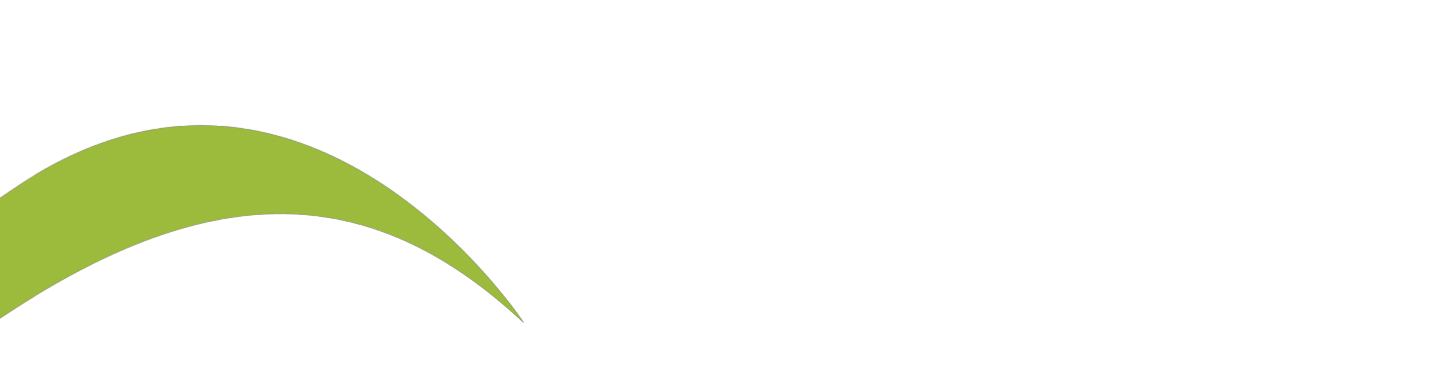
1

Priorità 6

**Adoperarsi per l’inclusione sociale, la riduzione della povertà̀ e lo sviluppo economico nelle zone rurali**

**1 - ALLEGATO TECNICO**

PSR BASILICATA 2014-2020 MISURA 19  
SVILUPPO LOCALE DI TIPO PARTECIPATIVO - SLTP LEADER

**GAL LUCUS Esperienze Rurali S.r.l.**

**SSL LUCUS Esperienze Rurali**

**Misura 19 – SVILUPPO LOCALE TIPO PARTECIPATIVO – SLTP LEADER**

**Sottomisura 19.2.B Azione specifiche LEADER**

**Bando Azione 19.2.B. 1.1** **Costituzione, avvio e gestione dei partenariati di filiera territoriali**

**SEZIONE 1. DATI DI SINTESI**

Titolo del progetto

Acronimo

Comparto

Capofila

N. totale di Partner

N. di Partner per tipologia:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tipologia | Numero partner | Elenco partner |
| Produzione (aziende agricole) |  |  |
| Trasformazione |  |  |
| Commercializzazione |  |  |
| GDO (Grande Distribuzione Organizzata)  DO (Distribuzione Organizzata)  Altre forme di distribuzione organizzata |  |  |
| Università e Centri di Ricerca |  |  |
| Società di formazione |  |  |
| Società di comunicazione e promozione |  |  |
| Organismi di consulenza e di certificazione |  |  |
| Altro (*specificare*) |  |  |

N. di Partner aziende di produzione condotte da giovani con meno di 41 anni di età

Durata del progetto (massimo **6**) in mesi

Parole chiave (max 1.500 caratteri)

Partenariato formalmente costituito in attuazione dei PIF 2007-2013

SÌ  NO 

Costo totale del progetto € Cofinanziamento pubblico € Cofinanziamento privato €

(riportare tabella di ripartizione dell’eventuale cofinanziamento privato fra i partner di cui alla Sezione 3. Indicare, per ogni partner, le fonti di finanziamento e loro giustificazione.)

