**ИНСТРУКЦИЈЕ ЗА ИЗРАДУ ИЗВЕШТАЈА О НАПРЕТКУ ПРОЈЕКТА**

**ШЕСТОМЕСЕЧНИ ИЛИ ФИНАЛНИ ИЗВЕШТАЈ**

***Инструкција за припрему шестомесечног или финалног извештаја*:**

Корисник који је од Управе за аграрна плаћања добио бесповратна средства је у обавези да припреми наративни извештај у формату који је дат испод ове инструкције, и да исти достави у дефинисаном року Пројектом тиму.Наративни извештај треба да извести о свим реализованим пројектним активностима у одговарајућем периоду извештавања, било да је реч о шестомесечном периоду или дванаестомесечном извештају .

Корисник је у обавези да Пројектном тиму достави наративни извештај о напретку Потпројекта након првих шест (6) месеци реализације, најкасније 28 дана од дана истека шест месеци од потписиаваља Уговар са управом. Финални извештај се доставља након реализације свих активности предвиђених Потпројектом, и то најкасније 28 дана од дана истека 12 месеци од потписивања уговора.

У наративном извештају Корисник треба да опише технички и финансијски статус свог Потпројекта, као и да укаже Пројектном тиму на све препреке које ограничавају напредак, или завршетак Потпројекта.

Такође, наративни извештај потребно је да садржи следеће информације:

1. Статус реализације пројектних активности планираних за одговарајући временски период;
2. Остварење резултата планираних за извештајни период;
3. Главне техничке и финансијске проблеме/питања/ограничења са којима се корисник суочавао током периода реализације Потпројекта, као и да опише на који начин су решени/превазиђени проблеми, али и шта препоручује да се уради да би се проблеми решили или превазишли.

Молимо Вас да се приликом припреме наративног извештаја придржавате инструкција, као и да описно наведете све што је од Вас захтевано. Неблаговремено подношење извештаја, или подношење непотпуног наративног извештаја, може узроковати раскидом уговора.

**ИЗВЕШТАЈ О НАПРЕТКУ ПРОЈЕКТА ИЛИ ФИНАЛНИ ИЗВЕШТАЈ**

***(одабери временски период)***

**I Основне информације**

|  |
| --- |
| **ФОРМУЛАР ИЗВЕШТАЈА**  |
| Корисник Уговора: |  |
| Назив Потпројекта: |  |
| Заводниброј Потпројекта: |   | Округ: |  |
| Место:  |  |
| Период реализације Потпројекта:  | [дан/месец/година - дан/месец/година] |
| Укупна вредност Потпројекта: | [из Уговор]РСД | Укупан износ бесповратних средстава: | РСД |
| Датум подношења извештаја: |  |

### **II. Статус пројекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Питање | Одговор |
| Да ли је Потпројекат завршен? | ( ) Да ( ) Не |
| Фаза реализације | ( ) Припрема ( ) Набавка ( ) Монтажа ( ) Завршено |
| Да ли су све планиране активности реализоване? | ( ) Да ( ) Делимично ( ) Не |
| Уколико нису, наведите разлоге | [ ] Кашњење у испоруци [ ] Проблеми са добављачима [ ] Финансијски изазови [ ] Друго: \_\_\_\_ |
| Други коментари |  |

### **III. Инвестиционе активности**

|  |  |
| --- | --- |
| Компонента | Означите све релевантне |
| Реализовано | [ ] Машине/опрема [ ] Објекти [ ] Прерада [ ] Паковање [ ] Хладњача [ ] Друго |
| Да ли је све испоручено и монтирано? | ( ) Да ( ) Делимично ( ) Не |
| Укупно време реализације (у месецима) | \_\_ |
| Други коментари |  |

### **IV. Економски резултати (упоредни приказ)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатељ | Јединица мере | Пре инвестиције | После инвестиције |
| Прерада – количински | кг / л / ком | \_\_ | \_\_ |
| Вредност продаје | РСД | \_\_ | \_\_ |
| Проценат повећања прихода | % | — | \_\_ |
| Уштеда / ефикасност (опционо) | текст | \_\_ | \_\_ |
| Други коментари |  |

### **V. Подаци о прерађеним производима (попунити за сваки производ)**

|  |  |
| --- | --- |
| Поље | Вредност |
| Назив производа |  |
| Јединица мере | ( ) кг ( ) л ( ) ком ( ) друго |
| Количина прерађених сировина (1.1–31.11.2025) |  |
| Вредност набавке сировина (РСД) |  |
| Количина произведене робе |  |
| Просечна продајна цена по јединици (РСД) |  |
| Просечна тржишна цена овог или сличног производа (РСД) |  |
| Да ли производ има декларацију? | ( ) Да ( ) Не |
| Да ли је производ доступан онлајн? | ( ) Да ( ) Не |
| Линк ка онлајн презентацији (ако постоји) |  |
| Главни канали продаје | [ ] Пијаца [ ] HoReCa [ ] Онлајн [ ] Малопродаја [ ] Директна [ ] Друго |
| Главне препреке за пласман | [ ] Амбалажа [ ] Логистика [ ] Цена [ ] Маркетинг [ ] Друго |
| Други коментари |  |

### **VI. Нови купци и пословна сарадња**

|  |  |
| --- | --- |
| Питање | Одговор |
| Број нових уговора са купцима | \_\_ |
| Да ли је неки уговор потписан са женом као власницом/партнером? | ( ) Да ( ) Не |
| Да ли сте остварили нове неформалне сарадње? | ( ) Да ( ) Не |
| Да ли имате доказ сарадње (фактура, откупни лист, уговор)? | ( ) Да ( ) Не |

📎 Обавезно приложити најмање један доказ нове сарадње (уговор, фактура, откупни лист).

