



ZÁPIS z jednání hodnoticí komise A pro výzvu (č.: 03_17_129, název: Podpora sociálního podnikání) Operačního programu Zaměstnanost

Datum jednání	15. 5. 2018
Čas jednání (od – do)	8:30 – 17:00
Místo jednání	Kartouzská 200/4, 150 00 Praha 5, míst. 318
Počet členů hodnoticí komise	8
Seznam účastníků	Viz Prezenční listina v příloze zápisu

Přehled hodnocených projektů:

Č.	Registrační číslo projektu	Název projektu	Výsledné bodové / slovní hodnocení projektu	Detail hlasování o výsledném hodnocení
1.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009365	Sociální podnik VCDP	28,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 4 Zdržel se: 1 Nepřítomen: 3
2.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009398	Čistírna a prádelna hygienického prádla Kadaň a Chomutov	57,5/ nevyhověl	Proti: 0 Pro: 5 Zdržel se: 2 Nepřítomen: 1
3.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009422	Sociální družstvo AZ GREEN II	51,25 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
4.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009438	Voňavé dárčky	30 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 2
5.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009445	Sociální podnik Gesha shop	70 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
6.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009458	Na dobré adrese	58,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 4 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 4
7.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009665	Environmentální sociální podnik Biobýt	61,25 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 1 Nepřítomen: 1
8.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009671	Sociální podnik pro venkov - OPZ	78,75 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 5 Zdržel se: 2 Nepřítomen: 1
9.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009684	Začlenění osob dlouhodobě nezaměstnaných na trh práce	30 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 5 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 3
10.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009729	Sociální podnik Café Laurella	33,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 2
11.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009730	Sociální podnik - Silver Czech Hands s.r.o	66,25 / vyhověl	Proti: 0 Pro: 6 Zdržel se: 1

				Nepřítomen: 1
1 2.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/1 7_129/0009735	Senior TAXI	27,5 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 8 Zdržel se: 0
1 3.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/1 7_129/0009737	VK oděvy	36,25 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 7 Zdržel se: 0 Nepřítomen: 1
1 4.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/1 7_129/0009746	Flexibilní forma zaměstnávání	51,25 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 8 Zdržel se: 0
1 5.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/1 7_129/0009763	UNIT without LIMIT	28,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 8 Zdržel se: 0
1 6.	CZ.03.2.60/0.0/0.0/1 7_129/0009768	CHOCO LADY	43,75 / nevyhověl	Proti: 0 Pro: 4 Zdržel se: 1 Nepřítomen: 3

Odůvodnění výsledného bodového / slovního hodnocení pro každý z hodnocených projektů je uvedeno v jednotlivých věcných hodnoceních v příloze tohoto zápisu.

Přílohy: č. 1: Prezenční listina – členové hodnotící komise
 Prezenční listina – zástupci žadatelů
 č. 2: Vypracované věcné hodnocení (pro každý hodnocený projekt – viz výše
 – jedno hodnocení)
 č. 3: Záznam o průběhu jednání komise

K připomínkování návrhu zápisu došlo na jednání hodnotící komise, členové komise nevznесли připomínky k zápisu.

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Žadatel volí vhodnou CS s ohledem na situaci na trhu práce (vysoký podíl zástupců CS mezi nezaměstnanými) i vzhledem k plánované podnikatelské činnosti (fyzicky nenáročná práce s přidanou hodnotou). Velikost cílové skupiny je uvedena, avšak pouze ve své maximální a nejobecnější podobě. V případě OZP se nelze spokojit s uvedením celkového počtu osob a absencí specifikace typu omezení a konkretizace potřeby (tyto jsou rovněž uvedeny povšechně, bez vazby na konkrétní typ postižení). Jediným uvedeným zúžením CS je zaměření na osoby s vyšším vzděláním, což je vhodné, ale zároveň v nesouladu se specifiky OZP. V žádosti je zmíněno provedení průzkumu, přesto zde uvedené informace nenasvědčují tomu, že by již byly vytipovány konkrétní osoby a vůbec ověřen zájem zástupců CS o zapojení do projektu. Vytipování konkrétních zájemců by přitom umožnilo pracovat s jejich konkrétními potřebami a očekáváními, namísto uvádění obecných frází. Žadatel definuje problémy a potřeby osob z CS velmi obecně na všechny OZP a neupřesňuje je směrem k vybranému okruhu osob ze zvolené CS. Na mnoha místech si žadatel odporuje v informacích podávaných k vybranému okruhu osob z CS (obecné info o problémech a potřebách, popsaná rizika X upřesnění CS na str.7 podnikatelského plánu). Žadatel popisuje způsob oslovení cílové skupiny do projektu, kdy využívá běžné metody (Úřad práce, NNO), bez jakékoliv bližší specifikace, a to i zejména k deklarované znalosti CS.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Co se týče předmětu podnikání, navzdory zmíněnému šetření zájmu o doučování nepovažujeme volbu doučování sociálně znevýhodněných osob za ekonomicky udržitelný podnikatelský záměr obecně (ekonomická rentabilita nevychází ani v tomto konkrétním případě). Jde o potřebnou veřejně prospěšnou činnost, obvykle nabízenou bezplatně neziskovými organizacemi. Zpoplatnění této služby je ve většině případů potřebných rodin v příkrém rozporu s jejich finančními možnostmi a socioekonomickou situací, žadatel, i přes znalost prostředí (dluhové poradenství), toto riziko nijak nekomentuje. Z hlediska analýzy trhu by mezi konkurenci měly být zahrnuty právě i neziskové organizace či dobrovolníci, popř. nabídka škol a dalších zařízení. Sociální aspekt podnikání považujeme za naplněný, neboť jsou obsaženy cíle, které směřují ke změně situace podpořených osob. Bohužel, jejich formulace nejsou dostatečně konkrétní ani měřitelné, a proto nebude možno jejich dosažení ověřit. Co se týče ekonomických cílů, jejich formulace jsou nad rámec stanovení bodu zvratu zcela zanedbané. Dosažení udržitelnosti podnikání považujeme za zcela nereálné, především pro zvolenou cílovou skupinu zákazníků – sociálně znevýhodněné osoby. Žadatel předkládá velmi slabě zpracovaný podnikatelský záměr. Předkládaná analýza trhu se opírá o provedený výzkum, výstupy z výzkumu a definice cílových zákazníků jsou pouze částečně propojené. V popisu segmentu zákazníků žadatel neuvádí velikost trhu. Zcela nedostatečně je zpracována konkurence, kdy žadatel pouze konstatuje, že konkurenční prostředí existuje, bez jakékoliv další specifikace. V konkurenci uvádí i doučování, které v rámci své činnosti zdarma poskytují školy, ani tímto rizikem se nezabývá. Žadatel popisuje principy sociálního podnikání v základní rovině. Udržitelnost sociálního podniku po ukončení podpory je velmi riziková.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Nedostatečné	Žadatel nedbá na stanovení měřitelných kritérií dosažení cílů, resp. jejich ověřování, byť počítá s evaluací. Ověření naplnění ekonomických cílů nepovažujeme za podložené.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Žadatel předkládá naddimenzovaný rozpočet v oblasti realizačního týmu projektu. Značný nepoměr panuje ve výši úvazků, kdy na 1 úvazek osob z CS žadatel předpokládá úvazek 1,7 pracovníků realizačního týmu. Navrhujeme krácení úvazku u pracovní pozice Koordinátor CS / Vedoucí metodik (1,0 úvazku) na 0,5 úvazku a u pracovní pozice Ředitel sociálního podniku (0,5 úvazek) na 0,2 úvazku. Finanční plán je zpracován nedostatečně, žadatel po celou dobu realizace projektu není schopen pokrýt náklady, ty je schopen pokrýt až po ukončení projektu radikálním a nedostatečně komentovaným sražením nákladů. Není jasné, proč po ukončení projektu již není nutné v sociálním podniku počítat s ředitelem, koordinátorem CS/Mentorem. Žadatel předkládá ve finančním plánu tři varianty výnosů, kdy druhy variant se odvíjí od nastavené výše ceny za poskytované služby. Žadatel vypočítává cenu produktu v rozmezí tří variant, kdy z popisu není jasné, za jakých okolností bude různorodě nastavené ceny používat. Nejasnost panuje i v popisu zapojení osob z CS do projektu - žedatel počítá s jejich zapojením až od 3 měsíce projektu, ale v nákladech s nimi počítá od prvního měsíce projektu. Udržitelnost sociálního podniku hodnotíme jako velmi rizikovou, a to zejména z důvodu nesouladu mezi nastavenou skladbou služeb, výkonností osob z CS a nákladovostí služby.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Hodnoty indikátorů jsou stanoveny vhodně a srozumitelně, vycházejí z popisu KA.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Žadatel deklaruje znalost práce s CS, kdy ale tato znalost je v popisu práce s ní popsána minimálně. Žadatel popisuje pouze minimální informace o psychosociální podpoře, kdy v popisu pracovní náplně Koordinátor CS / vedoucí metodik jsou pouze obecné fráze o kontrole a koordinaci práce osob z CS. Jediná více rozvedená podpora je zvyšování kvalifikace osob z CS (pozitivně hodnotíme plánovaná školení zaměřená na rozvoj motivace a dovedností CS, což však pro naplnění sociálních principů nestačí). Sociální principy ve vztahu k CS popisuje žadatel nedostatečně, principy jsou vztaženy pouze ke zvyšování kompetencí (motivační kurz, lektorský kurz). Participace na chodu podniku není podrobněji popsána.Vzhledem k velkým nejasnostem v podpoře osob z CS, nejasnostem ve finančním plánu je udržitelnost pracovních míst po ukončení podpory velmi riziková.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	S ohledem na chybějící specifikaci případných omezení CS se žadatel nevyjadřuje k dalším podpůrným opatřením. V sociálních klíčových aktivitách zcela chybí popis psychosociální podpory osob z CS. Velmi nejasně je popsána délka zapojení jednotlivých osob z CS a realizačního týmu do projektu vzhledem k údajům uváděným v rozpočtu projektu a finančním plánu. V podnikatelském plánu i popisu projektu chybí podrobnější popis provozu sociálního podniku, provozní doba, propočet kapacity nabízené služby je minimální (chybí KA zaměřená na provoz podniku, která by tyto okolnosti mohla objasňovat). Za nedostatek považujeme zanedbání úvahy nad poměrem přímé a nepřímé práce lektorů, respektive počtem hodin, který budou muset odlektorovat a počtem hodin strávených pracovních činnostech pro podnik celkem, aby bylo dosaženo bodu zvratu.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Finanční, provozní a administrativní kapacity nebyly naplněny.
Závěrečný komentář			
Projekt nedoporučujeme k podpoře. Žadatel předkládá velmi špatně zpracovaný projekt, kterému chybí intervenční logika. Nedostatečně jsou zpracovány oblasti trhu, segmentace zákazníků, popis fungování sociálního podniku, práce s cílovou skupinou a nastavení sociálních principů SP. Zcela nedostatečně je zpracována finanční stránka projektu.			
Bodový zisk	28,75		
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení		