1. **Motivazioni della proposta progettuale (max 8.000 caratteri):**
2. **Obiettivo del progetto (max 8.000 caratteri):**
3. **Principali problemi a cui si intende dare risposta (max 8.000 caratteri):**
4. **Risultati attesi (max 8.000 caratteri):**
5. **Investimenti immateriali della filiera (max 8.000 caratteri; da dettagliare poi nella Sezione 5):**

*Descrivere (brevemente) le tipologie di investimenti immateriali e collettivi a beneficio di tutta la filiera, dettagliando, anche indicativamente, gli importi.*

*In special modo le eventuali attività di formazione e consulenza che potranno essere svolte da partner solo previa dimostrazione della convenienza economica della scelta rispetto a quella mediante acquisizione di preventivi.*

1. **Breve descrizione del modello organizzativo (max 8.000 caratteri):**

*Descrivere (brevemente) il modello organizzativo e le relazioni fra i Partner declinando i singoli ruoli che saranno successivamente dettagliati nel Regolamento Interno.*

**SEZIONE 2. SOGGETTO CAPOFILA**

|  |  |
| --- | --- |
| **2.1 Anagrafica**  **Denominazione** |  |
| Codice ATECO |  |
| Codice CUUA |  |
| Sede Legale |  |
| Indirizzo |  |
| Città |  |
| CAP |  |
| Provincia |  |
| Sede Operativa |  |
| Indirizzo |  |
| Città |  |
| CAP |  |
| Provincia |  |
| Telefono |  |
| Fax |  |
| PEC |  |
| Codice Fiscale |  |
| Partita IVA |  |

* 1. **Titolare – Legale rappresentante**

|  |  |
| --- | --- |
| Cognome  Nome Telefono |  |
| Fax |  |
| PEC |  |
| Codice Fiscale |  |

**SEZIONE 3 –PARTNER**

*(Ripetere per ognuno dei partner)*

* 1. **Anagrafica**

**Denominazione**

Tipologia6

|  |  |
| --- | --- |
| Codice ATECO |  |
| Codice CUUA |  |
| Sede Legale |  |
| Indirizzo |  |
| Città |  |
| CAP |  |
| Provincia |  |
| Sede Operativa |  |
| Indirizzo |  |
| Città |  |
| CAP |  |
| Provincia |  |
| Telefono |  |
| Fax |  |
| PEC |  |
| Codice Fiscale |  |
| Partita IVA |  |

(*Solo aziende di produzione, trasformazione e commercializzazione*) PL (prodotta, trasformata, commercializzata)7  q.li

* 1. **Titolare – Legale rappresentante**

|  |  |
| --- | --- |
| Cognome  Nome Telefono |  |
| Fax |  |
| PEC |  |
| Codice Fiscale |  |

* 1. **Eventuali investimenti materiali di filiera (max 4.000 caratteri; da dettagliare nella Sezione 7)**

Descrivere in breve l’investimento materiale di filiera; il suo importo; se afferisce alla Sottomisura 19.2.A.4.1 oppure alla 19.2.A.4.2 del GAL LUCUS Esperienze Rurali srl ; come si va ad inserire nel più generale progetto di filiera.

**SEZIONE 4 – ANALISI DI CONTESTO**

**Analisi del contesto e del mercato di riferimento, comprensiva di analisi SWOT:**

*L’analisi SWOT va effettuata secondo lo schema classico: Punti di forza – Punti di debolezza; Opportunità – Minacce.*

* *le imprese di servizi a supporto delle aziende agricole primarie e/o delle aziende di trasformazione e/o delle aziende di commercializzazione;*
* *le infrastrutture, anche logistiche, a supporto della filiera considerata.*

*le imprese di commercializzazione a supporto delle aziende agricole primarie e/o delle aziende di*

*trasformazione;*

*le produzioni primarie più significative, per tipologia, quantità e qualità;*

*i produttori primari riferiti alle suddette produzioni (per numero e tipologia di azienda agricola);*

*le imprese di trasformazione riferite alle suddette produzioni primarie (per numero e tipologia di imprese, anche non agricole);*