### **VII. Главни изазови током реализације**

|  |  |
| --- | --- |
| Изазов | Ознака |
| Кашњења у реализацији | [ ] Да |
| Проблеми у набавци | [ ] Да |
| Финансијски изазови | [ ] Да |
| Проблеми у пласману производа | [ ] Да |
| Друго (навести) | \_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Да ли су изазови превазиђени? | ( ) Да ( ) Делимично ( ) Не |
| Шта би помогло у превазилажењу? | \_\_ (текстуално поље) |
| Други коментари |  |

**ИЗВЕШТАЈ О НАПРЕТКУ**

Наративни извештај је потребно припремити на две (2) А4 стране и исти треба да садржи следеће обавезне одељке:

1. **Резиме**

*[Укратко представите најважније постигнуте резултате, позитивне и негативне аспекте које су се десили током извештајног периода.]*

***Додатно појашњење:*** *Ово је место где на наративан начин описујете резултате које сте постигли или очекујете да постигнете* ***инвестицијом*** *у делу производње, трошкова, модернизације, потенцијалних уштеда, нових пословних прилика слично.*

*Наравно, описујете цео извештајни период који почиње од датума на Уговору и то у трајању од годину дана.*

*Ипак важно нам је да све аспекте које описујете повежете са инвестицијом.*

*То могу бити аспекти саме процедуре након добијања Уговора, аспекти секторских изазова, тржишних прилика, ваших индивидуалних околности.*

*Дакле, обратите пажњу на резултате, повежите их са инвестицијом укључујући екстерне и интерне аспекте.]*

1. **Имплементација техничких активности**

*[Представите ситуацију са реализацијом техничких аспеката Потпројекта током извештајног периода. Ако неке активности планиране за овај период нису реализовале наведите разлоге зашто нису, као и које су мере предузете да би се проблеми решили и активности реализовале.]*

***Додатно појашњење:*** *Ово је део који адресира техничке стране активности. Процес набавке, одабир добављача, избор пословне банке, финансијске потенцијалне изазове и слично. Истовремено је важно да разумемо на који начин сте те изазове превазишли и да ли постоје они које још увек нисте.]*

1. **Реализација инвестиционих активности**

*[Представите списак инвестиционих активности извршених током овог периода извештавања.]*

***Додатно појашњење:*** *Можете навести кораке са описом колико сте времена утрошили на посебне кораке, уз додатне коментаре уколико имате.]*

1. **Резултати Потпројекта**

*[Укратко представите резултате Потпројекта у погледу циљева и показатеља остварења, као и других индикатора који су предложени наративним пројектом да буду остварени.]*

***Додатно појашњење:*** *Уколико наводите да је постигнут одређени резултат молим вас да се резултат валоризујете и то методологијом, упоредним приказом у односу на период од прошле године у количини и/или финансијски, као и процентом остварења у односу на задати циљ. Овај сегмент искључиво повезати са самом инвестицијом.]*

1. **Партнерство и сарадња**

*[Објасните каква је била сарадња између партнера; колико пружалаца услуга Вас је подржало; објасните укљученост других субјеката у имплементацију Вашег Потпројекта.*

*Додатно појашњење: У овом делу извештаја нам је најважније да разумемо са којим сте тачно новим купцима склопили уговор. Да ли имате евентуално неки нови па чак и неформални договор који има потенцијала да оде у формални Уговор о сарадњи. Кључни су нам ваши нови купци, нови дистрибутери. Важно нам је да ли сте се са неким удружили, да ли се на тржишту у вашем крају појавио нови купац, нека нова тржишна прилика. Дакле све оно што се у току периода пројекта десило а важно је изнад свега за тржишну оријентацију ваше производње.]*

*НАПОМЕНА: Да би се ваш извештај усвојио НЕОПХОДНО је да нам документујете минимум једну нову сарадњу са НОВИМ купцем и то кроз валидни Уговор о сарадњи, нови откупни лист, или отпремницу/фактуру којом недвосмислено потврђујете постојање овакве нове сарадње. ]*

1. **Проблеми и могућа решења**

*[Наведите питања, проблеме и тешкоће до којих је дошло током овог периода; начини на које сте решили или превазишли проблеме и препоруке за преостали део пројекта*

*Додатна појашњења: У овом делу нам наведите шта су вам тржишни проблеми, инфраструктурни проблеми, проблеми у пласирању робе, проблеми у остварењу ваших циљева и слично. Како сте проблеме превазишли и која би вам помоћ значила да их превазиђете уколико нисте.В*

1. **Препоруке за унапређење сарадње између Вас и Тима за управљање Пројектом**

*[Молимо вас наведите своје препоруке даљи рад, интервенције, промене или побољшања сарадње.]*