V Praze dne 15. 5. 2018

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009398

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Předmět podnikání je pro zapojení CS vhodný. Obecné problémy, omezení a potřeby CS jsou popsány. Velikost potenciální CS je kvantifikována na úrovni okresu, absenci bližšího vymezení reálné skupiny potenciálních zamě (z pohledu dostupnosti provozovny nebo aktuální situaci na přehřátém trhu práce) žadatel kompenzuje předvýběrem několika konkrétních osob a spoluprací (v případě Světla Kadaň z.s. i velmi úzkou a personálně propojen organizacemi, které mají k CS blízko, bližší informace o předem vybraných osobách neuvádí. Žadatel definuje jednotlivé potřeby osob z CS v základním měřítku, kdy ale upřesňuje vhodnost pracovních pozic pro jednotlivé po osob z CS. Jednotlivé pracovní pozice jsou popsány v základní hladině. Nejasné je personální složení celého SP v případě rozšíření aktivit (kolik osob z CS zůstane v původních činnostech, jak budou původní a nová skupina za propojeny a interagovat, více viz kritéria 2.1 a 4.1).
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Celá podnikatelská koncepce (typy činností, staré vs. nové a místa provozu) je nepřehledná, místy matoucí a nepřesvědčivá. Zásadní je chybějící jasné vyjádření, co je a zůstane jako stávající činnost (místo, obrat, lidé, služby nová činnost. Příklady nejasností: 1) stávající šicí služby budou realizovány v nové pobočce; 2) nedostatečné odůvodnění nové pobočky ve stejném městě a s neprokázanými či dle dostupných informací i horšími podmínkam 3) objekt pro novou pobočku je v katastru veden jako rodinný dům, v PP žadatel hovoří o kolaudaci objektu (jaké, k čemu?); 4) s tím souvisí i rozpor v tom, jaké parametry musí mít provozovna hygienického praní (které žada PP) a vizuální posouzení stavu a velikosti objektu pro daný provoz dle veřejně dostupných zdrojů (žadatel neupřesňuje požadavky na vnitřní dispozici, plochu, přístup k objektu, napojení na služby apod.; nepopisuje, zda se o vejde společně se stávajícím nájemcem, kterého blíže nespecifikuje); 5) „v tuto chvíli schválený zkušební provoz praní hygienického prádla v nové pobočce“ (PP, s. 1) vs. „provozujeme zde prádelnu ve zkušebním režimu pou komunální prádlo“ (PP, s. 3); 6) původní zprostředkovaná služba hygienického praní bude nahrazena vlastním hygienickým praním s přesunem údajně 80 zákazníků (dle popisu projektu 45, dle FP 18 zákazníků), zde tedy sice nové aktivitě, ale zároveň k uzavření jiné původní aktivity s přesunem kapacity a zákazníků (nejasná je také efektivita tohoto kroku vzhledem k rozsahu nezbytných investic); 7) přebytek z poptávky v Chomutově bude uspokoj původní prádelně v Kadani (tj. opět potenciálně netransparentní míchání nového a starého); 8) v PP (s. 4) se hovoří o cíli do 1 roku vytvořit e-shop a zavést náhradní plnění pro firmy, v popisu projektu ani jinde v PP k tomu n další informace. Analýza konkurence nezahrnuje např. CZF Chomutov s.r.o., která poskytuje podobné služby, jako plánovaná sběrna v Chomutově a navíc je konkurentem i v zaměstnávání OZP a poskytování náhradního plně vzhledem ke geografickým podmínkám (blízké rozsáhlé povrchové doly, pohraniční hory a vojenský újezd) chybí kvantifikace zákaznických segmentů pro praní hygienického prádla (z pohledu reálné dostupnosti, vzhledem k nákladům na rozvoz). U nastavení cílů je riziková časová souslednost (tam, kde je cíl do 3 měsíců) - vlastní podnikání je možné začít až po úspěšném uskutečnění výběrového řízení, zprovoznění zařízení a zaškolení obsluhy. V popisu projektu i cílů lze sociální cíle považovat za odpovídající. Cíle, které se vztahují k ekonomické a provozní funkčnosti SP nejsou dostatečně vypovídající. Otevření pobočky je pouze prostředkem pro dosažení cíle (vyděla zaměstnat lidi). Chybí lépe vypovídající parametry, jako např. kvantifikace a struktura zákazníků v jednotlivých segmentech, podíl nákladů a výnosů, dosažení určité úrovně kapacity SP (a současně definování této kapacity). I fungování SP jsou popsány dostatečně a odpovídají danému kontextu, CS a možnostem tohoto typu provozu. Popis segmentace zákazníků je velmi obecný, chybí jasné vymezení kapacity trhu, žadatel sice popisuje objem za finančním plánu, ale nepopisuje jasnou kapacitu.Zároveň i chybí informace o tom, jak na tento trh pronikne a jak nahradí stávající dodavatele. Žadatel předkládá minimální informace ke konkurenci a její cenové nabídce. V j porovnává svou kusovou cenu ke konkurenční ceně za kilogram prádla, kdy toto porovnání nemá žádnou relevantní hodnotu. Dále pak srovnává své současné ceny s konkurencí a novou cenovou politikou, kdy ale není jasné jednotlivé nové ceny vytvořil (zda obsahují všechny relevantní náklady, nebo se jen snažil do podnikatelského plánu dát ceny nižší, než má konkurence). Žadatel předkládá dojednané smlouvy o dílo, kdy ale se jedná o obecn formulované smlouvy, které pro zhodnocení výše odběru služeb nemají žádnou vypovídací hodnotu.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Žadatel v popisu cílů uvádí primární způsob, jímž bude dokladovat doložení naplnění jednotlivých cílů. Způsob ověření je adekvátní.U žadatelem definovaných cílů jsou uvedeny relevantní zdroje informací pro ověření toho, míry byly naplněny. Systematický monitoring činností, výkonů či zpětné vazby od zákazníků žadatel nepopisuje.Naplnění relevantních ekonomických ukazatelů včetně jasného prokázání toho, že aktivity podpořené projekte samostatně funkční, jak žadatel sám deklaruje (ale zároveň nedojde k tomu, že nové aktivity zcela či zčásti nenahradí stávající, tj. že by aktuální dotace nepodpořila rozvoj ale pouze pokračování dosavadního provozu) přesvě popsáno není.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	U investičních nákladů jsou uvedeny parametry, ale chybí alespoň příklady značek nebo konkrétních typů zařízení a především lepší zdůvodnění, proč právě takto výkonné stroje žadatel potřebuje (tj. ve vztahu k segmentaci zákazníků). S tím mj. souvisí nejasné stanovení týdenní kapacity praček a sušiček (neodpovídá otevírací době, není vysvětleno, proč např. právě 56 hodin / týden). Ačkoliv žadatel uvádí řadu konkrétních údajů, není v FP jasné mezi tím, co dokáže provozovna při maximálním výkonu obsloužit (tj. limity strojů vs. limity obsluhy vs. limity času a logistiky) a kolik toto maximum představuje jednotlivých zákazníků v jednotlivých segmentech. Chybí jasné jednoduché informace jako např. „dosud jsme zprostředkovávali čištění oděvů a průměrně nám přišlo 5 zákazníků denně s průměrnou tržbou 200 Kč. Po zavedení vlastních služeb čištění očekáváme v jedné provozovně den zákazníků s průměrnou tržbou Y Kč“. Chybí jasná informace, kolik fyzických a firemních zákazníků budu pro daný výkon potřebovat (je rozdíl jestli je to hodně malých služeb nebo několik velkých). Žadatel jde sice správným s nesrozumitelný. Např. u segmentu zdravotnických zařízení uvádí počet vyprání měsíčně (4), počet lůžek týdně (44) a průměrnou kapacitu jednoho zařízení 10-20; kolik zákazníků, jak často se mu budou v měsíci vracet a jak l průměrná zakázka lze odvodit jen odhadem. Další nepřesvědčivý poměr je u zákazníků čistírny - při 100% uvádí žadatel 14 osob denně na provozovnu, ale dosavadní výsledky jsou jenom 3,75 osoby na den; a není řečeno, co žadatel udělá, aby toto číslo téměř čtyřikrát zvýšil. Počty zákazníků mají vliv na celkovou náročnost všech souvisejících procesů, včetně např. velmi málo popsané logistiky a nákladů svozu a rozvozu prádla (zde je navíc zřejm účtovaná cena 50 Kč za svoz a zpětný odvoz podhodnocená; když je zároveň uvedena doba do 2 hodin). Tabulka s přehledem příjmů na další tři roky za celou firmu nezohledňuje popsané skutečnosti. Např. stávající podniká tržby nižší, neboť jejich část (to, co bylo zprostředkováváno) přejde pod nové služby. Velmi pravděpodobně jsou podhodnocené i náklady na řidiče (jenom 14 179 Kč hrubého). Nejsou transparentně uvedeny variabilní nákl celkově nepřehledný, žadatel nevyužil doporučenou strukturu, ale výsledek není lepší. Největším nedostatkem finančního plánu je popis cenotvorby za prodávané služby. Žadatel ve finančním plánu ani v podnikatelském p nepředkládá výpočty sestavení jednotlivých cen za nastavené služby, pouze je porovnává k cenám konkurence. Z takto nastavené cenotvorby není jasné, jak k daným cenám došel a zda jsou nastaveny reálně vzhledem k ná praní. Žadatel v oblasti příjmů popisuje počty praní v jednotlivých zařízeních, kdy ale není jasné vysvětlený počet praní versus kapacita zařízení.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Indikátory jsou stanoveny formálně správně v souladu s popisem projektu a je zřejmé, co dané hodnoty představují.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Žadatel má adekvátní zkušenosti s prací s cílovou skupinou. Žadatel popisuje adekvátně nastavení pracovního prostředí vzhledem k popsaným handicapům osob z cílových skupin. Žadatel uvádí, že má předvybrané osoby, a že tyto osoby do projektu nastoupit nemusí, kdy na tuto skutečnost reaguje pouze obecně popsaným způsobem oslovení a výběru pracovníků. Popis psychosociální podpory je adekvátní tak i profesní vzdělávání.Naplňování principů je popsáno v dostatečném rozsahu a hloubce. Žadatel nastavuje relevantní způsob práce s CS, intenzitu i typ interakcí s CS, psychosociální podporu a podporu jejího vzdělávání. Na pozici prادلena jsou nevysvětlené přepočtené hrubé mzdy při různých výších úvazků. Není jasné, jak bude v praxi možné realizovat flexibilní pracovní dobu (např. v Chomutově je otevírací doba 9 hodin denně a mají zde být dva pracovníci; chybí popis střídání zaměstnanců v obou provozovnách či způsobu, jaká je potřebná kapacita a jak bude zajištěna v rámci otevírací doby). Není zřejmé, jak a do jaké míry bude firma fungovat jako celek, tj. zda se pracovně budou potkávat zaměstnanci všech tří provozoven a zda a jak bude sdílen řidič. Není řečeno, co se stane, pokud osoba z CS nesplní odborné vzdělávání ani jak bude řešeno toto vzdělávání v případě fluktuace zaměstnanců (tj. kurz nelze realizovat najednou všechny, ale individuálně, podle toho, jak se zaměstnanci mění). V základní podobě, zejména díky žadatelem využívaných příspěvků od ÚP a na OZP, je udržitelnost vytvořených míst, nebo alespoň jejich části, představitelná.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Aktivita jsou popsány v základní rovině bez nastavení jasných výstupů. Velmi slabě je v klíčových aktivitách popsána psychosociální podpora pracovníků z CS, která je naznačena v podnikatelském plánu. Žadatel nastavuje realizaci jednotlivých aktivit projektu, kdy tyto aktivity jsou v souladu s popisem uváděným v podnikatelském plánu. KA1 nemá žádný vlastní popis odpovídající svému názvu. Je zde pouze zopakován přehled a popis pracovníků týmu projektu (zajímavá je např. otázka, jak bude reálné, aby vedoucí pracovník byl denně v kontaktu se všemi zaměstnanci), a proto by v této podobě neměla být v projektu uvedena. Podobně nerelevantně je pojatá KA2. Z pohledu pracovních pozic pro CS lze sice poznat, jaká je pracovní náplň, či jaké jsou zdravotní omezení či kvalifikační předpoklady, ale chybí popis jak (např. jak bude v praxi fungovat flexibilní pracovní doba s ohledem na provozní dobu provozovny, jak bude/nebude zastupitelnost pozic, včetně personálu jednotlivých poboček, jak bude řešena očekávaná fluktuace, jak proběhne adaptační proces s ohledem na popsané vzdělávání, nutnost naučit ovládat drahé stroje a na zaplnění kapacity provozu s ohledem na objem zakázek). V KA3 je realisticky popsána supervize (způsob, frekvence), ale chybí zde vazba na rozpočet u individuálních konzultací nebo v časovém rozlišení čerpání. U odborného vzdělávání není uvedeno, do jaké míry je nezbytné pro fungování zaměstnance v provozu (pokud nutné je, je časové určení „během dvou let“ nedostatečné, stejně jako jeden termín školení, který neumožňuje reagovat na fluktuaci). KA 4: U Chomutově je zmíněna vhodnost uvažovaných prostorů z pohledu manipulace a logistiky, ale v klíčové provozovně v ČSLA 42 v Kadani, která je uprostřed historického centra v řadovém jednopatrovém rodinném domě, se o realizaci nehovoří. Nejasné je převádění zákazníků čištění a hygienického praní z dosavadních zprostředkovaných služeb pod novou vlastní činnost, a to včetně např. toho, že dle www žadatele není čištění nyní nabízeno z důvodu nevhodnosti (z pohledu subdodavatele). Za předpokladu, že časová dostupnost svozu 2 hodiny znamená tam a zpět, tak je zájmový region SP vymezen městy Teplice, Litoměřice, Slaný, Rakovník a Karlovy Vary - z tohoto pohledu je pak analýza korektní provedena nedostatečně. V KA5 chybí jasná segmentace a kvantifikace potenciálních zákazníků, práce se sociálními sítěmi, realistický popis efektivit letákových kampaní včetně jejich vyhodnocení a financování a jakákoli porovnání vyhodnocováním marketingové strategie. O schopnosti žadatele vést efektivní marketing nepřesvědčí ani 5 let staré a prakticky nezměněné www stránky, kde jsou navíc jen velmi povšechné informace. KA jsou zaměřeny jako podnikatelskou, tak sociální stránku SP.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel splnil finanční, provozní a administrativní kapacity.

Závěrečný komentář

Jako nedostatečné hodnotíme vymezení trhu, na který žadatel proniká a tvorbu cenové politiky. Nejasnosti jsou kolem novosti podnikatelské aktivity.

Počet eliminačních deskriptorů	1
Bodový zisk	57,5
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Žadatel relevantním způsobem pracuje s podkladovými údaji a daty místně příslušného ÚP a DD lokalizovaných v regionu působnosti. Žadatel nemá předjednané osoby z cílové skupiny (CS), nicméně způsob jejich výběru a průběhu realizace projektu hodnotíme jako relevantní. Popisy práce pracovních pozic obsazených CS jsou vhodně uvedené, CS je vhodně zvolená pro daný obor podnikání. Žadatel buduje novou pobočku založenou převážně na zkušenostech, které ale nevyužil ke zvýšení přesvědčivosti žádosti, resp. podložení potřebnosti (chybí reflexe a popis podnikání v Plané, popis konkrétního provozu, zapojení CS apod.).
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Cíle nejsou definovány přesně SMART, cíl - počet a spokojenost zákazníků nemá jasnou vazbu do informací ve finanční plánu. Žadatel předložil srozumitelný podnikatelský plán, který je zpracován dle požadované struktury, příležitosti je zpracováno pouze popisným způsobem. Slabým místem je popis analýzy konkurence, kdy žadatel neuvádí konkrétní informace ohledně ceny konkurence. Z doloženého průzkumu vyplývá, že žadatel bude mít konkurencí „velmi nízkou cenu oproti konkurenci“, což pro prokázání vlastní konkurenceschopnosti vůči ostatním podnikům s obdobným zaměřením zdaleka nestačí. Žadatel předkládá tabulku s minimalistickým popisem konkurence v regionu, ta však není dostačující pro podložení konkurenční výhody (chybí podložení tvrzení, že cenová nabídka je nízká oproti konkurenci, např. metoda srovnání cen). Diskutabilní je vymezení konkurenční výhody produktu, kdy žadatel do popředí staví především komplexnost služeb, nicméně i v rámci jeho předjednaných zakázek se jedná spíše o dílčí služby (u jednotlivých zákazníků), které však nelze nazvat jako komplexní. Komplexní konkurenční výhoda není podložena s ohledem na segment zákazníků. Marketingové aktivity popsané v podnikatelském plánu jsou uvedené pouze na základní úrovni a vzhledem ke konkurenci a spektru služeb, které bude žadatel nabízet, hodnotíme jako nedostatečně zpracované. Žadatel poukazuje na předjednané zakázky, které pouze v jednom případě mají konkrétní finanční vyjádření. Zcela absentuje jakékoliv finanční vyjádření, či odhad absorpční kapacity trhu.Segmentace zákazníků a trhu je zpracována na nedostatečné úrovni. Žadatel se omezuje pouze na popis svých služeb, nikoliv však na podrobnější popis potřeb zákazníků, které bude v rámci svých služeb uspokojovat. Podnikání jsou žadatelem deklarovány pouze na obecné úrovni. V PŽ v části Jaké změny jsou v důsledku projektu očekávány je pojednáno o kavárénství, které s projektem nesouvisí.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Kritéria a způsoby ověření cílů nastavených pro realizaci projektu nejsou v důsledku jejich samotného nedostatečného nastavení popsány vhodným způsobem.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	U rozpočtové položky zařízení a vybavení pro projekt absentuje průzkum trhu, takže není možno ověřit/zhodnotit hospodárnost položek. Položky židle a stoly (1.1.3.2.2.16 a 1.1.3.2.2.17) - krácení položek z 10 ks na 5 ks (podle předkládaných informací, které postrádají konzistentnost skrze dokumenty projektové žádosti: např. žadatel uvádí postupný nábor zaměstnanců, ale nárokuje u 4 osob mzdu na 24 měsíců, což dále nekoresponduje s údaji ve Finančním plánu, kde předpokládá hradit předfinancování a rozjezd pobočky bezúročnou půjčkou zakladatelské společnosti(v rámci PP je okrajová zmínka o půjčce od majitelů společnosti), což při deklarovaném ročním obrátu vykazuje značný negativní vliv na rozpočet. Problémem je bod zvratu, který je naplánován na téměř maximální kapacitu úvazků, tj. produktivity práce všech pracovníků podniku, které bude nově zaměstnávat a jsou uvedeny na záložce náklady. Tento fakt nezakládá předpoklad pro dlouhodobou ziskovost, protože i vzhledem k nízkým maržím nemá žadatel žádný prostor pro to, aby mohla růst ziskovost podniku. Možnosti pro zvyšování ziskovosti žadatel žádné neuvádí. Na záložce cash flow je uvedeno, že jako největší zdroj tržeb i zahradnické práce, které však sám charakterizuje jako nárazové/krátkodobé. Navíc v zimních měsících zahradnické práce bývají zpravidla utlumeny. Klíčová část finančního plánu Výnosy sociálního podnikání je zpracována nedostatečným způsobem - žadatel sice popisuje, jakým postupem dospěl ke konkrétním číslům počtu prodaných ks/poskytnutých služeb,ale v důsledku nedostatečně zpracované analýzy a popisu samotné tržby, které jsou uvedeny, údaje relevantní vypovídací hodnotu. Diskutabilním způsobem je také stanovená kalkulace ceny produktů, kdy žadatel vymezuje pouze cenu zaměstnance na 1 hodinu práce. Není zcela jasné, jak žadatel vůbec kalkuluje tržbu na osobu, a to na základě podrobnější rozklad je veden pouze přes celkovou kapacitu hodin zaměstnanců, a nikoliv za konkrétní výkony, které má např. uvedené v části marketingový plán/cena. Na tomto místě žadatel uvádí ceny za metr čtvereční a pro stanovení výnosů ve finančním plánu tak hodnotíme jako nevhodný. Vzhledem k celkovému zaměření projektu jsou náklady na marketing výrazně podhodnocené. Žadatel také nedostatečně zdůvodňuje náklady na pořízení a uvedení jejich technické specifikace a zdůvodnění ceny. Nedostatečně je také zapracována dotace IROP, kde není zcela jasné, které stroje a zařízení budou na tyto prostředky nakupované, aby podnik fungoval jako celek. Žadatel neuvádí finanční kontext fungování podniku, který by logicky doplňovala nová podnikatelská aktivita. Celkově tak finanční plán hodnotíme jako nevhodně sestavený, a to především pro nedoložení řádné schopnosti žadatele dosáhnout udržitelnosti, která by udržely a zajistily jeho udržitelnost i po skončení projektu.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Indikátory jsou vybrány podle podmínek výzvy a jejich popis je dostačující.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	U sociálního prospěchu chybí vymezení způsobu zapojování zaměstnanců z cílové skupiny projektu do rozhodování o směřování podniku. Žadatel na jednu stranu velmi pečlivě popisuje způsob výběru zaměstnanců, nicméně psychosociální podporu detailně nerozebírá a nepopisuje. Dle informací z textu PP není o poradenství a vzdělávání mimo povinné školení zájem. Tato skutečnost však nemůže být důvodem pro neuvedení informací, které by nabízenou podporu ze strany žadatele. Hlavním problémem je požadovaná produktivita práce, kterou žadatel bude muset vynaložit pro dosažení bodu zvratu. Tato produktivita práce přímo u zákazníka bude klást na zaměstnání cílové skupiny (především se týká OZP) vysoké nároky a pracovní zatížení, kterého budou muset z pohledu zajištění ekonomického fungování podniku dosáhnout. Žadatel se tomuto aspektu na úrovni žádostí zvlášť nevěnuje a nepřipravuje konkrétní opatření. Způsobem bude odstraňovat překážky, které především u OZP mohou pro dosažení téměř stoprocentní produktivity práce vnímat a řešit. Je pravdou, že žadatel plánuje postupný nárůst zakázek, nicméně například ve třetím roce podniku bude již plánovaný objem zakázek takový, že žadatel bude právě téměř 100% produktivitu práce od svých zaměstnanců vyžadovat. Při fluktuaci a nástupu nového zaměstnance může být jistým rizikem právě výše uvedená situace. Místa pro CS na nové pobočce jsou navržena vhodným způsobem s ohledem na rozdíly mezi oběma skupinami. Pro OZP budou vytvořeny částečné úvazky, pro osoby opouštějící institucionální zařízení budou vytvořeny úvazky, které koresponduje se jejich konkrétními specifickými potřebami. Vzdělávání není konkretizováno. Předložený PP však negarantuje udržitelnost pracovního místa pro zaměstnance z CS po skončení projektu.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Aktivity projektu celkově vystihují základní činnosti, které bude žadatel v průběhu realizace projektu zajišťovat. Vazba na cíle projektu je volná a cíle neobsahují a nereflektují všechny aktivity podniku. U každé aktivity jsou uvedeny její cíle a jejich realizaci a tyto jsou potřebným způsobem provázané do rozpočtu projektu. Absentuje popis konkrétních aktivit směřovaných na vzdělávání zaměstnanců z CS i k psychosociální podpoře: popis plánované psychosociální podpory je detailně provázán na současnou praxi žadatele, ani na potřeby CS. KA č. 1 je aktivitou zbytnou, nemusí být v žádosti zastoupena. Nedostatečně hodnotíme zpracovanou aktivitu Marketing SP a celkově i marketingový plán, který je především na vytvoření goodwillu solidní sociální firmy. V celkovém kontextu zaměření a konkurenceschopnosti podniku jsou marketingové činnosti a náklady na ně výrazně podhodnocené a jejich přínos nemusí být v konečném důsledku dostatečný pro celkový úspěch podniku. Harmonogram aktivit je doložen v rámci PP a jeho nastavení je realistické. Sociální a ekonomické aktivity jsou popsány vyváženým způsobem. U aktivity provozování sociálního podniku je uvedeno, že činnosti, které nemají jasnou vazbu na novou podnikatelskou aktivitu. Toto se týká především úklidu zpevněných ploch a údržby lesních porostů.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebudované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel splnil finanční, provozní a administrativní kapacity.