*i territori interessati; ;;dall’analisi;*









***(Abstract di max 18.000 caratteri; possibile allegare max n. 12 pagine di testo, oltre alle tabelle)***

*Riportare almeno:*

**SEZIONE 5 – ATTIVITÀ DA REALIZZARE NELL’AMBITO DELLA FILIERA**

## (Da ripetere per ognuno degli investimenti immateriali programmati a beneficio dell’intera filiera)

Descrizione Attività n. X

Oggetto

Durata

Costo €

Responsabile azione

Partner coinvolti

(n. mesi; max ……)

Descrizione delle attività da realizzare (max 3.500 caratteri)

Risultati attesi (max 3.500 caratteri)

**SEZIONE 6 – OBIETTIVI E RISULTATI ATTESI DEL PROGETTO DI FILIERA**

**Obiettivi e risultati attesi del progetto:**

***(Abstract di max 6.000 caratteri; possibile allegare max n. 4 pagine)***

**SEZIONE 7 – INVESTIMENTI MATERIALI DI FILIERA DEI SINGOLI PARTNER**

## (Da ripetere per ognuno dei partner che vogliano attuare un investimento materiale di filiera, giustificato come congruente col più generale progetto di filiera)

Descrizione Investimento Materiale di Filiera n. X

-Sottomisura del PdA

-Partner

-CUAA

-(***SE PERTINENTE***) Per gli

investimenti Sottomisura 4.1, identificativo del progetto

collettivo a cui è collegato

-Durata

-Num. domanda di

Sostegno SIAN

-Costo €

(19.2.A.4.1, 19.2.A 4.2)

(n. mesi; max 36)

Allegare domanda SIAN (facoltativo)

Descrizione dell’investimento materiale da realizzare (max 3.500 caratteri)

Risultati attesi (max 3.500 caratteri)

Congruenza col progetto di filiera (max 4.000 caratteri)

*In questa sottosezione, va dimostrato che l’investimento proposto risponda ad una effettiva esigenza, non altrimenti già soddisfatta, della filiera.*

*In particolare, va motivata la necessità dell’investimento materiale proposto, rispetto all’economia generale della filiera, nella logica della equazione di bilanciamento delle PL fra produttori, trasformatori e commercializzatori di cui alla precedente nota 6.*

*Ad es., vi deve essere la coerenza con le quantità di produzione dichiarate nella suddetta equazione di bilanciamento nel caso degli investimenti materiali di filiera relativi:*

* *alla raccolta e stoccaggio della produzione, nonché della prima lavorazione;*
* *alla trasformazione;*
* *alla commercializzazione.*

**SEZIONE 8 – TEMPISTICA INDICATIVA DI SVOLGIMENTO DEL PROGETTO**

*Indicare un cronoprogramma, preferibilmente tramite diagramma di GANTT, delle varie fasi in cui si suddivide il progetto. Fare riferimento alle attività di filiera di cui alla Sezione 5.*

**SEZIONE 9 – BUDGET COMPLESSIVO STIMATO E SUA RIPARTIZIONE TRA LE DIVERSE ATTIVITÀ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Fare riferimento alle attività riportate nella Sezione 5 e compilare il seguente prospetto:*  **Attività da realizzare Durata Costo**  *Indicare, poi, un prospetto riassuntivo degli investimenti materiali di filiera di cui alla Sezione 7:* | | | | |
| **Partner** | **Sottomisura**  **19.2.A.4.1,**  **19.2.A.4.2** | **Breve descrizione investimento materiale** | **Durata** | **Costo** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**SEZIONE 10 – DESCRIZIONE DELLE EVENTUALI ATTIVITÀ DI FORMAZIONE E SERVIZI DI CONSULENZA PROGRAMMATE**

***(Abstract di max 6.000 caratteri; possibile allegare max n. 4 pagine)***

*Dettagliare le attività ed indicare i relativi costi riepilogativi secondo i prospetti di cui alla precedente Sezione 9*

