
- RCDP će poticati uključivanje siromašnih općina koje imaju potencijal da budu uključene u odabrane lance vrijednosti u kontekstu većih klastera općina. Programom je definirano djelovanje u pet odabranih klastera (regija) s uključenjem do 10 općina u svakom od njih.
- Općina može sudjelovati samo u jednom klasteru, a jedno domaćinstvo može imati koristi samo od jedne pod-sektorske intervencije.

- **Platforme sudionika u klasteru** se uspostavljaju s ciljem pružanja potpore razvoju klastera i odabranih lanaca vrijednosti na njihovim teritorijima i unapređenja konkurentnosti klastera.
- **BFP (Business Facilitation Partner)** – partner u olakšavanju poslovanja, kao ugovoreni service provider, izvršit će identifikaciju ključnih sudionika u LV-u i Platformi, moderirati procese razvoja i uspostavljanja i djelovati kao tajništvo Platforme.

Članovi Platforme: udruge proizvođača, zadruge, agro-biznisi/lideri, općine, NVO, financijske institucije, agencije lokalnoga ekonomskoga razvoja (LED-a) i ostali donatori koji djeluju u lancima vrijednosti.

- Oko 20-ak članova koji se okupljaju na dobrovoljnoj osnovi.

Platforme aktera na nivou klastera imaju zadatak da:

- (i) potvrde i dogovore se o ključnim prioritetnim aktivnostima za razvoj klastera;
- (ii) identifikuju i objedine zahtjeve otkuplivača za poljoprivrednim proizvodima, potražnju proizvođača za repromaterijalima, savjetodavnim uslugama i uslugama poslovnoga razvoja;
- (iii) identifikuju finansijske nedostatke i izvore sredstava;
- (iv) promovišu horizontalnu i vertikalnu integraciju među akterima lanaca vrijednosti;
- (v) koordiniraju pružanje usluga;
- (vi) osiguraju uključivanje siromašnih poljoprivrednih proizvođača, žena i mladih i unaprijede socijalnu dimenziju poslovnih prijedloga;
- (vii) prate napredak koji je postignut u svakom klasteru i njegov učinak na smanjenje siromaštva;
- (viii) identifikuju prepreke razvoju klastera i lokalna pitanja za dijalog o politikama.

Funkcioniranje Platforme

- Platforme će usvojiti pravilnik o funkcioniranju s jasnim odgovornostima u toku procesa predlaganja i izrade projekata, te utvrditi prava i obveze u zastupanju i pregovorima u ime svojih članova.
- Usvojiti agendu djelovanja Platforme: lista ciljeva i prioriternih aktivnosti (ulaganja u infrastrukturu i opremu, kriteriji za uključivanje siromašnih poljoprivrednih proizvođača, žena i mladih, neophodne studije za pod-sektorski razvoj, obuke za organizacijski i institucionalni razvoj, specifične obuke za proizvođače i sl.)

2) Poslovna fasilitacija i identifikacija poslovnih prijedloga

- **Poslovni prijedlozi (BP-i) – glavni instrument** RCDP-a i nositelja (partnera) BP-a pri planiranju, koordinaciji i ulaganju u zajedničko poslovanje i kapacitete
- Partneri BP-a: proizvođači, FO-e, lideri
- Priprema, financiranje i implementacija BP-a na razini klastera i podsektora – razni privatni i javni učesnici, općine, financijski sektor.
- PCU će pružiti pomoć (fasilitaciju) svim akterima u ovom procesu
- **Partner u olakšavanju poslovanja – BFP (Business Facilitation Partner):**
Ugovoreni servis provider za pomoć pri identifikaciji, izradi i implementaciji uključivih poslovnih prijedloga/planova

Uloga BFP-a

- Identifikacija održivih (izvodljivih) poslovnih prijedloga i podobnih partnera (lidere, FO-e) u jednom ili više od jednoga pod-sektora i olakšati sudionički proces identificiranja i razvijanja što je moguće više „win-win“ BP-a. Fokus na LV-i koji su specifični u klasteru.
- Podrška lokalnim vlastima u procesu uključivanja specifičnih ciljnih grupa (siromašni poljoprivredni proizvođači, žene i mladi) koji će imati koristi od projektnih inicijativa:
 - a) održati treninge i kampanje o načelima targetiranja (ciljanja)
 - b) pomoć klasterskim platformama u uspostavljanju pravednih i transparentnih kriterija odabira korisnika
 - c) izvršiti proces odabira korisnika