Závěrečný komentář

Hlavními nedostatky žádosti jsou:

- výrazně podhodnocené náklady na marketing;
- nekonzistence finančního plánu ve vazbě na způsob dosahování tržeb podniku za nové podnikatelské aktivity, nedostatečně je popsán vliv sezónnosti a dalších aspektů ovlivňujících tržby v průběhu roku;
- pouze základní vymezení principů sociálního podniku, neuvedení způsobu zapojení zaměstnanců do rozhodování o směřování podniku.

Silné stránky projektu:

- dosavadní zkušenosti při práci s cílovou skupinou projektu;
- náplně práce a celková smysluplnost zaměstnávání osob z cílové skupiny projektu.

Bodový zisk	51,25
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 15. 5. 2018

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009438

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Potřebnost vzniku integračního sociálního podniku není doložena ani s ohledem na aktuální situaci na trhu práce v místě realizace projektu (popis problému a situace navíc obsahuje hodnocení situace na trhu práce, které je v posledních měsících zcela neadekvátní - žadatel uvádí, že zaměstnavatelé mají dostatek zaměstnanců), ani vlastním šetřením žadatele. Cílové skupiny nejsou blíže specifikované, není zdůvodněna jejich volba pro daný předmět podnikání, případně přidaná hodnota CS pro podnikání v oblasti výroby dárkových předmětů. Zejména CS OZP musí být pro účely žádosti o dotace blíže popsána, resp. musí být definované požadavky na zaměstnance z CS OZP tak, aby zaměstnavatel nevzbuzoval mylná očekávání od potenciálních kandidátů. Požadavek zručnosti a min. ZŠ není dostatečným vymezením požadavků (např. je žadatelka připravená na osoby se zrakovým postižením, na neslyšící, na osoby s kožním onemocněním atd.?). O zanedbání analýzy problémů a potřeb CS svědčí jejich velmi obecný, strohý a především identický popis. Chybí rovněž kvantifikace obou CS, jejich upřesnění (např. typu postižení apod.) či struktura. Zájem CS o zaměstnání v plánovaném podniku a za daných podmínek je zapotřebí ověřit a dále analyzovat situaci CS v lokalitě, včetně vyhodnocení případných bariér vztahujících se k aktuální nabídce pracovních míst (a naplňování adekvátních podpůrných opatření v rámci projektu). Není doložen potenciál získat až 10 pracovníků z CS v místě podnikání a realistický plán získávání těchto zaměstnanců, případně již předjednaní pracovníci pro 1. vlnu náboru. Sociální citění zakladatelky není možné považovat za vhodné predispozice v oblasti integračního sociálního podnikání, není doložen kontakt s CS v tom smyslu, aby žadatelka diskutovala s CS koncept podnikání, nastavení pracovních procesů, pracovní doby, uzpůsobení pracovních prostor. Z doložených podkladů nevyplyvá víc než že osoby z CS jsou do podniku najímány jako levná pracovní síla, což umožňuje žadatelce kalkulovat s nižšími výrobními cenami a vyšší marží.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Předmět podnikání je srozumitelně popsán, ale chybí základní předpoklady pro přesvědčivost podnikatelského plánu, tedy doložená potřeba trhu (problém, nedostatek na trhu), velikost trhu, zákazník. Analýza konkurence je velice omezená a je zaměřená pouze na cenové srovnání, přičemž právě na ceně žadatel staví konkurenční výhodu. Pokud uvede žadatel do své byznysové strategie, že bude mít nízké ceny a lepší kvalitu, nemůže očekávat, že investor či donor toto bude akceptovat, zejména pokud chybí znalost „chování“ produktu na trhu a znalost zákazníka. Produkt v podobě, jak je popsán v žádosti a podnikatelském plánu, není konkurenceschopný a předpoklad zaměstnání 10 osob v sociálním podniku na výrobu nekonkurenceschopných produktů hodnotíme za vysoce neefektivní. Poptávka je doložena pouze v minimální míře, analýza konkurence je neúplná (snadno lze dohledat další výrobce), chybí vysvětlení konkurenční výhody, přidané hodnoty nového podniku. Výrobu dárkových produktů není možné považovat za udržitelnou s ohledem na nadbytečnou produkci, která není podložena reálnou potřebou koncového příjemce výrobku, v tomto případě obdarovaného. Současně není řešena certifikace produktů s ohledem na šetrnost vůči životnímu prostředí i zdraví a hygienu. Konkrétní tak zůstává pouze počet vytvořených pracovních míst, byť i v tomto případě se liší údaj v žádosti od údaje v PP (8 vs. 10 míst). Žádost a její přílohy neobsahují přesvědčivé informace a argumenty, které by dokládaly udržitelnost podnikání po skončení projektu. Udržitelnost takového podniku je pouze po dobu čerpání dotace, pokud nedojde ke změně předmětu podnikání. Ekonomické ani sociální cíle nejsou uvěřitelné, resp. postrádají ukotvení v realizaci, mají podobu formálních frází odkazujícím k samozřejmým, tj. výzvou očekávaným výstupům. Totéž platí i pro formální deklaraci principů soc. podnikání.Co se týče výsledků, změny situace CS, ukazatelů úspěchu podpory jejich zástupců, tyto údaje zcela chybí.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Způsob ověření je stanoven pouze formálním způsobem (např. nevyovídajícím o změně situace podpořených osob).
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Rozpočet projektu je silně podhodnocen v oblasti lidských zdrojů, nákupu služeb v oblasti péče o lidské zdroje, vývoje produktu, marketingu, distribuce. Za těchto finančních podmínek není podnikatelský záměr realizovatelný a popírá principy důstojné práce, pokud žadatelka zamýšlí zaměstnávat OZP a osoby 50+ za 6 500Kč hrubé mzdy na poloviční úvazek. Krácení: chybí zdůvodnění nákupu vybavení pro výrobu a zázemí - krácení položky na OKč právě z důvodu nedoložení potřebnosti, 1.1.1.1.3 Manažer podniku na 0 Kč, jelikož z popisu pracovní pozice vyplývá, že jde o nepřímé náklady, 1.1.1.3.1 Lektor CS na 0 Kč, jelikož není popsána pracovní činnost, výstupy a výsledky činnosti s ohledem na CS a sociální podnik. Finanční plán je stejně jako podnikatelský plán zpracovaný ve velice slabé kvalitě. Vzhledem k tomu, že chybí analýza trhu, znalost zákazníka (segmentů), znalost konkurence (uvedený je pouze zlomek výrobců a prodejců, konkurencí je i samovýroba), nemá finanční plán reálné základy. Cenotvorba je mimo realitu, chybí výpočet skutečných nákladů na výrobu včetně nákladů na lidské zdroje, balné, marketing atd. Výpočet bodu zvratu je uvedený. Finanční plán stejně jako podnikatelský plán jsou natolik velkým rizikem pro investora, že není možné dotaci pro takto koncipovanému sociálnímu podniku přidělit. Výrazné sezónní výkyvy jsou velkým ohrožením pro csh flow sociálního podniku.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Indikátory jsou nastaveny v souladu s popisem KA. Jejich naplnění je realistické, udržení indikátoru 60000 není reálné.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Zapojení CS v přípravné fázi není prokázané, motivace žadatelky k zaměstnávání CS není objasněná, role CS v SP je z doložených materiálů pouze výkonná, tedy bez výraznějšího zapojení do managementu a rozhodování (případně pouze deklarativně). Není doložen ani kontakt s CS pro případ předběžného náboru, který by prokázal zájem o nabízené pozice a jejich relevanci s ohledem na omezení CS. Není popsána role lektora CS, který by měl zajišťovat individuální i skupinový rozvoj, není popsána ani role Psychosociálního pracovníka tak, aby bylo zřejmé, s jakým cílem je do RT zapojen a jaký je očekávaný užitek z této role pro CS. Z Podnikatelského plánu není zřejmé, že bude zaručena adekvátní podpora pro CS zaměstnané v sociálním podniku. Počet 10 pracovníků z CS není podložen výpočtem s ohledem na očekávanou produkci a prodej. Zájem CS o zapojení do projektu není prokázán. Žádost rovněž postrádá konkretizaci typu postižení nebo znevýhodnění ve vazbě na konkrétní podpůrná opatření. Popis podpory CS, včetně vzdělávání je zcela nedostatečný, stejně jako zapojení do rozhodování o chodu podniku. Předpoklad udržení pracovních míst pro zaměstnance z CS i po skončení projektu není ničím podložený.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Klíčové aktivity jsou popsány velice obecně. Aktivity nejsou rozloženy v čase, aktivity nemají popsány výstupy a výsledky, vazba na rozpočet je doložena pouze u některých rozpočtových položek. Klíčové aktivity nejsou detailněji rozpracované ani v podnikatelském plánu. Z podnikatelského plánu se nedovídáme nic víc o marketingu, prodeji, komunikaci, péči o zákazníky, péči o zaměstnance ani vedení a administraci SP jako organizace. Není uvedeno, jak bude žadatelka řešit sezónní výkyvy v produkci a prodeji a nemocnost CS. Pro posouzení reálnosti záměru scházejí např. informace o předpokládané produkci připadající na jednoho zaměstnance a její vztahení k potřebnému objemu produkce.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Žadatel nesplnil finanční, provozní a administrativní kapacity.
Závěrečný komentář			
Předložená projektová žádost nedosahuje požadované kvality. Podnikatelský a finanční plán jsou rizikové a není možné zvažovat finanční podporu. Nejvýraznějšími nedostatky podnikatelského plánu je absence analýzy trhu, zejména pak segmentace zákazníků a reálný zájem zákazníků o výrobky za uvedené ceny. Prezentované výrobky nejsou konkurenceschopné, cenu není možné považovat za klíčovou konkurenční výhodu. Rovněž uvedená byznys strategie -nejnižší cena, ale vysoká kvalita - není realistická. Z pohledu principů sociálního podnikání není z podnikatelského plánu zřejmé, proč se žadatelka rozhodla pro integrační sociální podnik. Sociální citlivost není dostatečným zdůvodněním, máme-li podpořit dlouhodobě udržitelný sociální podnik. Výnosy nejsou podloženy žádným průzkumem, rovněž není transparentně stanovena cena a není jasné, jaká bude reálná marže na výrobku. Není vyřešena sezónnost, není promyšlený marketing a prodejní kanály. Považujeme za nutné zmínit rovněž udržitelnost produktů, které nejsou podloženy reálnou potřebou koncového zákazníka, tedy jejich prodej může vést k neudržitelné produkci a spotřebě. Stejně tak neuvažuje žadatelka o negativních dopadech nadužívání neekologických obalových materiálů při balení jednotlivých dárkových předmětů do celofánu a plastových krabiček.			
Bodový zisk		30	
Výsledek věcného hodnocení		Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení	

V Praze dne 15. 5. 2018

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Velmi dobré	Žadatel jasně popisuje stávající situaci zaměstnávání OZP v místě podnikání. Cílová skupina je vhodně popsána, všechny 4 pracovní pozice pro OZP jsou předobsazené. Žadatel má jasnou představu o tom, jaká zdravotní postižení by mohla být limitem pro danou pracovní činnost. Pozitivně je hodnocena i skutečnost, že žadatel je připravený upravit pracovní prostor tak, aby vyhovoval i osobám s jiným zdravotním omezením v případě, že by došlo k obměně pracovníků. Potřeby CS jsou žadatelem zmapované a ten na ně adekvátně reaguje. Žadatel provedl situační analýzu lokality, zná prostředí, ve kterém chce podnikat, což dokládá analýzou vnitřních i vnějších stakeholderů SP. Pro doložení potřebnosti je výhodou, že žadatel má zkušenost s obdobným provozem v rodinné firmě a osobní zkušenost se SP Fér Café.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Celý podnikatelský záměr má zásadní slabinu ve vysoce konkurenčním etablovaném prostředí (tj. jak jednotlivě, tak v různých kombinacích hlavních typů produktů), kde existuje velká alternativní nabídka. Kromě výhody v získání dotace (a samozřejmě i deklarovaných zkušeností v daném oboru podnikání) nevidíme v argumentaci žadatele žádnou skutečnou konkurenční výhodu. Těmi jsou dle žadatele nabídka kvalitních (bez definice co to znamená) produktů s vysokou přidanou hodnotou a další parametry, které odpovídají úzkému profilu zákazníků (pro které je podstatná kvalita, šíře nabídky, možnost koupit si najednou ořechy a kávu či nechat si vše zabalit do speciálního kornoutu; a zároveň musí jít o zákazníky, kteří se sem budou vracet; pro náhodné zákazníky nejsou popsány parametry SP relevantní, protože o nich ani nemusí vědět). U tohoto segmentu již není tak rozhodující cena, jako přidaná hodnota (logicky je tak nutné rozšířit i okruh potenciálních konkurentů za rámec vnitřního města, a to včetně relevantních e-shopů) a spotřebitelské chování (musím mít osobní vztah k danému obchodu, abych měl motivaci se do něho vracet na úkor jiných, levnějších či bližších obchodů). Analýza konkurence a segmentace zákazníků provedeny jsou, nicméně nejsou dostatečně přesné a používají emoční parametry (např. „mají nabídku čajů malou a méně přehlednou“, „prostorově jsou malé“, „nabízí množství dalších produktů, ale nabídka ořechů je úzká“), které nejsou propojeny se segmenty zákazníků (tj. jsou to ty klíčové parametry, podle kterých zákazník volí?). Za nedostatečnou považujeme analýzu zákaznických segmentů pro MO a VO a rozsah a relevanci validace produktů a ochoty za ně zaplatit zejména u VO zákazníků. Chybí znalost spotřebního chování, které by definovalo marketingovou strategii. Výrazně se zákaznická struktura může změnit při změně lokace podnikání. Toto je výrazným rizikem Podnikatelského plánu, které není opakovaně řešeno.V zamýšleném místě podnikání je konkurence v MO prodeji výrazná, ve vzdálenosti v řádu desítek metrů jsou jak kavárny, tak čajovny. Toto by mohlo být jak výrazným rizikem, tak výhodou, toto nicméně žadatel nevalidoval (motivaci zákazníka kavárny jít o pár kroků dál a současně si zakoupit i čerstvě praženou kávu domů, totéž pro čaj i další produkty). Se změnou lokace podnikání žadatel v Podnikatelském plánu nepočítá, pouze tuto možnost zmiňuje (Masarykovy kasárna). Naplňování principů SP je dostatečně popsáno. Žadatel konkretizoval cíle sociálního podniku, které jsou SMART a jsou konzistentně komunikované a jsou promítnuté do klíčových aktivit projektu. Problematicky je nastavený cíl: „vytvořit známou regionální značku“ (reklamní aktivity nejsou důkazem, že značka byla úspěšně etablována) a „v listopadu 2022 vytvoří další pracovní pozici“ (není v období realizace).
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Žadatel nastavil jednoznačná a relevantní kritéria úspěchu podnikání. V Podnikatelském plánu jsou navrženy způsoby ověření naplnění těchto cílů, tedy žadatel bude moci průběžně vyhodnocovat plnění cílů případně je z krátkodobého hlediska modifikovat.Systematický monitoring činností, výkonů či zpětné vazby od zákazníků žadatel nepopisuje.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	FP je detailně rozpracován a jako celek působí konzistentně a logicky. Způsob nastavení cenotvorby dává smysl, včetně cen, které lze ve výsledku nazvat cenami obvyklými (tj. musejí odrážet konkurenční ceny a zároveň deklarovanou kvalitu). Zásadní výhradu máme k provázání očekávaných objemů prodeje jednotlivých typů produktů na relevantní segmentaci náhodných a vracejících se zákazníků, a to včetně zohlednění konkurence e-shopů, která je, na rozdíl od názoru žadatele, podstatná. Např. v segmentu ořechů a sušeného ovoce (téměř 40% plánovaných tržeb) je u kešu natural plánovaná cena 543 Kč/kg. Ale na e-shopech (např. svetplodu.cz, grizly.cz, rajorisku.cz, oxalis.cz) se ceny pohybují již od 380 Kč/kg. Navíc se i v této oblasti výrazně prosazují online nákupy a o to více by žadatel měl pracovat s popisem relevantních segmentů zákazníků (kdo je ochoten ve větším či opakovaně nakupovat v obchůdku v centru města se ztíženou dostupností a za vyšší ceny?). Celý FP je tak postaven na předpokladech, které nezohledňují vývoj spotřebitelského chování, všechny podstatné relevantní konkurenty a konkurenční prostředí krajského města od menších měst. V rozpočtu projektu považujeme 1.1.1.1.2 za nadhodnocenou (odpovídající je max. 0,2 úvazku), krácení úvazku i částky. Položky 1.1.3.2.2.6+7 jsou spotřebního charakteru, krácení na 0 Kč. Položka 1.1.4.5 zahrnuje dle popisu i kávovar a kávomlýnek k zapůjčení třetí straně, navrhuje její krácení na 6 000 Kč. Nájem prostor je zdůvodněn vazbou na práci CS, ta je ale rozpočtována jenom na 22 měsíců. Položka 1.1.6.1.1 zkrácena z 24 na 22 měsíců.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Indikátory jsou uvedené správně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Psychosociální podporu řeší vhodným způsobem prostřednictvím pracovní pozice Asistenta/odborného poradce pro psychosociální podporu, rozsah činnosti a jeho přínos pro CS jsou vhodně popsané. Žadatel se zaměřil také na rozvoj kompetencí týkajících se konkurenční výhody SP, k čemuž byl motivován HK. Udržitelnost vytvořených pracovních míst pro zaměstnance z CS lze pouze předpokládat při ekonomické udržitelnosti podnikání.Jako rizikové hodnotíme nastavený systém střídání směn (ve kterém mj. není příliš prostoru pro „individuální plánování směn a úkolů v závislosti na aktuálním zdravotním stavu zaměstnanců“). Nastavená směnnost na jednu stranu řeší alespoň částečně možnost osob z CS se v práci potkávat, ale na druhou stranu vyžaduje pravidelnost a co nejméně změn (tedy něco, co je u CS potenciálně problematické), aby takto mohla fungovat. Druhým slabým místem je, že všechny osoby z CS musejí ovládat na dobré úrovni všechny činnosti z jejich pracovní náplně (včetně rozpoznání kvality a pražení kávy). To je dobré pro zastupitelnost a celkový rozvoj zaměstnance, ale rizikové v případě fluktuace nebo v situaci, kdy někdo z CS celý rozsah činností nezvládá. Nastavená výše mzdy není sice nejnižší možná, ale za dané situaci na trhu práce v kombinaci s pouze (a právě) polovičními úvazky může být riziková pro motivaci osob z CS dlouhodobě v SP pracovat. Jsou popsány odpovídající způsoby a rozsah vzdělávání a naplňování sociálních principů.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dobré	KA2 opakuje informace, které jsou vícekrát uvedeny na jiných místech projektového záměru. Mohl by zde být popsán např. typický pracovní den, fungování osob z CS v provozu při překryvu směn, zda je SP schopen fungovat při delší absenci nebo při problémech s doplněním stavu zaměstnanců. V KA3 je nezřetelná hranice mezi tím, co je relevantní, aby CS poskytoval SP a tím, co již přísluší jiným způsobům podpory CS (např. odpovídajících sociálních či psychoterapeutických služeb). Je zřejmé, že osoby z CS mají problémy dlouhodobě a nějaký způsob, jak se se svojí situací vypořádávají, již musí existovat. Podpora ze strany SP by tak měla směřovat hlavně k oblastem, které s fungování v SP bezprostředně souvisejí, případně na oblasti (např. osobní finance), které osoba z CS nemá jak jinak řešit (pokud je zároveň řešit potřebuje a chce). Z tohoto pohledu je podpora zaměstnanců naddimenzována jak co do obsahu (např. skupinová terapie) tak úvazku (0,4 na podporu 4 osob, které by z definice CS v projektu měly být v zásadě samostatně funkční). V KA4 chybí pozornost věnovaná vyhodnocování jednotlivých marketingových nástrojů a popis péče o zákazníka (zejména, je-li to alfa a omega celé koncepce). Nedostatečně je popsán online prodej (včetně toho, kdo by se mu věnoval a relevantních nákladů). Rizikem jsou prostory pro podnikání, které jsou pouze přislíbené, ale negarantované a jsou pro podnikání žadatele klíčové svým umístěním v centru města i svou cenou.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované)	Nevyhovuje	Kapacity žadatele jsou nevyhovující.
Závěrečný komentář			
Předložená projektová žádost a Podnikatelský plán jsou předloženy opakovaně, žadatel na doporučení HK doplnil a upravil vše, co bylo možné udělat tzv. "od stolu", např. úprava psychosociální podpory, změny v rozpočtu, definice konkurenční výhody. Naprosto zásadní riziko Podnikatelského plánu spočívající ve validaci produktů a ochoty MO a VO zákazníků za ně zaplatit, které je možné řešit pouze průzkumem v terénu, žadatel nedoložil. Výrazná konkurence v okolí předpokládaného místa podnikání je pro SP hrozbou, ale může být současně příležitostí, pokud by žadatel průzkumem doložil, že např. návštěvník kavárny v okolí bude mít zájem jít do vedlejší prodejny s praženou kávou. Opakovaně předkládá přísliby pouze od 3 VO zákazníků, přičemž min. 2 z nich jsou nějakým způsobem s žadatelem propojeny a operuje s výstupy z dotazníkového šetření, které má velice malou vypovídací hodnotu pro potenciálního investora (malý vzorek, nevhodně zvolené otázky). Druhým rizikem, které žadatel ani přes upozornění HK prakticky neřešil, je místo podnikání.			