***Applicabilità dei criteri di selezione***

***Applicabilità dei criteri di selezione***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Criterio da bando | Giustificazione dell’applicabilità del criterio | Autovalutazione |
| *Partecipazione al progetto di più fasi della filiera, compresa la distribuzione organizzata* |  |  |
| *Rapporti di equilibrio tra le differenti fasi della filiera, in prospettiva futura* |  |  |
| *Partecipazione al progetto di attori complementari a sostegno della filiera quali, ad esempio, banche e centri di ricerca* |  |  |
| *Qualità̀ progettuale* |  |  |
|  | **Totale** |  |

# IL REGOLAMENTO INTERNO

Il seguente Regolamento è un template suscettibile di modifiche a seconda delle specifiche esigenze di ogni Partenariato di Filiera. Eventuali modifiche dovranno essere illustrate in apposita relazione ed approvate dall’Autorità di Gestione del PSR Basilicata 2014-2020.

**Premessa**

Il presente regolamento disciplina le procedure interne per la realizzazione del progetto del Partenariato di Filiera , istituito ai sensi della Sottomisura 19.2.B.1.1 del Piano di Azione del GAL LUCUS Esperienze Rurali - 2014/2020 della Regione Basilicata. La materia trattata riguarda le relazioni partenariali, le modalità di interazione ed i processi decisionali del Partenariato di Filiera, la gestione dei conflitti di interesse. Il Regolamento interno opera nel rispetto:

* delle normative comunitarie e nazionali che disciplinano l’ambito d’intervento;
* degli indirizzi programmatici e gestionali contenuti nel Programma di Sviluppo Rurale 2014/2020 della Regione Basilicata, comprese le successive modifiche ed integrazioni.

**Art. 1 - Composizione del partenariato di filiera e ruoli specifici**

Il partenariato di filiera è costituito dai soggetti di seguito indicati:

* + (denominazione), con il compito di capofila/capoprogetto,
  + (denominazione), partner di progetto impresa agricola ai sensi dell’art. 2135 c.c.

- commercializzazione;

(denominazione), partner di progetto impresa di trasformazione e/o

* + (denominazione), partner di progetto con il compito di

-

Il *Capofila* del Partenariato di Filiera è il referente del progetto per il GAL, il referente dei partner, componenti il partenariato, per le relazioni con la Regione, il coordinatore delle attività previste dal Progetto di Valorizzazione della Filiera (PVF) denominato .

Il partner (*qualora si ritenesse di affidare ad alcuni partner specifici compiti e se ne volesse dettagliare la natura specificare in questa sede*).

**Art. 2 - Organizzazione del partenariato di filiera**

I componenti del partenariato di filiera sono rappresentati nel *Comitato di progetto* che è lo strumento e il luogo di confronto nell’ambito del quale vengono effettuate le eventuali scelte tecniche ed organizzative relative alle attività previste. Per le caratteristiche compositive e gestionali del Comitato si rimanda all’articolo 9 del presente regolamento.

Il Comitato di progetto del partenariato di filiera si riunisce all’avvio delle attività e quando il capofila e/o un gruppo di partner lo ritiene utile, comunque almeno due volte l’anno. Sono indispensabili riunioni del Comitato quando occorre decidere una variante al progetto e/o promuovere un’attività non prevista. Le riunioni possono essere svolte anche in teleconferenza.

Le riunioni e gli incontri possono essere realizzati anche soltanto fra alcuni dei partner del progetto:

* quando si realizzano momenti di informazione e formazione specificamente dedicati,
* quando è utile mettere a punto alcuni processi amministrativo-finanziari.

**Art. 3 - Modalità interattiva tra i partner del partenariato di filiera**

Ai fini di una utile ed opportuna conoscenza sull’andamento delle attività del partenariato di filiera e per accelerare il processo di trasferimento dell’innovazione, il Capofila assicura la circolazione delle informazioni tra i partner del gruppo ed il loro costante coinvolgimento nella produzione di pareri e verifiche dell’attività, nonché la condivisione periodica dello stato di avanzamento.