Identifikacija poslovnih prijedloga

- BFP-i će identificirati potencijalne predlagače BP-a i samo oni koji ispune kriterije podobnosti utvrđene projektom moći će nastaviti s pripremom poslovnog plana.
- RCDP će iskoristiti postojeću dinamiku LV-i u kojima privatni sektor aktivno uključuje male proizvođače, bilo kroz FO-e ili individualno.
- BP-i bit će razvijeni u skladu s tržišnim mogućnostima samog predlagača (inicijatora) poslovnog plana.
- Predlagači/inicijatori BP-a mogu biti: zadruge i udruge proizvođača, te otkupljivači, preradaivači, izvoznici (tkz. lideri) i drugi posrednici koji su povezani s farmerskim organizacijama i od njih otkupljuju proizvode.
- BFP je dužan razjasniti principe izrade BP-a i pružiti tehnički pomoć pri izradi i implementaciji poslovnih planova. Predlagač BP-a bit će ZADUŽEN ZA IZRADU poslovnih planova i u proces izrade uključiti sve relevantne aktere.

Minimalni kriteriji odabira - Tko može dostaviti poslovnu ideju?

- Udruženja/Zadruga, ako:

posluju u skladu sa trenutnim legislativama; imaju uspostavljen barem jedan kanal distribucije (ugovori s otkupljivačima); broj članova/kooperanata (evidencija o članstvu); biti otvorene i voljne proširiti članstvo i dopirati do novih poljoprivrednika, osobito žena i mladih; biti otvorene i voljne poboljšati svoje usluge.

- Agrobiznisi, ako:

mogu dokazati know-how/znanje, tehničku ekspertizu i ekonomsku aktivnosti u podsektoru (podaci o tržišnom udjelu); korištenje standarda u poljoprivrednoj proizvodnji; pridržavanje drugih standarda vezanih za rad i zapošljavanje; poslovne strategije zasnovane na dugoročnim ulaganjima i održivim poslovnim odnosom s dobavljačima (proizvođačima, sakupljivačima, PA-ima i zadrugama); i pokazati predanost da se uspostavi dugoročni poslovni aranžman sa siromašnim malim proizvođačima i sakupljivačima.

Što poslovna ideja može obuhvatiti kroz strategiju razvoja LV-a?

- Podizanje proizvodnih procesa/proizvoda na višu razinu (raditi „više i bolje“ – povećanje obima i kvaliteta)
- Funkcionalno poboljšanje – dodavanje nove vrijednosti u LV (prerada, klasiranje, marketing, prijevoz...)
- Formaliziranje horizontalnih i vertikalnih integracija (kroz ugovore) između organiziranih proizvođača i kooperanata s udrugama i zadrugama, između prerađivača i njihovih kooperanata

VAŽNO:

svaka predložena poslovna ideja, a kasnije i plan mora jasno ukazivati na uključivanje ciljne grupe projekta u LV-i (siromašni poljoprivredni proizvođači, žene i mladi) i koristi koje će imati od zajedničkog ulaganja i intervencija.

Prihvatljive aktivnosti i usluge u BP-u

- tehničke savjetodavne usluge i obuke za proizvođače (otkupljivače) da usvoje ili unaprijede tehnologije i poljoprivredne (otkupne) prakse;
- uvođenje i obnavljanje certifikata i zadovoljavanje standarda kvaliteta kupaca i/ili krajnjeg tržišta (e. g. Global Gap, Organska proizvodnja, HACCAP, ISO, i drugi);
- poljoprivredne investicije koje će osigurati proizvodnju (sadnice, zaštitna sredstva, đubriva, sistemi za navodnjavanje na farmi, itd.);
- investicije u kolektivnu proizvodnu infrastrukturu i opremu kao što su otkupni centri, skladišta, oprema za transport i finalnu doradu kao što je klasiranje, sortiranje, sakupljanje, te prerada proizvoda malih proizvođača, pod uvjetom da su u vlasništvu FO-a;
- Institucionalno i organizacijsko jačanje UP-a i zadruga;
- usluge poslovnog razvoja kako bi se jačali kapaciteti UP i zadruga u pogledu poslovanja;
- usluge poslovnog razvoja i podrška (npr. sufinanciranje poslovnih putovanja, učešće na sajmovima) za agrobiznise.