Bodový zisk	70
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 15. 5. 2018

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009458

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/ktelé je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Problém je srozumitelně vymezen. Žadatel předkládá relevantní výstupy studií a statistik, vhodně osvětluje příčiny problému i jeho dopady. Cílová skupina je jasně konkretizována, včetně jejich hlavních potřeb a problémů. Žadatel využívá databázi klientů svého zakladatele, který eviduje dostatečné množství zástupců z CS, kteří mají zájem pracovat, někteří z nich přímo jako uklízeči/ky (je zde však mírný nesoulad - v popisu CS žadatel uvádí, že mají 4 zájemce o pozici uklízeče, v popisu KA 01 uvádí, že mají 3 takové zájemce). Žadatel neuvádí, zda bylo provedeno konkrétní zjišťování zájmu CS o zapojení se přímo do předkládaného projektu, ale databáze klientů zakladatele je pro prokázání odpovídající. Zvolený obor podnikání je pro danou CS vhodný. Sociální aspekt projektu je velmi silný. Slabá je ale podnikatelská stránka projektu.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dostatečné	Cíle jsou jasně formulovány, jsou měřitelné, termínované a kvantifikovatelné. Ekonomický cíl „ Zajištění zakázek v celkové roční hodnotě 370.000 Kč bez DPH“ není jako podložen jako rentabilní a realisticky nastavený (tato částka odpovídá cca 30.833 Kč/měsíc). Sociální aspekt, včetně sociálních cílů jsou nastaveny vhodně, avšak podnikatelská a finanční část projektu je nedostatečně popsána a naplánována, čímž vzniká silná nerovnováha v celkovém pojetí projektu. Provedená analýza konkurence není vhodně zpracována a nemá vypovídající hodnotu, konkurenční výhoda žadatele není zřejmá. Důvodem pro snížené hodnocení tohoto kritéria je finanční část záměru, která naprosto nepřesvědčila o udržitelnosti projektu po skončení dotačního období (viz kritérium 3.1.). Principy sociálního podnikání jsou dostatečně popsány, vzhledem k celkovým nedostatkům projektu nepůsobí jejich naplňování (zejména ekonomický princip) reálně.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Žadatel nastavil konkrétní způsoby pro ověření dosažení cílů. Naplnění ekonomických cílů však není podložené pro udržitelnost provozu i po skončení dotačního období.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Některé položky rozpočtu projektu nejsou dostatečně vysvětleny či zdůvodněny, zejména z důvodu absence jasné provozní organizace vykonávaných činností CS a realizačního týmu. Z důvodu těchto nejasností nelze například určit, zda nastavený úvazek Vedoucího CS je relevantní, či zda je nezbytně nutná položka 1.1.1.3.1. Vedoucí CS – brigádník (tu navrhuje z rozpočtu vyjmout). Dále není srozumitelně zdůvodněno, proč bude v rámci vybavení pořízen pouze tepovač (2ks) a proč právě ten. Stejně nedostatečně vysvětlené je i nájemné za prostory pro CS (jak žadatel k dané částce dospěl - tuto položku rovněž navrhuje z rozpočtu vyřadit). Některé položky v osobních nákladech (u vedoucího CS a manažera podniku) navíc neodpovídají údajům ve finančním plánu (ponecháváme ty, které jsou uvedeny v rozpočtu, protože se jedná o nižší částky z výše uvedených). Finanční plán naprosto nepřesvědčil o udržitelnosti provozu po skončení dotačního období. Nákladová část finančního plánu je srozumitelná a působí realisticky. Výnosová část však v optimistické verzi počítá s 341 zaplacenými hodinami (k tomuto předpokládanému časovému objemu zakázek chybí jakékoli zdůvodnění v podnikatelském plánu). To by však při 4 zaměstnancích vycházelo na jednoho zaměstnance cca 82 hodin/měsíc, což je více než poloviční úvazek, přičemž 3 ze 4 zaměstnanců z CS mají mít ale pouze 0,4 úvazek. I přes toto nadhodnocení časové dotace zaměstnanců je při optimistické verzi dosahováno výnosu 30.700,- a nákladů 76.133, Kč! I při započítání dotace z ÚP tak nemůže být dosahováno zisku a projekt tak nemůže dosáhnout udržitelnosti. Tento fakt se musí promítnout do HV, přestože žadatel to takto nevykazuje. Po skončení dotačního období vykazuje žadatel ve výnosech ještě vyšší část dotace – nahrazenou dotací z ÚP, její propočet však konkrétně nedokládá. Tento stav nepovažujeme ani za realistický ani za žádoucí.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou nastaveny v souladu s popisem v projektové žádosti a jejich přílohách.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Žadatel vhodně využije zkušeností Fokusu ČB, jeho zaměstnance (psychosociální pracovník) a databáze zástupců z CS mající zájem pracovat. Kritéria výběru zástupců z CS nejsou konkrétně nastavena. Nábor, výběr CS, jejich psychosociální podporu a podporu na pracovišti popisuje žadatel obecněji, adaptaci, motivaci a fluktuaci CS se v žádosti věnuje okrajově. Participace CS na řízení podniku je popsána v základní formě.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Mezi nedostatky jednotlivých aktivit patří: KA01 – absence větší a jasnější konkretizace kritérií výběru CS, adaptace, motivace, způsob psychosociální podpory, řešení fluktuace atd. zaměstnanců z CS. KA02 – marketing je zaměřený na získávání nových zakázek, nikde však není řešeno, jak by bylo plnění těchto nových zakázek personálně zajištěno (jaká je pracovní kapacita 4 zaměstnanců z CS?) a jaký by to mělo finanční dopad. KA3 – v projektové žádosti by měla být jasně posána provozní organizace vykonávaných činností CS a realizačního týmu, jak a kde budou zaměstnanci reálně pracovat a jak bude jejich práce organizována (budou na 1 pracovišti nebo přejíždět, v jakém počtu budou na pracovišti, co bude jejich konkrétní náplní – bude reálně daný objem práce při nastavených úvazcích a specifikách CS vykonat, jak bude vedoucí CS mezi pracovišti přejíždět, včetně zastupování výpadků zaměstnanců atd.). Dále pak, jaká je kapacita CS, jak se bude personálně řešit navyšování zakázek, jaké bude nutné veškeré vybavení a jak je jeho pořízení plánováno.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel splnil finanční, provozní a administrativní kapacity.

Závěrečný komentář

Problém je srozumitelně vymezen. Žadatel předkládá relevantní výstupy studií a statistik, vhodně osvětluje příčiny problému i jeho dopady. Cílová skupina je jasně konkretizována, včetně jejich hlavních potřeb a problémů. Žadatel využívá databázi klientů svého zakladatele, ale neuvádí, zda bylo provedeno konkrétní zjišťování zájmu CS o zapojení se přímo do předkládaného projektu. Sociální aspekt projektu je silný, bohužel však není podložen silným podnikatelským záměrem. Podnikatelská a finanční část projektu je nedostatečně popsána a naplánována. Podnikatelský záměr, zejména popis samotného provozu, není srozumitelný. Provedená analýza konkurence není vhodně zpracována a nemá vypovídající hodnotu, konkurenční výhoda žadatele není zřejmá. Finanční část záměru naprosto nepřesvědčila o udržitelnosti projektu po skončení dotačního období (viz kritérium 3.1.). Vhodné by bylo uvést zdůvodnění vytváření integrační dílny (zprostředkování úklidové služby zaměstnancem z CS) namísto přímého zaměstnání osob z CS.

Počet eliminačních deskriptorů	1
Bodový zisk	58,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 15. 5. 2018

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřeba řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Žadatelovou předností je detailní znalost aktuální situace v místě podnikání, a to díky jeho zdejšímu působení a venkovskému charakteru, velmi malým sídlům. V žádosti je uvedeno, že zájemci o projekt z řad CS jsou vytipováni a jsou uvedena jejich jména i důvody zařazení do CS. Velikost CS je kvantifikována. Vytyčený enviromentální problém, který má podnik řešit, není v rámci realizace projektu řešen přímo, ale až sekundárně (zpracováním úrody ekologického zemědělce).
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dostatečné	2. sociální cíl není měřitelný a jasně kvantifikovatelný – měřitelný by měl být dopad aktivit ne jejich počet (viz.“ evidence rozsahu a náplně působení psychosociálního pracovníka a absolvovaných školení“). Ekonomický cíl není jasně konkretizován. Jeho nastavení nijak nezaručuje dosažení ekonomické stability podniku. Zároveň není jasné, co bude činit zbývajících 70% výnosů podniku. Enviromentální cíl bude naplňován sekundárně (ne přímo realizací projektu). Podnikatelský záměr je zpracován detailně, přehledně a srozumitelně. Z formálního hlediska žadatel pro danou oblast podnikání zpracoval analýzu trhu, trh jasně vymezil (jeho velikost, spádovou oblast, dostupnost aj.), provedl analýzu potenciálních konkurentů (porovnání cen, celkové nabídky, dostupnosti) a vytyčil svou konkurenční výhodu („složení a kvalita produktu, dostupnost aj.“), ale zvolená oblast podnikání vykazuje dosti nasycený trh a žadatel jednoznačně nepřesvědčil, že na tomto vysoce konkurenčním trhu obstojí. Uvedené konkurenční výhody nepovažujeme proto za významné (dostupnost produktu zvyšuje varianta rozvozu, pro kterou však chybí jakékoli propočty a bližší informace pro posouzení, zda bude tento rozvoj ekonomicky přijatelný). Za významnější konkurenční výhodu považujeme nižší cenu produktů žadatele oproti produktům obdobné kvality (obsah a kvalita ovoce). Za největší a podstatnou slabinu podnikatelského plánu považujeme analýzu zákazníků a poptávky. Žadatel sice částečnou analýzu poptávky předkládá, ta však nemá konkrétnější vypovídací hodnotu a není podkladem pro odhady plánovaných prodejů a tržeb ve finančním plánu, což se odráží při posuzování celkové reálnosti nastaveného finančního plánu. Mezi předjednanými zakázkami uvádí žadatel pouze nezávazné objednávky od obchodů v městě Litomyšl (ty navíc nezaručují pravidelný odběr) a odhady odběru od lidí z okolí, provedené na základě dotazování anebo výpočtů dle dosavadního vývoje a statistik. Kromě nedostatku absence zdůvodnění odhadů tržeb a podložení odbytu pro produkty podniku, vnímáme dále jako velmi problematické posouzení pracovní kapacity zaměstnanců. V žádosti chybí potřebné informace k posouzení, zda nastavený tým 4 osob z CS (souhrnně 2.4 úvazku) bude schopen zvládnout realizaci všech plánovaných aktivit – přípravu a zpracování ovoce (sušení, výroba džemu a povidel atd.), balení produktů, moštování, úklid, rozvoz produktů na prodejny a v rámci rozvážkového prodeje, prodej produktů na trzích a jiných akcích, provozování e-shopu, balení a odesílání objednávek, údržba strojů, exkurze, šití termopolštářků atd.Co se týká e-shopu, žadatel pro tuto oblast neprovedl ani analýzu trhu, ani nepopsal bližší informace k jeho realizaci a očekávaným fin.přínosům.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Žadatel nastavil konkrétní způsoby pro ověření dosažení cílů, ne vždy však zcela vhodně (viz 2.sociální cíl ekonomický cíl). Dosažení cílů bude ověřitelné pouze z hlediska výstupů, nikoli z hlediska změny situace jak v sociálním, tak environmentálním ohledu. Nejsou totiž stanoveny konkrétní kritéria úspěchu.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	Rozpočet projektu je sestaven správně, jasně, srozumitelně a je dostatečně okomentován a zdůvodněn. V rámci rozpočtu navrhujeme provést pouze pár drobných změn: Odstranit položku 1.1.3.2.2.34 Sicí stroj (okrajová činnost; žadatel nepřesvědčil o pracovní kapacitě zaměstnanců z CS pro tuto činnost); krátit položku 1.1.3.1.2.6 Dodávka na 150 000 Kč - nedostatečně doložená potřebnost; u položky 1.1.3.2.2.38 Notebook – upravit cenu z 15.000,- na 14.050,- (viz doporučené ceny). Finanční plán je zpracován velmi detailně. Informace v něm jsou vzájemně provázané, okomentované, vhodně vysvětlené. Plán působí komplexně a úplně. Jako výrazný nedostatek plánu však vnímáme již uvedenou absenci zdůvodnění odhadů tržeb. Při předkládaných odhadovaných tržbách by žadatel i po skončení dotačního období vykazoval zisk a přesvědčil by o udržitelnosti podnikatelské aktivity. Uvedené odhady tržeb však nejsou ničím zdůvodněné, chybí jejich návaznost na předjednané zakázky a kvalitně zpracovanou analýzu poptávky. Bez těchto dokladů nelze objektivně posoudit, zda je projekt dlouhodobě udržitelný. Stejně tak chybí podklady k posouzení reálnosti zvládnutí objemu všech vytyčených pracovních činností (které jsou zdrojem pro plánované tržby) pro zvolenou CS a jejich nastavené pracovní úvazky.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou nastaveny správně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	Při popisu zapojení cílové skupiny se žadatel zaměřuje podrobněji zejména na popis vytvoření potřebného zázemí pro CS, přizpůsobení pracovní doby (konto pracovní doby), vhodnost pracovních pozic a individualizované psychosociální poradenství pro jednotlivé typy CS. Adaptaci, motivaci, způsob vedení CS, nábor a výběr případných nových zaměstnanců z CS žadatel detailněji neřeší, stejně tak jejich případnou fluktuaci a absenci. Zapojení CS do rozhodování o směřování podniku je nastaveno velmi obecně (pouze informováním, ale jak mohou rozhodovat?). Žadatel uvádí zájem CS o zapojení do projektu. Bohužel, jejich potřeby a situace nejsou popsány dostatečně konkrétně, což se týká i plánované podpory. Z tohoto hlediska působí popis naplňování sociálního principu pouze formálně. Z PP vyplývá předpoklad udržitelnosti pracovních míst i po skončení projektu.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	V popisu aktivit nejsou nastaveny jasné výstupy a personální zajištění aktivit (kromě KA2). Mezi nedostatky jednotlivých aktivit patří zejména: KA01 Vzdělávání zaměstnanců – absence nastavení celkového vzdělávacího systému. KA02 Nábor zaměstnanců a poskytování psychosociální podpory – absence popisu náboru a výběru CS (v případě potřeb nových zaměstnanců) a zejména adaptace, motivace, vedení, řešení absencí a fluktuací zaměstnanců z CS. Méně konkrétně je popsána podpora cílové skupině, ať již v podobě individuální psychosociálního poradenství nebo školení (jsou uvedena témata a celkový rozsah). KA3 Provoz podniku, marketing a naplňování principů SP – absence jasné provozní organizace vykonávaných činností CS a realizačního týmu, ze které by bylo patrné, že objem všech plánovaných pracovních činností je reálné při specifikách CS a zvolených úvazcích zvládnout. Nejasnost přímého vztahu mezi společensky prospěšným cílem podniku a předmětem podnikání v rámci realizace projektu.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel splnil finanční, provozní a administrativní kapacity s ohledem na zkušenostem žadatele s podnikáním, s předmětem podnikání i CS.
Závěrečný komentář			
Problém je srozumitelně vymezen. Žadatel předkládá výstupy relevantních statistik (celorepublikových i místních), vhodně osvětluje příčiny problému, i jeho dopady. Cílová skupina je jasně konkretizována, chybí detailnější analýza potřeb a problémů CS. Zvolený obor podnikání je pro danou CS vhodný, stejně tak i výše navrhovaných úvazků. Vytyčený enviromentální problém, který má podnik řešit, není v rámci realizace projektu řešen přímo, ale až sekundárně (zpracováním úrody ekologického zemědělce). Podnikatelský záměr je zpracován detailně, přehledně a srozumitelně. Z formálního hlediska žadatel pro danou oblast podnikání zpracoval analýzu trhu, trh jasně vymezil, provedl analýzu potenciálních konkurentů a vytyčil svou konkurenční výhodu. Zvolená oblast podnikání ale vykazuje dosti nasycený trh a žadatel jednoznačně nepřesvědčil, že na tomto vysoce konkurenčním trhu obstojí. Za největší a podstatnou slabinu podnikatelského plánu považujeme analýzu zákazníků a poptávky. Žadatel sice částečnou analýzu poptávky předkládá, ta však nemá konkrétnější vypovídací hodnotu a není podkladem pro odhady plánovaných prodejů a tržeb ve finančním plánu, což se odráží při posuzování celkové reálnosti nastaveného finančního plánu. Kromě absence zdůvodnění odhadů tržeb a podložení odbytu pro produkty podniku, vnímáme dále jako velmi problematické posouzení pracovní kapacity zaměstnanců. Bez těchto podkladů nelze objektivně posoudit, zda je projekt dlouhodobě udržitelný.			
Bodový zisk		61,25	
Výsledek věcného hodnocení		Žádost splnila podmínky věcného hodnocení	