L’interazione sarà garantita dal confronto sistematico e paritario tra tutti i partner.

È compito del Capofila verificare periodicamente che tutti i partner condividano le scelte operative tecniche e organizzative adottate e promuovere specifici confronti in caso di non completa condivisione di risultati e processi adottati, mediante tutti gli strumenti multimediali disponibili (mail, comunicazioni scritte, spazio web riservato, ecc.). Delle criticità e dialettiche che sorgono nello svolgersi del progetto è fondamentale lasciare traccia tangibile.

Il Capofila diffonde periodicamente tra i Partner - e comunque prima delle due riunioni annuali del Comitato di progetto - *check di progetto* (nel formato di mail, resoconti scritti, sms), parziali e finali, che riportano l’avanzamento fisico ed una sintesi finanziaria.

L’interazione interna e l’informazione continua dei partner può essere garantita attraverso diverse forme di comunicazione e con l’utilizzo degli strumenti ritenuti più idonei ed appropriati alle esigenze comunicative: riunioni, anche in teleconferenza e Skype, sito internet dedicato al partenariato di filiera, social network, mail dedicata al partenariato di filiera, documenti informativi interni, check di progetto*,* SMS*,* WhatsApp ecc.., purché si assicuri il raggiungimento e la partecipazione attiva di tutti i partner lungo l’intero percorso di realizzazione del progetto e ne venga lasciata traccia tangibile.

**Art. 4 - Verifica dei risultati**

Durante lo svolgimento del Progetto, man mano che si realizzano e concludono le diverse azioni di cui è composto e a chiusura dello stesso, il Capofila, con la collaborazione e partecipazione di tutti i partner, organizza verifiche interne di collaudo delle tecniche, dei modelli organizzativi, dei sistemi produttivi ecc.. oggetto del Progetto di Valorizzazione di Filiera (PVF) realizzato dal partenariato di filiera.

I prodotti risultanti dalle diverse azioni del progetto sono da considerarsi chiusi se vengono approvati da almeno un altro partner del progetto preferibilmente rappresentante dei reali o potenziali utenti.

**Art. 5 - Strumenti di comunicazione esterna**

Il partenariato di filiera ha l’obbligo della disseminazione all’esterno dei risultati delle attività progettuali realizzate e vi provvede in base alla regolamentazione comunitaria, nazionale e regionale applicabile. I risultati del partenariato di filiera andranno pubblicizzati man mano che saranno ottenuti. In ogni caso saranno pubblicizzati i lavori e gli sforzi del gruppo, anche in caso di raggiungimento parziale o mancato degli obiettivi.

I partner, in coerenza con le attività previste nel progetto, realizzano occasioni pubbliche di confronto, momenti di divulgazione, rivolte a tutti gli esterni interessati, promuovendo in tal modo il lavoro svolto non solo presso i partner del partenariato di filiera ma anche presso le altre comunità di imprenditori sul territorio.

Il partenariato di filiera adotta i seguenti strumenti di divulgazione e comunicazione:

1. brochure informative, pubblicazioni, opuscoli dimostrativi, partecipazione a riviste tematiche e specializzate,
2. sito web del partenariato di filiera con spazi pubblici per la disseminazione delle attività e dei risultati, ma anche per i contatti con gli utenti della rete web interessati al progetto. Il sito deve

rendere disponibili almeno le seguenti informazioni: composizione del partenariato di filiera, obiettivi del progetto, regolamento interno, avanzamento delle fasi progettuali, contatti dei referenti del partenariato di filiera,

1. portale della Rete Rurale Nazionale,
2. social su cui promuovere i risultati del partenariato di filiera,
3. programmi televisivi, speciali, spot, sponsor,
4. visite aziendali, prove in campo, azioni dimostrative,
5. eventi, workshop, teleconferenza.

Il Capofila e/o i Partner partecipano alle attività della Rete Rurale Nazionale, attraverso la messa a disposizione di tutte le informazioni sul progetto in corso e sui risultati conseguiti, la partecipazione e collaborazione alle attività organizzate dalla Rete, lo scambio di esperienza e buone prassi.