Tko vrši ocjenjivanje BP-a?

- PCU će uspostaviti neovisno tijelo, tzv. **Komisiju za ocjenu poslovnih planova (BPAC)**
- Komisija će biti sastavljena od tri do četiri člana: predstavnik razvojne organizacije sa snažnim fokusom na siromašne; predstavnik financijske institucije; specijalista za agrobiznis angažiran da daje savjete projektu i kad je potrebno specijalista za LV.
- Komisija će razmotriti održivost i usmjerenost na siromašne svakog poslovnog plana i dati mišljenje u pisanoj formi PCU-u.
- Mišljenje može biti pozitivno, nakon čega se BP dostavlja na konačno usvajanje.
- Ako je BP djelimično pozitivno zbog neispunjavanja standarda kvaliteta, on se dostavlja nazad predlagaču BP-a s konkretnim preporukama za poboljšanje.

Glavni kriteriji za vrednovanje BP-a:

- formalno prihvaćanje i posvećenost aktera koji su uključeni u poslovne planove;
- financijska izvodljivost i održivost predloženih poslova;
- broj novih malih proizvođača/otkupljivača obuhvaćenih prijedlogom, a posebno broja žena i siromašnih;
- obostrano korisnih karakteristika predloženih poslovnih modela (trajanje, cijena, ublažavanje rizika i sl.);
- postotak ukupnih troškova za BP-e koje pokrivaju agrobiznisi/lideri ili FO-e iz svojih vlastitih sredstava ili putem kredita od financijske institucije.

Proces prijave, izrade i imlementacije BP-a



Podjela troškova poslovnih planova

- Financiranje svakog BP-a treba biti na osnovu podjele troškova među različitim izvorima financiranja iz projekta i općina (javni sektor) i organizacija proizvođača, liderai finansijskih institucija, ako je to potrebno (privatni sektor).
- Tokom pripreme BP-a, biće identificirani svi mogući izvori financiranja, privatni i javni, i bit će uspostavljena dinamika učešća i isplate iz svakog izvora.
- U principu, iz projekta će se sufinancirati i savjetodavne usluge, te produktivna, prerađivačka i marketing sredstva. Uvjeti u pogledu obrtnog kapitala se mogu obezbijediti putem mehanizma financiranja lanca vrijednosti (ugovorena proizvodnja) koja je već dobro uspostavljena u zemlji, ili uzimanjem kredita iz finansijskog sektora.
- Projekat neće finansirati obrtna sredstva za pojedinačne proizvođače koji su već angažirani u LV-i.

Model su-financiranja BP-a

Aktivnost	Javni sektor		Privatni sektor
	Projekat	Općina	Proizvođači i lider
Start-paketi za nove siromašne farmere (inputi, navodnjavanje)	40%	10%	Individualni farmer 50%
Obuka i izgradnja kapaciteta, i to za:			
i. Lidera	20%		Lider 80%
ii. Zadruga/Udruga	70%	10%	Zadruga/Udruga 20%
Oprema za kolektivnu proizvodnju i preradu	70%		Zadruga/Udruga 30%
Ulaganja koja promoviraju prilagodbu na klimatske promjene, organsku proizvodnju i sl.	dodatnih 10% isključivo na iznos tih ulaganja		
Ulaganja koja jačaju uključivanje ranjivih grupa (žena i mladih)	dodatnih 10% isključivo na iznos tih ulaganja		

Okvirna dinamika u prvoj fazi implementacije

Uspostavljanje i razvoj Platformi klastera

• mart - maj

Razvoj poslovnih prijedloga i prvi BP-i

• april – sredina jula