V Praze dne 15. 5. 2018

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Velmi dobré	Problémy, na které má projekt reagovat, jsou jasně vymezeny jak z hlediska daného regionu, tak i s ohledem na potřeby a specifika zvolených cílových skupin. Analyzována je obecná velikost CS v daném regionu i problémy spojené s jejich zaměstnáváním, konkretizovány jsou pracovní pozice, které budou v rámci projektu pro CS vytvořeny, uvedena je vhodná pracovní náplň na těchto pozicích. Projekt je předkládán žadatelem, který je nově zřízeným SP, bez vlastních zkušeností se zaměstnáváním osob z CS a tato zkušenost je nahrazena účastí partnera bez FP, místní organizace Svazu tělesně postižených a v rámci projektu je věnována pozornost specifickým potřebám osob z CS (jak OZP, tak i dlouhodobě nezaměstnaným), tyto potřeby jsou v doložené dokumentaci i definovány.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dostatečné	Pravděpodobnost úspěchu žadatel vymezuje na základě statistiky, která je sice povšechná, nicméně vzhledem k celkovému charakteru podnikání je vhodnou možností, jak stanovit pravděpodobný okruh zájemců/klientů pro jeho podnikatelskou činnost. Konkurence je popsána vhodně, průzkum trhu je podložen. Principy sociálního podnikání hodnotíme jako vhodně popsané. Cíle projektu jsou vzájemně konzistentní. Sociální cíl je jasně vymezený, jeho naplnění je reálně termínováno v době realizace projektu. Plánovaná podnikatelská aktivita je jasně popsána, konkrétně vymezen je také regionální trh, na němž bude SP působit, analyzována je stávající konkurence. Doložena je komplementarita a provázanost s projektem IROP. Žadatel uvádí, že provedl dotazníkové šetření ke zjištění absorpční schopnosti trhu a uvádí výstupy tohoto šetření. Nedostatkem provedeného zjišťování je však skutečnost, že v dotaznících nebyla zařazena otázka, jaká cena služeb (včetně doplňkových) by byla pro potenciální zákazníky akceptovatelná. Za problematický bod považujeme ale zejména možné riziko neúrody ovoce v určitém roce, které žadatel ošetřuje zavedením možnosti pálení od 50 l kvasu ve svém podniku, což konkurenční firmy neumožňují. Neuvádí však, jakého množství produkce bude v případě neúrody schopen dosáhnout tak, aby byla zajištěna ekonomická efektivita fungování podniku. Ziskovosti SP a udržitelnost podnikatelské aktivity tak není jednoznačně prokázána.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Způsoby ověření dosažení cílů jak ekonomických, tak i sociálních jsou adekvátně nastaveny a lze je identifikovat jak z informací uváděných v projektové žádosti, tak i podnikatelském plánu.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	Z finančního plánu vyplývá prokazatelná ziskovost podniku při žadatelem stanovém plánu odbytu a zohlednění sezónnosti a dalších doprovodných služeb. Nutno však žadateli vytknout riziko spojené s neúrodou ovoce, které je na úrovni rizik nedostatečně zpracována a není zcela uspokojivě vyřešeno. Náklady zahrnuté do rozpočtu projektu hodnotíme jako potřebným způsobem zdůvodněné a v textu PP také jako dobře popsané. 1.1.3.2.2.1 kuchyňský koutek se spotřebiči – krátíme na 0 Kč, neslouží jako pracovní nástroj pro CS související s předmětem podnikání. Náklady, výnosy a způsoby kalkulace cen jsou ve finančním plánu transparentně popsány a odpovídají informacím uváděným v podnikatelském plánu. Z údajů na listu HV vyplývá, že ziskovost plánované podnikatelské aktivity je predikována od 3. roku fungování podniku (bez započtení dotace OPZ) a vzrůstající trend poskytování služeb žadatel předpokládá ve 4. i 5. roce podnikání. Vzhledem k informacím uváděným v PP (analýza trhu a jeho absorpce, analýza konkurence) jsou uváděné údaje reálně nastaveny pro případ „standardního“ množství úrody. Při započtení nákladů, které budou generovány v dlouhodobějším horizontu (např. servis technologií, provoz vozidla, růst mezd, absence pracovníků atd.), však není zřejmé, zda je rozdíl v nákladech a výnosech dostatečný pro krytí těchto výdajů. Riziko neúrody ovoce žadatel ošetřuje zavedením možnosti pálení od 50 l kvasu ve svém podniku, což konkurenční firmy neumožňují. Ve FP není nastavena kalkulace pro možnost vzniku tohoto rizika a není tak zřejmé, zda v tomto případě bude zajištěna ekonomická efektivita fungování podniku. S neúrodou není počítáno v žádném z roků, které jsou zachyceny ve finančním plánu, který je postaven na počtu vyprodukovaných litrů.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty obou žadatelem vyplněných indikátorů projektu jsou nastavené a uvedené formálně správně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Zapojení osob z cílových skupin do projektu je vhodně nastaveno včetně specifické podpory, která jim bude v SP věnována. Žadatel dokládá také logické rozvržení stanovených pracovních úvazků během celého roku a reaguje tak na sezónní výkyvy podnikatelské aktivity. Uváděné rozvržení je však nastaveno na situaci obvyklé úrody ovoce – otázkou, která není v rámci projektu jasně zodpovězena, je využití pracovní kapacity zaměstnanců v roce/letech neúrody ovoce. Pak se mohou pracovní úvazky stát předimenzovanými a byl by problém úvazky zcela vyplnit doplňkovými činnostmi, údržbou apod. Přestože zaměstnanci budou vykonávat práci v rámci tzv. konta pracovní doby, přetrvává zde riziko odchodu zaměstnanců v období kratšího pracovního úvazku (a tím také nižšího výdělku), tzn. rizikem zůstává snížení úvazků na 0,2 ve třech měsících v roce.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace</i>	Velmi dobré	Obsah klíčových aktivit vhodně shrnuje informace o hlavních činnostech, které jsou podrobněji rozpracovány v podnikatelském plánu. Klíčové aktivity jsou provázány s plánovanými náklady. Z obsahu KA je zřejmá jak ekonomická, tak i sociální stránka fungování sociálního podniku. Nastaveny jsou zásadní milníky, mj. i ve vazbě na realizaci projektu z IROPu. Za významnou považujeme podporu projektu ze strany obou partnerů bez finančního příspěvku.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Vzhledem k požadované částce dotace splňuje žadatel podmínky pro zajištění administrativní, finanční a provozní kapacity.
Závěrečný komentář			
Podnikatelský plán přesvědčil o konkurenceschopnosti, analýza trhu je vhodně zpracovaná.			

Bodový zisk	78,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost splnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 15. 5. 2018

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Žadatek neupřesnil situaci a potřeby cílové skupiny. Tyto nejsou dostatečně popsány, resp. popis potřeb je velmi teoretický a obecný. Žadatel sice uvádí počet dlouhodobě nezaměstnaných uchazečů o zaměstnání v evidenci ÚP (na úrovni okresu), ale neanalyzuje jejich strukturu a případné potřeby a bariéry, stejně jako neanalyzuje nabídku volných pracovních míst tak, aby osvětlil, proč jich v okrese Břeclav zůstává téměř pětistovka (v rámci více než 100 nabídek pro zájemce s max. základním vzděláním) a obhájil tak potřebnost projektu. Žadatel nedoložil předchozí kontakt s CS ani jakékoliv šetření v CS, které by doložilo, že důvodem pro dlouhodobou nezaměstnanost je nedostatek vhodných pracovních pozic či připravenost zaměstnavatele zajistit adekvátní podporu zaměstnanci z CS. Nejsou tedy známy příčiny problému ani stávající způsoby řešení, které by doložily potenciál SP situaci dlouhodobě nezaměstnaných v Břeclavi řešit. Není posouzený reálný potenciál CS uplatnit se na trhu práce, zejména pak v SP, který na CS bude klást další nároky ve smyslu vzdělávání, psychosociální poradenství a další, není doloženo, že právě toto je CS žádané a motivující pro změnu pracovní situace.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Projekt si vhodně klade cíle sociální i ekonomické, formulace prvních zůstává ve velmi obecné rovině, bez měřitelných kritérií na úrovni výsledku, tj. dopadu na zaměstnance z řad CS, změny jejich situace na rámec hlavního výstupu, tj. zaměstnání. Formulace druhých již kritéria úspěchu zahrnuje. Důvěru v jejich dosažitelnost, a tedy ekonomickou udržitelnost podniku, zvyšuje analýza trhu vypočítávající nevelké množství konkurentů i příslib odběru služeb pokrývajícím necelou polovinu roku. Snižuje ji naopak výše odpracovaných hodin nezbytných pro dosažení bodu zvratu. Dosažení sociálního cíle zase napomáhá zajištění psychosociální podpory ve spolupráci se zkušenou organizací. Co se týče principů SP, min. formálně jsou naplněny. Účel založení SP není zřejmý, výraznou nejistotu a nedůvěryhodnost do podnikatelského záměru a žádosti vnáší propojení žadatele se společností AVE a předpoklad, že společnost AVE bude majoritním odběratelem služeb SP, ačkoliv je sama schopná zajistit pro odběratele i takový benefit jako je náhradní plnění. Není provedena dostatečná analýza konkurence, není doloženo poptávka na trhu, tedy že kapacita stávajících poskytovatelů služeb je nedostatečná s ohledem na poptávku. Žadatel pracuje s domněnkami nikoliv s validním průzkumem trhu. Komplexnost nabízených služeb není možné považovat za konkurenční výhodu, jelikož opět není validován požadavek trhu po spolu souvisejících službách. Za nevhodnou považujeme manipulaci se zaváděcími cenami, opět není doloženo, že zákazníci mají problém se stávající výší cen dodavatelů, není uvedeno, na základě čeho by posléze SP ceny zvyšoval, aby byl profitabilní. Není proveden průzkum trhu a znalost zákazníka. Z tohoto lze předpokládat, že žadatel spoléhá na předdomluvený odběr společnosti AVE, v tomto případě však založení nového SP navíc s dotační podporou není opodstatněné.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Dosažení sociálních cílů bude ověřitelné z hlediska výstupů, nikoli z hlediska změny situace podpořených osob. Podnikatelský/ekonomický cíl stanovuje kritéria úspěchu v podobě měsíčního obratu i např. podílu dlouhodobých zákazníků.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Předložený rozpočet projektu je nadhodnocený v kapitole Nákup vybavení. Žadatel dělá typickou chybu začínajících podnikatelů, kteří se zaměří než na validaci tak na vybavování. Takto nastavený rozpočet při nedostatečné validaci produktu a trhu není možné hodnotit pozitivně. Krácení rozpočtu: z kapitoly Nákup vybavení vyřadit všechny náklady spojené s vybavením sídla společnosti, tedy kancelářských prostor, kde bude sedět ředitel, projektový manažer a finanční manažer. Nákup technického vybavení rozložit v čase tak, aby kopíroval sezónnost, vybavení nakupovat až ve chvíli, kdy bude mít žadatel dostatek objednávek či předjednaných odběrů služby. Krátit náklady na 1.1.1.1.1 Ředitel SP a úvazek o 0,1 úvazku, jelikož popis pracovní činnosti zahrnuje NN, krátit 1.1.4.6 náklady na pronájem prostor pro RT z důvodu zařazení do nepřímých nákladů na O KČ. Finanční plán je nastavený neudržitelně, při ztrátě byt 1 zákazníka nebo zvýšené fluktuaci pracovníků z CS nebo neakceptací zvýšených cen zákazníky, bude SP ve ztrátě i ve 3. roce. Dosažení bodu zvratu není vzhledem k počtu zaměstnanců a jejich fondu pracovní doby zcela samozřejmé. Není uveden způsob kalkulace cen za služby. Není jasné, jak korespondují s reálnými výdaji SP.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Indikátory jsou uvedeny správně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Žadatel nepřesvědčuje o ověření zájmu CS ani o vytipování konkrétních osob, potřeby a situace CS nejsou popsány dostatečně konkrétně, což se týká i plánované podpory a příslibu participace. Rozsah školení není s ohledem na předpokládaný deficit kompetencí CS vysoký. Žadatel deklaruje zapojení CS do vedení a rozhodování, toto je velice nerealistický předpoklad a svědčí o deklaratorní funkci popisu principů SP. V žádosti není doložený zájem CS o práci v SP a jejich potřeba být v práci podporován a stimulován uvedeným způsobem (vzdělávání, psychosociální podpora). Žadatel uvádí v sociálních principech podnikání to, že bude CS zaměstnávat po dobu realizace projektu. Není uvedeno, že i po skončení projektu bude zaměstnávat pracovníky z CS, tedy udržení pracovních pozic pro CS není doložen.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	KA mají standardní strukturu i posloupnost. KA1 – Není dostatečně popsáno, jak bude žadatel nabírat CS a jak bude řešit fluktuaci. Vzhledem k tomu, že bude pracovníky z CS zaměstnávat již od 2. měsíce realizace, připravenost v této oblasti je zásadní. KA2 – Žadatel uvádí 4 školení, ale popsána jsou pouze 3. S ohledem na rozmanitost nabízených služeb lze očekávat vyšší nároky na schopnosti a dovednosti pracovníků z CS i jejich schopnost komunikace se zákazníkem. S tímto opět žadatel nepočítá. KA3 – Návrh marketingu je velice konzervativní a nelze očekávat, že uvedený mix bude prodávat. Pokud bude chtít ředitel SP služby prodat, bude muset spoléhat na osobní prodej. Náklady na marketing jsou silně podhodnocené. KA4 – Žadatel redukoval popis pouze na výčet vybavení, které plánuje zakoupit. Není zde popsáno, jak bude SP v kontextu regionu, konkurence, zákazníků a komunity fungovat. Je popsána provozní doba, provozovna. Rizikem je používání pouze 1 dodávkového vozu navíc v soukromém vlastnictví ředitele SP. Plánovaný objem poskytování služeb není vztažený ke kapacitě pracovníků. Není uvedeno, jak budou vytížení pracovníci, kteří zejména v počátku provozu SP nebudou vytížení ze 100% pracovní doby. Není popsáno, jak bude žadatel řešit nemocnost, fluktuaci (ta je uvedena v rizicích, ale opatření jsou velice nerealistická a nedostatečná).
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Žadatel nesplnil finanční, provozní a administrativní kapacity.
Závěrečný komentář			
PP postrádá základní validaci produktu a validaci trhu, není dostatečně popsána konkurence a není doložena znalost zákazníka. Potřebnost SP s ohledem na CS není možné zdůvodňovat pouze na základě statistik nezaměstnanosti, důležité je reálná ochota dlouhodobě nezaměstnaných v Břeclavi pracovat v SP na daných pozicích za uvedenou HM 15 000Kč. Stejně tak není možné usuzovat na poptávku pro službách z předjednaných odběrů, kdy největší vytváří společnost AVE, se kterou je ředitel SP spojen profesní historií a tato společnost služby tohoto typu také provozuje a současně nabízí odběratelům náhradní plnění. Z předložených dokumentů není kromě deklarace principů sociálního podnikání zřejmé, že žadatel usiluje o společenskou změnu. CS je zvolená jako levná pracovní síla ochotná daný typ pracovní činnosti vykonávat. Rozpočet je nadhodnocený, finanční plán neudržitelný. Žadatel nedoložil finanční kapacity pro rozpočet nad 2 mil. Kč. Žadateli neprospívá, že žádost píše konzultační společnost, žádost tak postrádá autenticitu a věrohodnost.			
Počet eliminačních deskriptorů	6		
Bodový zisk	30		
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení		