**Art. 6 - Conflitti di interesse**

All’interno del partenariato di filiera il Capofila prende i provvedimenti necessari per evitare potenziali conflitti di interesse di carattere patrimoniale, giuridico o altro tra i Partner e tra i soggetti esterni con cui si instaurano rapporti per lo svolgimento delle attività, attraverso la sottoscrizione da parte di tutti i componenti di una lettera liberatoria valida per tutta la durata del Progetto di Valorizzazione di Filiera (PVF).

Al Partner cui è stata affidata la fornitura di beni e servizi, sia nella necessità, a sua volta, di acquistare beni e servizi sul mercato deve rispettare le procedure inerenti la congruità della spesa ed in particolare quanto previsto dal d.lgs. 50/2016, ss.mm.ii. e norme di attuazione.

Le spese sostenute per acquisto di beni e servizi forniti da Partner o da altri soggetti da esso detenuti e/o controllati devono essere congrue; devono essere acquisiti almeno tre preventivi comparabili da soggetti in concorrenza con il Partner e/o il partenariato di filiera imputando il costo minore.

In nessun caso sono ammissibili le spese sostenute dal partenariato di filiera o da uno dei Partner per acquisto di beni e servizi forniti da persone fisiche dipendenti, amministratori e/o detentori di partecipazioni dei Partner.

Non sono ammissibili le spese per consulenze fornite da dipendenti, amministratori e/o detentori di partecipazioni di soggetti Partner o da dipendenti, amministratori e/o detentori di partecipazioni da altri soggetti detenuti e/o controllati dai Partner a qualsiasi titolo.

Sono inoltre escluse spese per l’acquisto di beni e servizi e consulenze da soggetti che hanno un rapporto di parentela entro il secondo grado con amministratori e/o detentori di partecipazioni nei soggetti partecipanti al partenariato o da persone giuridiche detenute o controllate da soggetti che hanno un rapporto di parentela entro il secondo grado con amministratori e/o detentori di partecipazioni nei soggetti partner del partenariato di filiera. Il costo del personale dipendente con rapporti di parentela con amministratori e/o detentori di partecipazioni nei soggetti partecipanti al partenariato viene riconosciuto esclusivamente se il rapporto di lavoro a tempo indeterminato o determinato era in essere da almeno sei mesi precedenti la presentazione della domanda di sostegno.

In caso di sopraggiunta conflittualità, è impegno del Partner portarla a conoscenza del partenariato di filiera ed è compito del Capofila prendere provvedimenti necessari. Qualora il conflitto è relativo al Capofila il Partner che lo ha individuato deve darne opportuna comunicazione al Partenariato e al RdM. Il RdM decide tempestivamente sul conflitto di interesse.

Il conflitto di interesse deve essere evitato anche in caso di adesioni di nuovi Partner.

**ART. 7 - Gestione dei diritti di proprietà intellettuale**

Per la gestione dei diritti di proprietà intellettuale il partenariato di filiera e/o i partner concedono all'Autorità di Gestione del PSR Basilicata 2014-2020 il diritto di utilizzare liberamente e come essa ritiene opportuno, i risultati del Progetto, rinunciando ad ogni diritto di proprietà che ne derivi.

Nel caso di risultati congiunti del partenariato di filiera, eventuali diritti di proprietà industriale e intellettuale dei risultati, dei report e altri documenti ad essi relativi, sono esercitati dal Capofila e dai Partner. A tal fine, alla conclusione del progetto, il Capofila provvederà tempestivamente a registrare marchi o brevetti, affidare in licenza, concessione d’uso o altra forma commercialmente ammissibile tali risultati e prodotti, al fine di garantire un fruttifero mantenimento in attività di beni e realizzazioni.

Le modalità di affidamento verranno definite tramite decisione unanime dei Partner, al termine del progetto.