V Praze dne 15. 5. 2018

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/teré je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Problém není dostatečně vymezen. Vymezení problému z hlediska situace cílové skupiny – chybí celkové větší zaměření na CS, stejně tak chybí prokázání znalosti CS, její podrobnější analýza, popis jejich specifik a potřeb. Žadatel problém nepodkládá žádnými relevantními výstupy (statistiky, studie atd.), které by potřebnost projektu vhodně doložily. Stejně tak druhé hledisko – chybějící kavárna v místě realizace projektu - není dostatečně a relevantně zdůvodněno. Situační analýza problému chybí. Žadatel uvádí pouze obecné a povrchní příčiny a dopady problému.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Cíle jsou nastaveny formálně správně, až na cíl „Poskytovat zaměstnancům...“, který není cílem, ale aktivitou (k jakému cíli má poskytování podpory vést?), která není navíc ani měřitelná, ani termínovaná. V celkovém pojetí žádosti navíc ekonomický cíl převažuje nad cílem sociálním. Podnikatelský záměr je popsán srozumitelně (provoz, nabídka, prostory, prostředí, zapojení CS atd.). Uchopení tržní příležitosti je však zpracováno pouze popisným způsobem. Popis potenciální konkurence není plnohodnotnou analýzou. Malé město s počtem obyvatel cca 2 tis. osob v celém věkovém spektru a nízkou kupní silou vyžaduje širší analýzu, která by měla zahrnovat nejenom bezprostřední konkurenty, ale i další typy pohostinských zařízení v dané lokalitě. Zcela nezbytnou součástí výše uvedeného je také relevantní finanční vyjádření, které by korespondovalo s potenciální absorpční kapacitou lokality.Provedená analýza konkurence a analýza poptávky však nejsou vhodně zpracovány a nemají patřičnou vypovídající hodnotu. Konkurenci nebudou pouze pekárny přímo v Českém dubu, ale i kavárny v okolí. Trh nebyl dostatečně vymezen, zejména jeho absorpční schopnost. Při analýze poptávky chybí bližší specifikace obyvatelstva (kolik z uvedeného a již tak dosti malého počtu obyvatel městečka zde zůstává během dne, jsou pracující nebo ne, jaká je kupní síla obyvatel, kolik obyvatel jsou dospělí, kolik matky s dětmi a kolik seniorů, na které se chce podnik zaměřit, jak často navštěvují kavárny atd....). Tyto údaje zároveň chybí například pro zdůvodnění otevírací doby (jací zákazníci budou chodit do kavárny ráno, přes den, večer). Konkurenční výhoda žadatele není zřejmá (bude dobrá káva a pěkné prostředí opravdu konkurovat levnějším zákuskům a koláčům v pekárnách atd. – to opět souvisí s popisem obyvatelstva Českého dubu). Finanční část záměru se nejeví jako reálná (viz kritérium 3.1.). Principy sociálního podnikání jsou popsány na základní úrovni, vzhledem k celkovým nedostatkům projektu nepůsobí jejich naplňování reálně.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Žadatel nastavil konkrétní způsoby pro ověření dosažení cílů. Naplnění ekonomických cílů není reálné pro udržitelnost provozu i po skončení dotačního období.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	V rozpočtu projektu upravujeme tyto položky: 1.1.3.2.2.17 Notebook snížit na 13.600,- Kč (dle obvyklých cen), položku 1.1.4.03 školení Etiketa snížit na 10.000,- (chybí zdůvodnění vyšší částky); 1.1.4.04 Nájemné v rozpočtu pokrátit (nejedná se o prostory pouze pro CS; část je třeba přesunout do NN). Finanční plán dosahovat tržeb přes 160tisíc v městečku, které nemá ani 1900 obyvatel působí velmi nadhodnoceně. K přesvědčení o reálnosti jeho dosažení chybí jakékoli podklady (viz nedostatky v kritériu 2.1.). Mezi nákladovými položkami navíc chybí řada položek, např. položky na vzdělávání CS, úklid, úklidové prostředky, čisticí prostředky, kancelářské potřeby, náklady na servisové doplňky, náklady na některé suroviny z nabídky (např. Coca-colu, Fantu, zázvor, mátu, koření aj.). Žadatel zároveň neřeší DPH, kterého by se při daných tržbách stal brzy plátcem. U předpokládaných výnosů zásadně chybí jakékoli podklady k předpokládanému odhadu počtu návštěvníků a k jejich spotřebě. U kalkulací cen považujeme prodej zboží “pod cenou” (např. u domácího dortu - „vzhledem k cenám konkurence, nemůžeme tento produkt prodávat za vyšší cenu“) za naprosto nevhodný a neekonomický! Bez uvedených údajů a podkladů považujeme (vzhledem k velmi malému trhu a poměrně významné konkurenci v těsné blízkosti) odhady výnosů a celkovou udržitelnost podniku za nereálné. Klíčová část finančního plánu Výnosy sociálního podniku je zpracována nedostatečně. V rámci listu Výnosu žadatel sice popisuje jakým postupem dospěl ke konkrétním číslům počtu prodaných produktů, ale v důsledku nedostatečně zpracované analýzy konkurence a popisu samotné tržní příležitosti nemají údaje týkající se počtu zákazníků/den relevantní vypovídací hodnotu.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Indikátory jsou vybrány podle podmínek výzvy a jejich popis je dostačující.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	Žadatel negarantuje udržitelnost pracovního místa pro zaměstnance z CS i po skončení projektu. Zapojení CS žadatel věnuje minimální pozornost. Žadatel neprokázal dostatečnou znalost CS. Žadatel pro práci s CS chce využít partnera projektu, k této práci však nedodává podrobnější informace. Žadatel popisuje způsob oslovení CS (to již uskutečnil a má v tuto chvíli 4 zájemce o vstup do projektu – ti však vzhledem k charakteristice CS nemusí být v době zahájení realizace projektu již aktuální), výběr CS a kritéria pro jejich výběr blíže nespecifikuje. Chybí popis adaptace, motivace, hodnocení, podpory na pracovišti a celkového vedení zaměstnanců z CS. U vzdělávání CS chybí koncept vzdělávacího systému. Psychosociální podpora CS je obecně popsána. Žadatel předkládá řešení případných absencí a fluktuací CS. Participace CS na řízení podniku je popsána v základní formě.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Popis KA není strukturovaný. Výstupy KA nejsou nastaveny, absentuje popis způsobu jejich ověření. Vazba na rozpočet projektu je srozumitelně popsána. Sociální a ekonomické aktivity jsou popsány vyváženým způsobem. Žadatel sice v P/P předkládá popis provozovny a nastavení provozní doby, či směnnosti, ale zásadním způsobem absentuje podrobný plánec provozovny s rozměry a popisem počtu míst k sezení. V popisu aktivit nejsou nastaveny výstupy a personální zajištění. Mezi nedostatky jednotlivých aktivit patří: KA01 – viz nedostatky uvedené v kritériu 4.1.; KA02 – zdůvodnění otevírací doby, promyšlení reálného zajištění absencí CS, řešení sezónnosti podniku.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Splňuje podmínky pro zajištění administrativní, finanční a provozní kapacity.
Závěrečný komentář			
Převažují slabé stránky. Za zásadní faktor rizikovosti pokládáme lokalitu s nízkým počtem obyvatel a poměrně nízkou kupní silou. Žadatel nezpracoval analýzu konkurence dostačujícím způsobem. Tato by měla zahrnovat nejenom bezprostřední konkurenty, ale i další typy pohostinských zařízení v dané lokalitě.			
Bodový zisk		33,75	
Výsledek věcného hodnocení		Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení	

V Praze dne 15. 5. 2018

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009730

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Analýza problému a jeho příčin je obecnějšího charakteru. Žadatel předkládá podrobnou analýzu cílové skupiny, specifikuje jasně podskupinu osob se zdravotním postižením, na které se zaměří, kdy ale z větší části problémy a potřeby osob z CS specifikuje v obecném konstatování. Žadatel obecně konstatuje, že provedl oslovení osob z cílové skupiny, ale tuto skutečnost nijak nedokládá, uvádí pouze jednu kazuistiku, s níž žadatel jednal. Oblast podnikání a pracovní náplně pro osoby z cílové skupiny žadatel vybral vhodně.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Dostatečné	Analýza trhu je sice podložená objektivními daty získanými z profesní databáze, ale chybí struktura konkrétní segmentace samotné podnikatelské příležitosti. Analýza trhu je zpracována formálně dobře, ale v oblasti konkurence je zpracována pouze v obecné rovině. Žadatel definuje jednotlivé konkurenční subjekty, kdy popis konkurenční výhody, jasného vymezení rozdílnosti nabízených služeb sociálního podniku od konkurenčních podniků a cenové rozdílnosti je zcela obecný. Žadatel předkládá popis cen nabízených v různých segmentech trhu, kdy i zde konstatuje, že je pod hladinou konkurence, ale nižší hladina není adekvátně komentována. Žadatel velmi podrobně definuje podnikatelskou příležitost v kontextu trhu s úklidovými službami. Popis principů sociálního podnikání je popsán adekvátně, ale pouze v základní rovině, bez hlubšího rozpracování. Žadatel v podnikatelském plánu kvantifikuje a časově ohraničuje ekonomické i sociální cíle. V projektové žádosti jsou uvedeny ještě další cíle, které již žadatel nikterak nekvantifikuje. Stejná nesourodost panuje i u popisu metody doložení naplnění cílů, kdy v podnikatelském plánu je popsáno naplnění cílů adekvátně a v projektové žádosti je doložení plnění cílů velmi obecné.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Žadatel v podnikatelském plánu u popisu cílů uvádí primární způsob, jímž bude dokladovat naplnění jednotlivých cílů, tento způsob ověření je nastaven adekvátně.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Dostatečné	Žadatel předkládá jasně stanovený výpočet ceny za své služby, kterou pak zakalkulovává do nástinu výnosů. Kalkulace ceny je nastavena na základě nákladů fixních, variabilních a marže, kdy ale žadatelem popisovaných variabilních nákladů není zřejmě popsáno, na jakém základě určil položku materiálu a co vše tato položka obsahuje, zda velikost je relevantní vzhledem k velikosti a objemu zakázek. Dále není zcela jasné, zda žadatel počítá s náklady, které nastanou vzhledem k použití soukromého osobního vozidla (povinné a havarijní pojištění, silniční daň). Žadatel předkládá výpočet bodu zvratu, který vychází z žadatelem deklarované maximální kapacity odpracovaných hodin s ohledem na předpokládanou absenci zaměstnanců. I přes popsané nejasnosti ohledně některých nákladů, které nejsou z hlediska předloženého finančního plánu fatální, je předložený finanční plán adekvátní. Hospodářský výsledek se dle předpokladu žadatele dostává do kladných hodnot již ve čtvrtém měsíci fungování projektu. Tuto skutečnost hodnotíme sice jako velmi slibnou, ale nerealistickou. Předložená tabulka PP (str. 34) Ukázka modelové finanční situace je sice věcně relevantní, ale neprovazuje hodnoty optimisticky naladěného finančního plánu na zcela absentující data týkající se reálných možností dosahování relevantních hodnot produktivity práce SP.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Indikátory jsou vybrány podle podmínek výzvy a jejich popis je dostačující.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Žadatel sice nemá přímou zkušenost s prací s c.sk., ale relevantním způsobem plánuje do projektu zapojit pozici sociální manažerky, krajskou pobočku ÚP či spolupracující stakeholdery - specializované NNO. Adekvátně jsou též nastaveny metody a postupy psychosociální podpory. Ještě méně se žadatel věnuje popisu odborného vzdělávání zaměstnanců. Popis sociálních principů SP je zpracován standartním obecným způsobem (porady), bez hlubšího rozpracování.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dobré	Zastoupení sociálních a podnikatelských KA je nastaveno vyváženým způsobem. Vazba na rozpočet projektu je srozumitelně popsána. Zcela absentuje harmonogram realizace projektových aktivit. Popis jednotlivých aktivit je obecnější, kdy žadatel částečně rozvíjí popis aktivit v podnikatelském plánu (zejména se jedná o popis fungování sociálního podniku, provozní doby, rozvrstvení pracovníků v rámci pracovního dne). Velmi obecně je popsána psychosociální podpora, kdy přesnější popis není uveden ani v podnikatelském plánu.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele <i>(nehodované)</i>	Vyhovuje	Splňuje podmínky pro zajištění administrativní, finanční a provozní kapacity. Žadatel prokázal kapacity přes odbornou znalost práce s cílovou skupinou a dostatečné podnikatelské zkušenosti skrz osoby, které hodlá v projektu zaměstnat. Finanční kapacitu dokladuje předjednaným bankovním úvěrem.
Závěrečný komentář			
Žadatel předkládá kvalitně zpracovaný projekt, a to zejména v oblasti analýzy cílové skupiny a všeobecné analýzy trhu. V hodnocení poukazované nedostatky nemají zásadní vliv na fungování a udržitelnost vytvořených pracovních míst pro osoby z cílové skupiny.			
Bodový zisk	66,25		
Výsledek věcného hodnocení	Žádost splnila podmínky věcného hodnocení		

V Praze dne 15. 5. 2018

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání

Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009735

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Problematika nezaměstnanosti osob se ZP v daném regionu je v základních parametrech analyzována a doložené údaje vypovídají obecně o potřebách zvolené CS, avšak bez bližšího členění dané CS z hlediska věku, vzdělání. Potřebu problém řešit žadatel vhodně opírá o vyjádření města o potřebnosti služby, místního denního stacionáře a lékařů, ale příčiny problému jsou objasněny povrchně, důsledky problému žadatel neřešil vůbec. Chybí podrobnější situační analýza problému i podrobnější analýza CS. Cílovou skupinu, její potřeby a specifika žadatel popisuje velice obecně. Je otázkou zda zvolená CS je vhodná pro zvolený obor podnikání (nebude zdravotní omezení CS bránit v asistenci klientům služby? Bude např. CS schopna fyzicky pomoci s invalidním vozíkem, s podporou silnějších osob apod.? Budou schopni celou směnu řídit automobil? Zvládnou jednostrannou zátěž? apod.). Výběr CS žadatel jasně nezdůvodnil. Žadatel ve spolupráci s ÚP vytypoval 7 osob z CS, kteří by byli pro danou činnost vhodní, z nich oslovili dva (proč ne všechny?) a ti projevíli o vstup do projektu zájem. V rámci projektu je plánováno zaměstnávání i osob s duševním onemocněním, přičemž druhy tohoto onemocnění nejsou konkretizovány. Žadatel uvádí, že má několikaletou zkušenost se zaměstnáváním osob se ZP obecně a zároveň plánuje využívat služeb NNO zaměřené na práci s těmito osobami, resp. s osobami s duševním onemocněním, tuto spolupráci ale nijak nedokládá. Nejasně vymezený rozsah pracovních úvazků řidičů, kdy v některých částech žádosti je zmiňováno 4 x 0,5 úvazků, někde 2,5 úvazků.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Cíle jsou uvedeny v redukované podobě a o tom, co má být výsledkem projektu vypovídají jen velmi obecně v bodě 3 „Ekonomicky stabilní a udržitelný chod podniku, který povede k poskytování kvalitní služby“ a nejsou tak nastaveny metodou SMART. Dílčí cíle projektu jsou uvedeny v podobě aktivit. Významným problémem projektu je skutečnost, že žadatel nedokládá jasné údaje o velikosti potenciálního trhu, přičemž vzhledem k tomu, že danou službu dosud poskytovala na základě franchizy (a nyní je tato služba ukončena) osoba, která bude v projektu zaměstnána, by tuto konkrétní představu měl mít. Velikost trhu ale žadatel uvádí obecně z hlediska počtu seniorů a osob se ZP v dané lokalitě a z hlediska počtu klientů v zařízeních, v nichž působil p. Martvoň (předchozí poskytovatel služby), není však uvedený počet klientů, které p. Martvoň obsloužil průměrně během 1 dne či jiný kvantifikovaný ukazatel vypovídající o konkrétní velikosti trhu. Uvádí jen, že „bylo běžné klienty odmítat“. Nezodpovězenou otázkou však zůstává, zda situace spojená s odmítáním klientů nebyla způsobena tím, že p. Martvoň poskytoval službu jako jediný řidič a nelze tak jednoznačně predikovat, že absorpční kapacita trhu vytíží pracovní úvazky 4 řidičů (v úvazku 0,5, tj. 2 celé úvazky). Žadatel provedl relevantní analýzu konkurence. Jako konkurenční výhoda z této analýzy vyplývá zejména dostupnost služby a bezplatná asistence (žadatel však nepřesvědčil o reálnosti jejího poskytování – viz kritérium 3.1.). Analýzu zákazníků žadatel provedl na základní úrovni pomocí číselných údajů o struktuře potenciálních zákazníků. K detailnější analýze poptávky chybí např. údaje o počtech zákazníků dosavadní nabídky služby (Novodobá sanitka) či odhadech potenciálních zákazníků od lékařů apod. Dokumenty doložené na podporu projektu (samospráva, 3 lékaři, zařízení sociálních služeb) také nepřinášejí konkrétní informaci o objemu poskytovaných služeb. Naplnění ekonomického cíle tak není dostatečně zajištěno včetně udržitelnosti plánovaného podnikání. Principy sociálního podnikání jsou popsány na základní úrovni, vzhledem k celkovým nedostatkům projektu nepůsobí jejich naplňování reálně.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření</i>	Nedostatečné	Žadatel nenastavil konkrétní způsoby pro ověření dosažení cílů. Naplnění ekonomických cílů navíc nepůsobí reálně pro udržitelnost provozu i po skončení dotačního období.

3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Rozpočet je sestaven formálně správně a srozumitelně. V rozpočtu snižujeme 1.1.1.1.1. Manažer na polovinu (pro uvedenou náplň musí být dostačující poloviční úvazek), tomu adekvátní snížení položky 1.1.3.2.2.1. o 2.500,- a položky 1.1.3.2.2.1. o 7.500,- Kč. Dále 1.1.3.2.2.6. Pracovní uniformy snížení na 16000,- (nedostatečné zdůvodnění a vysvětlení, co vše navrhovaná částka obsahuje). Ve finančním plánu považujeme za podhodnocenou nákladovou část: podhodnocené jsou náklady na dispečerku (10tisíc hrubého na celý úvazek by bylo méně než je minimální mzda; za reálnou mzdu vzhledem k ostatním mzdám považujeme 20.000,- Kč/měsíčně), náklady na telefony a internet, chybí náklady na údržbu aut, mytí aut, auto prostředky, dále na kancelářské potřeby, úklid aj. I při optimistické verzi navíc náklady převyšují výnosy (žadatel jasně nevyšlí, v jaké měsíční výši bude čerpat dotační příspěvky na zaměstnance z CS od ÚP; ale i při započítání adekvátního odhadu se žadatel do kladných čísel nedostává). Navíc zde vstupuje další pochybnost – zda je reálné obsloužit 1 klienta za 12 minut (výpočet při optimistické verzi a plánovaných 20 služeb za směnu=4 hod), včetně avizované asistence (žadatel uvádí, že asistence může zahrnovat i doprovod k lékaři, vyzvednutí léků apod.). Tento propočet navíc vyžaduje předpoklad nulových absencí (nezajištěných náhradou), nulových prostojů, neustálého zájmu o službu a navazování jedné služby za druhou a zájem o službu 70 lidí denně. Žadatel uvádí, že 1 sanitka je schopná převést 200 osob/měs., což by při finálním počtu 4 řidičů představovalo 800 převozů/měsíc. Když však zohledníme skutečnost, že plánovaná odpolední směna je méně vytížená než směna ranní, pak maximum možného výkonu podnikatelské aktivity představuje tzv. reálná varianta, tj. 720 převozů/měsíc, která spolu se započtením převozu vozíčkářů a použití schodolezu představuje 880 poskytnutých služeb (když respektujeme tvrzení žadatele, že absence pracovníků z CS bude „vykryvána“ jednatelem a manažerem) a je pod hranici ekonomické efektivity – žadatel sám uvádí, že k dosažení bodu zvratu je zapotřebí dosáhnout počtu poskytnutých služeb v počtu 1.310 služeb/měsíc. Aby bylo dosaženo tohoto potřebného výkonu uváděného v optimistické variantě (s níž se dostává SP nad bod zvratu, avšak s malou rezervou – 1.360 služeb/měsíc), bylo by potřeba, aby 1 zaměstnanec převezl 300 seniorů/měsíc, tj. 15 osob denně, s tím, že odpolední směna je méně vytížená a na dopolední směny by tedy připadalo cca 20 převozů (jak uvádí i sám žadatel v řádce č. 24 na listu Výnosy), tj. při pracovní době 0,5 úvazku/řidič 5 převozů za hodinu. I když zohledníme možný převoz 2 osob najednou, tento plánovaný výkon nepočítá např. s potřebnými hygienickými přestávkami zaměstnanců a zároveň se dostává na hranici výkonu, který vykonávají osoby bez zdravotního postižení. Tyto předpoklady však nepůsobí reálně (žadatel mohl tyto údaje podepřít dosavadními zkušenostmi a údaji z činnosti firmy Matfei, realizující stejnou podnikatelskou činnost v Chrudimi), čímž je zpochybněna celková reálnost udržitelnosti projektu.Vzhledem k tou, že žadatel nedoložil kvalitně zpracovanou analýzu trhu, zejména jeho velikosti a absorpční schopnosti, není ani jasné, zda je počet převozů uváděných v reálné variantě relevantní. Ve variabilních nákladech v FP není kalkulováno další vzdělávání zaměstnanců, financování psychosociální podpory. FP není nastaven s perspektivou udržitelnosti po skončení projektu. Ekonomická efektivita a udržitelnost plánované podnikatelské aktivity tak není přesvědčivě doložena.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dobré	Hodnota indikátoru 10212 Počet podpořených již existujících sociálních podniků je stanovena v souladu s obsahem projektu. Taktéž stanovená hodnota indikátoru 60000 odpovídá tomu, že pracovní pozice jsou plánovány k obsazení osobami z CS v rozsahu dispečer v rozsahu úvazku 1,0 a 4 pozice řidičů v rozsahu 0,5 úvazku, tj. celkem 5 osob. Popis naplnění hodnoty tohoto indikátoru je však zavádějící: „řidič- 2,5 úvazku...“.
	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Plánovaný pracovní výkon zaměstnanců z CS je postaven na zkušenostech osoby bez zdravotního postižení, která dosud práci vykonávala a tento objem výkonu nelze automaticky přenášet na osoby se zdravotním postižením bez další systematické práce s těmito osobami, která není v projektu přesvědčivě popsána. V projektu není konkretizováno, s jakými zdravotními postiženími bude výkon práce v SP možný (kromě popisu situace 1 plánovaného zaměstnance s onemocněním pohybového aparátu), uváděno je pouze, že se bude jednat i o osobu/osoby s duševním onemocněním a není tak jasné, jak bude pro tyto osoby vhodná zejména pracovní pozice řidiče. V případě služby, která bude poskytována klientům na vozíčku, žadatel uvádí, že potřebuje, aby zaměstnanec byl fyzicky a zdravotně způsobilý pro tuto asistenci, což v případě zvolené CS není relevantním požadavkem. Žadatel má zkušenost s prací s CS OZP, avšak bez osob s duševním onemocněním. Navíc psychosociální podpora bude teprve případně řešena spoluprací s NNO zabývající se prací s těmito osobami, což je nedostatečně podchycená forma podpory. Zaměstnancům z CS na pozicích řidiče je věnována základní pozornost při rozvoji jejich kompetencí, doloženy nejsou přesnější popisy práce osob z CS, není zřejmé, jak budou v rámci plánovaného výkonu řešeny např. hygienické přestávky. Zapojení osob z CS do práce v sociálním podniku tak není adekvátně nastaveno. Žadatel má sice zkušenosti se zaměstnáváním OZP, ale popis CS i její zapojení v průběhu projektu je nedostatečné. U CS není jasná volba právě tohoto typu CS, nejsou konkretizovány jejich potřeby a specifika. Chybí nastavení kritérií pro výběr jednotlivých zájemců, popis jejich vedení a podpory na pracovišti a celkové psychosociální podpory. Konkretizována není participace CS na směřování podniku. V rámci popisu zapojení CS žadatel pouze povrchně uvádí způsob jejich motivace, hodnocení a vzdělávání. Sociální princip sociálního podnikání považujeme za nedostatečný.

4 Proveditelnost	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Obsah klíčových aktivit není kvalitně nastavený, což souvisí s neadekvátně pojatým zapojením CS do činnosti v SP. Nedostatky jednotlivých klíčových aktivit: KA 01: žadatel pouze popisuje, kdy který zaměstnanec nastoupí do zaměstnání a kdy ho kdo zacvičí, zcela zde chybí konkretizování kritérií výběru zaměstnanců, způsobu jejich zácvičení a adaptace, popis hodnocení atd. (viz kritérium 4.1.). Žadatel sice uvádí, jak bude řešena absence jednotlivých zaměstnanců, pozornost však již nevěnuje dlouhodobější absenci či absenci více zaměstnanců najednou (vzhledem k charakteristice OZP, je zde velké riziko těchto absencí), zároveň neřeší případnou fluktuaci zaměstnanců. U nákladů na dispečera patrně vznikla chyba: 10.000,- Kč na celý úvazek by bylo méně než minimální mzda. Zároveň jsou v této KA obsaženy nesrovnalosti: „CS - 4x 0,5 úvazku, dispečer 1,0 úvazku, přičemž: řidič s hrubou mzdou 20000Kč, dispečer s hrubou mzdou 10000Kč“, na některých místech doložené dokumentace však žadatel uvádí součet pracovních úvazků řidičů ve výši 2,5, nelogické je také uvedené stanovení mezd, kdy řidiči by měli být zapojeni na 0,5 úvazku, dispečer na úvazek 1,0.KA02: nesoulad v termínech (úprava vozidla v červnu, ale kupní smlouvu bude uzavřena až v červenci? Dále považujeme za nereálnou časovou dotaci na veřejnou zakázku). Náklady na tuto aktivitu: nedostatečné přesvědčení (absence potřebných údajů – např. zkušenosti a údaje od firmy Matfei) o potřebnosti / vytížení 3 automobilů. Dále nadhodnocený úvazek manažera (pro uvedenou náplň musí být dostačující poloviční úvazek). KAO3 – absence konkretizace jednotlivých aktivit, kroků u bodů č.2 a 4. KA04 – chybí nastavení celkového vzdělávacího procesu a zaměření se na vzdělávání zaměstnanců zejména v oblasti komunikace a jednání se zákazníkem (bude dosti klíčové), poskytnutí první pomoci apod. Zcela zde chybí konkretizování popis způsobu psychosoc.podpory a vedení CS při práci.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel splnil finanční, provozní a administrativní kapacity.

Závěrečný komentář

Žadatel nedokládá jasné údaje o velikosti potenciálního trhu a nedokládá, jaký počet klientů obsloužil předchozí poskytovatel služby, který bude nyní s SP zaměstnán. Také není blíže uvedeno, jakou část trhu pokrývají stávající poskytovatelé. Dokumenty

Počet eliminačních deskriptorů	6
Bodový zisk	27,5
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 15. 5. 2018

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání

Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009737

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/teré je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dostatečné	Analýza problémů spojených se zaměstnáváním osob se ZP v daném regionu je uvedena v redukované podobě, nicméně doložené údaje vypovídají o stavu této problematiky a potřebách zvolené CS. Zvolená CS je kvantifikována jak z hlediska její obecné velikosti, tak i velikosti pro projekt, jsou stručně popsány její charakteristiky, avšak bez bližšího členění dané CS z hlediska věku, vzdělání, podrobněji popsány nejsou druhy zdravotního postižení CS, s nimiž bude zaměstnání v SP možné. V obecné rovině projekt obsahuje potenciál reagovat na popsané problémy, kvalitně však nejsou definována rizika předloženého řešení, která spočívají zejména v nejasně definované poptávce po části zboží (domácí potřeby, viz. kritérium Cíle a konzistentnost), absence zaměstnanců z CS, vhodnost předmětu podnikání a charakteru pracovních činností pro CS, např. manipulace se zátěžovými vestami, manipulace s vozíky aj.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Cíle projektu jsou obecně nastaveny, jsou uvedeny předpokládané termíny naplnění stanovených cílů. Naplnění cíle souvisejícího s komunitně-místním prospěchem a ekonomického cíle spadá chybně až do doby po skončení projektu. Není jasné, zda se ekonomický cíl váže pouze k nové podnikatelské činnosti nebo k celému podniku. Toto musí žadatel konkretizovat a specifikovat ekonomický přínos nové podnikatelské činnosti, na kterou žádá podporu. Sociální cíl nepopisuje, jaké má žadatel ambice s ohledem na zaměstnávání a podporu CS, je výčtem úvazků a rámcovým popisem činnosti Psychosociálního pracovníka. Fixace podnikatelské činnosti na 1 odběratele je eliminačním rizikem. Žadatel nemá připravené žádné záložní řešení. Není odůvodněno převedení stávající výroby zátěžových vest pod IČ 05378338 do dílny SP žadatele. Chybí analýza trhu pro aktivitu přímého prodeje domácích potřeb. Uvedené jsou pouze domněnky. Tato aktivita je nedostatečně popsaná a neprokazuje udržitelnou podnikatelskou činnost. Skutečná konkurenční výhoda ani pro jednu z uvedených podnikatelských aktivit není popsaná. Není popsáno, jak bude vedle sebe fungovat stávající podnikání včetně zaměstnanců a nové podnikání s 6 novými zaměstnanci. Marketingové činnosti má, dle vyjádření žadatele, provádět odběratel, z doložené smlouvy však nevyplývá, že bude takto činit. Není tak zřejmé, jak bude dosaženo plánované progrese prodeje vest a dalších sportovních pomůcek. Naplnění principů sociálního podnikání je rizikové.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	S ohledem na podobu stanovených cílů je ověření dosažení jejich naplnění možné standardním monitoringem projektu a jeho výkaznictvím. Naplnění ekonomického cíle a cíle souvisejícího s komunitně místním prospěchem je však plánováno až za časový horizont doby realizace projektu a jejich ověřitelnost tak nebude v rámci projektu možná.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Rozpočet projektu není sestavený, chybí zdůvodnění potřebnosti jednotlivých nákladů, chybí jednoznačné uvedení úvazků pracovníků, chybí zdůvodnění plného úvazku psychosociálního pracovníka. Není zdůvodněna potřebnost u vybavení: 2ks kuchyňské linky, 2ks lednice, 2ks mikrovlnné trouby, nákupní vozíky a nákupní košíky nejsou vybavením, které používá CS, nejsou zdůvodněny náklady na nákup školení, proto jsou všechny tyto položky kráceny na OKč. Finanční plán je nedostatečný zejména v odhadu/výpočtu výnosů, dále v nedoložení způsobu kalkulace cen. Diskutabilní je rovněž očekávaná produktivita práce zaměstnanců z CS, kdy při 3 pracovnících a 20 dnech je možné vyrobit 120 ks zátěžových vest při nulové nemocnosti a fluktuaci, žadatel počítá s dvojnásobnou produkcí již v 2. roce realizace. Finanční plán není podložený analýzou trhu, zejména pak pro aktivitu prodejny. Podnikatelský ani finanční plán nepočítají s variantou, že nebude realizovaná dohoda s výhradním odběratelem sportovního vybavení. Údaje obsažené v podnikatelském plánu a ve finančním plánu však neobsahují přesvědčivou informaci o ekonomické efektivitě plánované podnikatelské činnosti. V případě výrobní činnosti je konkurence analyzována včetně její cenové úrovně a je zajištěn odběratel na 100 – 200 ks výrobků/měs. Bod zvratu je však stanovený na 203,13 ks/měs., z čehož vyplývá, že s nasmílovaným odběrem produkce není dosaženo potřebné ekonomické efektivity. FP je však postaven na vzrůstajícím odbytu tohoto zboží, přičemž cílenější marketingové činnosti pro jeho dosažení nejsou plánovány – optimistická varianta výnosů např. kalkuluje s vyšší poptávkou po výrobě, která bude souviset s úspěšnou marketingovou strategií objednatele, k této aktivitě však není objednatel v doložené smlouvě nijak zavázán. Uzavření smluv s dalšími obchodními partnery je z hlediska cílů projektu datováno až po skončení realizace projektu a není tak jasné, jak žadatel dosáhne odbytu zboží uvedeného např. ve 24. měsíci realizace projektu (z HV vyplývá, že by se mělo jednat o 231 vest/měs.), ve 36. měsíci již o 322 vest (zde již s přijetím dalšího pracovníka) a udržitelnost podnikatelská aktivity je bez dalších opatření riziková. V komentáři k HV žadatel uvádí, že postupně by měl být pracovník schopen vyrobit 3 výrobky za směnu (při počtu 21 dní/měs. se jedná o 189 ks, tj. 21x3x3) a že pracovníci během jedné směny vyrobí až 10 vest, na listu výnosy je však plánováno 225 ks vest v realistické variantě. Žadatel sice uvádí, že výši jednotlivých měsíčních tržeb z prodeje vlastního produktu ovlivňuje počet pracovních dní, zdravotní stav zaměstnanců, chybovost, porucha strojů, ale z uváděných kalkulací není zřejmé, jak tyto skutečnosti do výpočtu vstupují. Pro zahájení činnosti v oblasti prodeje domácích potřeb není provedena dostatečná analýza poptávky ani konkurence, není zřejmá cenová úroveň, za níž bude zboží prodáváno a nelze tak konstatovat, zda jsou údaje týkající se obratu a bodu zvratu u této činnosti uváděné ve FP relevantní (není zřejmé, že bude dosaženo prodeje 63 kusů zboží v ceně 6 tis./ks za měs.). Ve FP je zmiňován i prodej kancelářských potřeb, který však ve zbývajících dokumentaci není plánován. Efektivita a udržitelnost plánovaných činností tak není dostatečně podchycena.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dostatečné	Hodnota indikátoru 60000 není správně stanovena, neboť jsou do ní započteny také osoby mimo CS, proto navrhujeme snížení hodnoty tohoto indikátoru na 4. Hodnoty indikátorů 62500, 62600 a 62800 navrhujeme stanovit s hodnotou 0 (v popisu naplnění indikátoru 62500 je navíc uvedený kurz Týmová spolupráce, který není zmíněn v popisu KA).Není možné ověřit, že společnost žadatele je sociálním podnikem, jak v žádosti deklaruje. Hodnotu indikátoru 10212 je možné vyplnit v případě, že společnost žadatele již před podáním žádosti jednala v souladu s principy sociálního podnikání a toto měla uvedené v zakládací smlouvě. Pokud tomu tak není, vyplňuje indikátor 10213, kdy teprve podpisem zakládací listiny s deklarací principů SP se z podniku stává sociální podnik.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Z obsahu projektu není zřejmé, s jakými druhy zdravotního postižení bude zaměstnání pro CS v SP možné. V rámci projektu je reflektován sociální princip podnikání, v praktické rovině je limitován např. skutečností, že objekt nesplňuje kritéria bezbariérovosti (tento předpoklad vytvoření podmínek pro osoby z CS ZP nelze vztahovat jen k vozíčkářům, s jejichž zaměstnáváním žadatel nepočítá, ale je významný také pro další osoby např. s nemocí pohybového aparátu). Jasně řešena také není zastupitelnost zaměstnanců při jejich výpadcích zejména z důvodu zdravotního stavu (přičemž se jedná mj. o údaj, který absentuje také ve FP projektu). Za vhodně nastavenou naopak považujeme podporu asistenta při pracovní činnosti, uvedena je i účast zaměstnanců na směřování SP. CS není pro daný typ podnikatelských činností vhodně zvolená. Fyzicky náročná práce v šicí dílně, nutnost zdvihat vesty až 40kg těžké, manipulovat se sportovním vybavením po dílně a jeho expedice, celodenní pohyb na prodejně o výměře více než 180m2 bez zástupu. Není uvedeno, zda doposud kontaktovaní zájemci o pracovní pozice dosahují těchto požadavků. Pro tyto pracovní činnosti nejsou zaměstnanci z CS připravováni ani školením či jinou podporou. Je plánovaný kurz pro prodavače, není jasné, jak bude tento pracovník na zkrácený úvazek studovat kurz s tak robustní časovou dotací a současně vykonávat pozici samostatného prodavače v prodejně. Stejně tak není jasné, proč žadatel deklaruje, že pracovní prostředí bude přátelské a chápující s ohledem na omezení pracovníků z CS a současně plánuje opět časově náročný kurz Zvládání stresové zátěže. Sociální principy podnikání jsou rámcově uvedené, nicméně žadatel tyto principy nenaplnuje již v žádosti. Kromě tlaku na produktivitu, neadekvátní fyzické zátěže při výrobě sportovního vybavení, absurdním obsazením pracovní pozice prodavače 1 osobou z CS na zkrácený úvazek je to například i velikost samostatných kanceláří pro vedoucí pracovníky, které jsou násobně větší než denní místnost pro pracovníky z CS.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	KA vzdělávání zaměstnanců: nejsou konkretizováni zaměstnanci, kteří se plánovaných aktivit zúčastní, Kurz vedoucího provozu – není opodstatněný náklad, žadatel by měl pracovníka mimo CS, který tuto práci bude vykonávat, s těmito kompetencemi již přijímat. Kurz zátěže je v naprosté kontradikci s deklarovanou přátelskou a adaptabilní atmosférou v podniku a plným úvazkem Psychosociálního pracovníka. Kurz prodavač v rozsahu 204 hodin je neadekvátní, když zvážíme, že tento samostatný prodavač bude obsluhovat prodejnu o rozloze 180m2, bude zaměstnaný na zkrácený úvazek a současně by měl docházet na takto intenzivní školení. Pokud dovzdělání pracovníků z CS, pak více školení s menší časovou náročností a zaměřené na co nejsnazší adaptaci na pracovní činnost a postupy. Chybí popis a zdůvodnění Kurzu Týmová spolupráce, který je zahrnutý do rozpočtu. Chybí realistický popis psychosociální podpory a zdůvodnění plného úvazku na tuto pozici. KA Marketing SP je orientována jen na marketingové aktivity pro prodejní část a pro výrobní část tato činnost absentuje, aniž by k ní byl zavázán objednatel. Z hlediska provozování samotné podnikatelské činnosti pak není zřejmé, jak žadatel zajistí ekonomickou efektivitu těchto činností (viz. kritéria Cíle a Efektivita), tj. plánovaný objem produkce výrobní činnosti a objem prodeje prodejní činnosti. Žadatel uvádí jakožto intervenující faktor zvýšenou absenci zaměstnanců (vzhledem k jejich zdravotnímu omezení), v plánování provozních činností ani ve finančním plánování s ní však nepracuje. V této KA není dále popsáno, jak bude nová podnikatelské činnost fungovat v souladu se stávajícím podnikáním, není uvedeno, jak budou rozděleny kompetence administrativní a manažerské. Prostory dedikované pro novou podnikatelskou činnost jsou velkorysé, není jasné, zda jsou využívány pro stávající podnikání a nové činnosti se pouze přidají do stávajícího provozu. Není zřejmé, jak bude řešen provoz prodejny při reálné kapacitě Prodavače/ky z CS. Stejně tak jsou nerealisticky plánované objemy výroby při 3 zaměstnancích z CS na zkrácený úvazek a vysokého rizika nemocnosti či fluktuace. Není vyřešena zástupnost.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel splnil finanční, provozní a administrativní kapacity.