Gli utili di attività risultanti da tali affidamenti e le eventuali spese di registrazione, saranno distribuiti tra tutti i partner in quota proporzionale al contributo alla realizzazione degli investimenti realizzati nell’ambito del progetto o, in, alternativa, equamente ripartiti tra tutti partner. Nel primo caso, ai fini del calcolo delle quote, fa fede il prospetto finale delle spese di progetto riconosciute al partenariato di filiera e ai singoli partner. I partner non beneficiari potranno concorrere agli utili e alle spese di registrazione relativi ai diritti di proprietà intellettuale per una quota pari al %.

**Art. 8 – Proprietà intellettuale**

Il partenariato di filiera e/o i partner concedono al GAL LUCUS Esperienze Rurali srl il diritto di utilizzare liberamente e come esso ritiene opportuno, i risultati del Progetto.

**Art. 9 - Comitato di progetto**

Come indicato nell’art. 2, il Comitato di progetto è composto da almeno un rappresentante per ogni Partner del partenariato di filiera. Sulla base dell’ordine del giorno e degli argomenti in discussione i partner possono far intervenire alle riunioni del Comitato un maggior numero di rappresentanti.

Si riunisce su iniziativa del Capofila ogni volta che si rende necessario, anche in teleconferenza o videoconferenza, ed ogni volta lo richiedano almeno tre partner con fax, email, raccomandata e Pec sottoscritti e inviati al capofila e comunque con cadenza almeno semestrale. La convocazione per la riunione, completa di ordine del giorno e orario, è inviata almeno sette giorni prima del giorno previsto per la riunione.

È ammessa la presenza a mezzo di delega a favore di altro Partner purché si tratti di delega scritta, firmata e consegnata al Capofila nella riunione per la quale è rilasciata. Ogni Partner può rappresentare al massimo un altro partner. È comunque necessario che tutti i partner partecipino alle riunioni del Comitato di progetto almeno una volta l’anno.

Le deliberazioni sono valide se assunte con i seguenti quorum costitutivi e deliberativi:

1. per le deliberazioni relative alle modifiche al presente Regolamento, all’uscita e conseguente ammissione di nuovi partner, alla revoca del mandato al capofila e azione giudiziaria o arbitrale da intraprendere contro uno o più partner: (i) è richiesta la presenza di 2/3 dei partner per la validità della riunione; (ii) è richiesto il voto di 2/3 dei presenti per l’approvazione della deliberazione.
2. per le deliberazioni relative a varianti di azioni/sottofasi di progetto, relative spese e piano finanziario: (i) è richiesta la presenza del 50% più uno dei partner per la validità della riunione; (ii) è richiesto il voto del 50% più uno dei presenti per l’approvazione della deliberazione.

Delle riunioni il capofila redigerà verbale da distribuire e approvare a fine riunione o al massimo entro cinque giorni.

**Art. 10 – Disciplina dei rapporti interni ed esterni al partenariato in materia di: obblighi, vincoli, conferimenti, sanzioni**

[*Questo articolo dovrà disciplinare, a completa discrezione del partenariato comunque nel rispetto della normativa vigente, gli obblighi in capo a ciascuno dei partner, sia internamente nei rapporti fra partner e partenariato che esternamente nei confronti dei soggetti terzi (Regione Basilicata, Organismo Pagatore, Commissione UE, ….), gli obblighi in materia di conferimento, ripartizione all’interno del partenariato di eventuali oneri sanzionatori addebitati all’attuazione della Sottomisura 19.2.B.1.1, ulteriori vincoli/obblighi individuati dal partenariato. Specificare che le spese propedeutiche sostenute dal beneficiario prima della domanda di sostegno dovranno essere poste a carico del costituendo soggetto giuridico*].

**Art. 11 - Norma di attuazione**

Il presente regolamento entra in vigore a far data dalla formalizzazione del partenariato di filiera. Il regolamento potrà subire modifiche e/o integrazioni condivise, a seguito della sua applicazione, da parte del capofila e/o su richiesta condivisa dei partner e ne sarà data formale comunicazione e diffusione agli interessati.