Závěrečný komentář

Předložený podnikatelský záměr sociálního podniku je rizikový s ohledem na: fixaci výroby na 1 odběratele, neexistenci analýzy trhu pro prodejní aktivity, omezení CS ve vztahu k pracovní činnosti vyžadující specifické dovednosti a fyzickou zdatnost, nemožnost ověřit dosavadní podnikatelskou činnost žadatele nad rámec finančních výsledků ve Sběrce listin. Sociální aspekt podnikání je potlačený v předloženém podnikatelském záměru a ekonomická udržitelnost podniku je nerealistická. Z výše uvedených důvodů a dalších popsanych v hodnocení není možné žádost podpořit.

Bodový zisk	36,25
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 15. 5. 2018

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Potřebnost realizace projektu vyplývá z obecně uznatelné potřeby podpory zvolených cílových skupin - problémy a základní charakteristiky těchto CS jsou popsány. Situace spojená s nezaměstnaností těchto osob v daném regionu však není kvalitně analyzována: není uvedena kvantifikace obecné velikosti zvolených CS a není dána do souvislosti s uváděným počtem 300 pracovních míst, které nabízejí na trhu práce možnost pružné pracovní doby. Doložena není ani konkrétní poptávka v tak vysoké výši po zaměstnancích v oboru IT a e-commerce, o níž se zmiňuje žadatel. V PP žadatel nicméně uvádí konkrétní osoby z CS a specifikaci jejich potřeb, což je silnou stránkou. Slabou stránkou projektu je však skutečnost, že není jasně rozlišena účast v projektu pro zvolené CS a pro další uživatele služeb, které bude SP poskytovat.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Cíle projektu nejsou kvalitně definovány a propojeny na realizační stránku projektu. Naplnění ekonomického cíle, tj. vytvoření zisku v minimální výši 200.000 Kč za účetní období roku 2020, spadá až do období po realizaci projektu a totéž se týká cíle „...být do r. 2021 leadrem trhu - největším poskytovatelem rekvalifikačních kurzů v oblasti IT a e-commerce na Moravě..“. Naplnění sociálního cíle vykazuje rozpory v jednotlivých částech PŽ: v rámci popisu cílů žadatel uvádí, že „V prvních dvou měsících začátku projektu budou zaměstnány 4 osoby z cílové skupiny. Sociálním cílem je k 31.5.2020 zaměstnávat min. 5 osob z cílové skupiny.“, přičemž z listu HV ve finančním plánu nevyplývá zvýšení nákladů po 2 měsících realizace projektu, ale až v pozdějším období a z doložené dokumentace není zřejmé, kdy bude 5. osoba z CS v SP zaměstnána. Další dílčí cíl projektu, a to dodržování všech rozpoznávacích znaků integračního sociálního podniku je popsán pouze formálně v intencích dokumentace dané výzvou. Dosažení cílů projektu je postaveno zejména na spolupráci s místními pobočkami ÚP při realizaci rekvalifikací, tato spolupráce však není doložena a není zřejmý ani objem prostředků, které by ÚP byly potenciálně schopny na projekt žadatele vyčlenit, absorpce tohoto trhu. Není uvedena analýza konkurenčních firem, s nimiž ÚP v současnosti spolupracují, a analýza konkurence tržního prostředí v daných službách obecně obsahuje jen velmi malou část firem, které se příslušným vzděláváním zabývají. Plánovaná podnikatelská aktivita je dále devalvována nekonkrétně podchycenými ekonomickými údaji obsaženými v PP a FP (blíže viz. kritérium Efektivita), kdy žadatel např. uvádí, že „Pro samoplátce bude cena kurzu snížena a rozpočítána nákladovou metodou stanovení ceny, tak aby byla pro zájemce dostupná...“, konkrétní cena však není uvedena. Pro realizaci marketingových aktivit žadatel využívá SWOT analýzu, v níž jako hrozbu identifikuje např. nevhodnost zvolené formy studia a jako jednu z možností jejího řešení navrhuje případný přechod na prezenční formu – s tímto alternativním řešením není v projektu počítáno z hlediska organizační ani finanční stránky. Samotný produkt je popsán na obecné úrovni, protože není zcela jasně vymezen způsob a forma, jak budou vznikat jednotlivé kurzy, kdo je bude připravovat, jaká bude jejich konečná podoba, která by alespoň částečně poukázala na jejich obsahovou, formální a vizuální podobu. Absence těchto informací má vazbu na schopnost konkurenceschopnosti, na kterou žadatel bude muset u některých kurzů reagovat a přinášet požadovanou kvalitu. O tomto však v textu PP není uveden dostatek informací a žadatel pouze obecně vymezuje samotnou podobu kurzů. Hodnotíme toto jako nedostatek, protože je nemožné pouze na základě tematického zaměření posuzovat schopnost konkurenceschopnosti produktů. Dále je nedostatečně popsán způsob, jak žadatelka bude zajišťovat prezenční formu výuky, kdy lektori v textu PP nemají tuto část dobře zpracovanou do náplní práce. Dalším významným problémem je způsob, jak žadatelka stanovila okruh zákazníků. Ten je vymezen obecně a chybí jasnější profilace koncových zákazníků, resp. nezaměstnaných. V tomto kontextu chybí jasné vymezení typu nezaměstnaného, který by tento typ kurzů vyhledával a byl potenciálním účastníkem kurzů. Dále chybí analýza zájmu samotných nezaměstnaných, kteří budou koncovými příjemci kurzů, zda vůbec by měli o takovéto kurzy zájem. Odkaz na počet uskutečněných rekvalifikací není prokazatelný ve vazbě na žadatelkou nabízené kurzy. Dále chybí jasné prokázání zájmu i od ÚP, které by v rámci přípravy projektu mohli znát potřeby nezaměstnaných. Stejný problém je i v segmentu firemních zákazníků, kde dílčí informace jsou uvedené u marketingu, nicméně i zde se žadatel plánuje napojovat na zprostředkovatelské agentury, tj. doložení jejich zájmu o její produkty není uvedeno. Částečně je zájem prokázán pouze od firemních zákazníků, nicméně i zde jsou uvedené pouze obecné informace bez jasné vazby na podrobnější profilaci jejich potřeb. Podobný problém je i u popisu konkurence, kde pro její relevantní porovnání chybí detailnější popis produktů, které konkurence nabízí a žadatel se s nimi porovnává (např. délka kurzů, e -prostředí apod.). Marketingové nástroje jsou stanovené na základní úrovni. S ohledem na uvedené nesrovnalosti je ekonomická efektivita a udržitelnost podnikatelské aktivity riziková.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dobré	Zvolené způsoby ověření dosažení cílů považujeme za relevantní, však není zřejmé, jak bude v rámci realizace projektu ověřeno zejména naplnění ekonomického cíle projektu (doba naplnění spadá do doby po ukončení realizace projektu) a v případě sociálního cíle projektu není upřesněno, kdy bude dosažen (rozpor v informacích uváděných v rámci popisu cílů projektu a ve FP projektu, viz. kritérium Vymezení problému a CS). Navrhované ověření dosažení stanoveného cíle „stát se do r. 2021 leadrem trhu - největším poskytovatelem rekvalifikačních kurzů v oblasti IT a e-commerce na Moravě“ prostřednictvím počtu akreditací nepovažujeme za zcela relevantní, neboť jasně nevypovídá o vedoucím postavení firmy v dané oblasti a naplnění cíle spadá rovněž za časový horizont realizace projektu.

3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Rozpočet projektu není kvalitně nastavený a v určitých částech je nevyvážený – značná část plánovaných výdajů spočívá v nákupu vybavení a zařízení, avšak např. rozsah pracovního úvazku psychosociálního pracovníka pro práci s CS je jen 5 hod./měs. Dostatečně zdůvodněna není ani efektivita části plánovaných nákladů – není např. zřejmé, zda zaměstnanci z CS budou v prvních 6 měsících vykonávat práci v SP nebo zda budou jen vzdělávání, není blíže kalkulováno, jaký výkon je od jednotlivých pracovníků očekáván. Není tak možné jednoznačně určit, zda jsou stanovené úvazky RT i CS adekvátní. Není zřejmé, jak byla kalkulována pol. 1.1.4.1 vzdělávání zaměstnanců CS. Dostatečně zdůvodněna není efektivita pořízení automobilu jako taková, navíc prostřednictvím operativního leasingu v pol. 1.1.3.2.4.2 (má být využitý ke schůzkám na ÚP, ale není uveden počet, frekvence těchto schůzek), podrobněji zdůvodněna není také efektivita výdaje spojeného s nájmem prostor v pol. 1.1.3.2.4.1 v částce 9.500 Kč/měs., tj. umístění pracoviště v soukromém domě v nedaleké vesnici. K danému výdaji je navíc potřeba připočítat pol. 1.1.5.1 úprava prostoru v částce 40.000 Kč, což dále jeho efektivitu snižuje. Plánované výdaje v pol. 1.1.3.1.2.1, 1.1.3.2.2.02, 1.1.3.2.2.03, 1.1.3.2.2.07, 1.1.3.2.2.11, přesahují ceny dle tabulky OPZ, což by bylo možné u zařízení v profesionální kvalitě akceptovat, tyto nákupy však nejsou dostatečně transparentně provázány s pracovní činností plánovanou pro jednotlivé pracovní pozice. Zdůvodněn není nákup pol. 1.1.3.2.2.10 Čtecí zařízení. 1.1.3.2.2.04 – není jasné, proč žadatelka poptává 6 ks, když v rámci rozpočtu projektu je uveden nákup 4,3 NTB. Navrhujeme krácení na 4 ks. 1.1.3.2.2.05 – stejné krácení ze stejného důvodu, 1.1.3.2.2.17 a 18, 1.1.3.2.2.21 – není dostatečně zdůvodněno, krácení na 0 Kč, 1.1.6.2.1 – není jasné, co žadatelka přepokládá za cestovné pro obchodního zástupce, krácení položky na 0 Kč. Kvalitně nastavený není ani finanční plán projektu: Jasné nejsou počty hodin v tabulce na str. 7 PP týkající se pronájmu místností, kde se např. v případě kurzu typu A uvádí 9 dní, ale jedná se o kurz v min. časové dotaci 120 hod., což by znamenalo realizaci vzdělávací aktivity 13 hod./denně, totéž v případě kurzů typů B a C. Dané částky jsou v rozpočtu uvedeny jako variabilní náklady, což ale znamená, že tyto náklady jsou poddimenzovány s ohledem na časovou náročnost kurzů. V rámci PP se žadatel zmiňuje o kurzech typu A, B, C a náklady na tyto kurzy jsou kalkulovány, v bodu zvratu ve FP však počítá i s kurzy D, jehož náklady nejsou započteny ve variabilních nákladech a bod zvratu tak není transparentně stanovený. Není jasné, proč žadatel v kalkulacích nepočítá s online kurzy, když tyto budou rovněž vytvořeny v rámci projektu. Doložená dokumentace dále obsahuje nekonkrétní údaje v tom smyslu, že je očekáván nárůst pracovníků ze znevýhodněných skupin, tento nárůst však není kvantifikován ani termínován, přičemž by ale ovlivnil jak náklady, tak zřejmě i výnosy uváděné ve FP. Ve finančním plánu absentují informace, které by prokázaly ucelený pohled žadatelky na finanční řízení podniku. Z FP není jasné, jak žadatel plánuje nákladově pokrýt lektory pro zabezpečení plánovaného počtu hodin pro prezenční formu vzdělávání u dílčích kurzů. K tomuto se také váží pracovní úvazky pro lektory, které neodpovídají informacím v FP, protože při součtu hodin prezenční výuky a velikosti úvazků je značný nepoměr. Dále žadatel poukazuje na individuální přístup k CS, což je v rozporu s náklady na zajištění kurzů (např. nájemné apod.) a flexibilita lektora (pro zajištění individuálního přístupu) je také diskutabilní, protože dle informací v PP je na ni žadatelem kladen důraz a i lektor (Tereza Š.) bude potřebovat skloubit lektorování s péčí o osobu blízkou. Nejsou také jasné stanovené personální náklady na tvorbu a výrobu obsahových částí kurzů. Největším problémem je prokázání schopnosti žadatele dosáhnout predikovaných tržeb za vzdělávací kurzy. V FP sice žadatel jasné poukazuje na prodej v jednotlivých měsících, ale vzhledem k počtu hodin je otázkou personální zabezpečení lektory ve vazbě na dosažení bodu zvratu, který je stanoven na cca 10 kurzů měsíčně. Žadatel nikde upokojivě neuvádí, jak vlastně budou kurzy budou probíhat, tj. jak bude časová dotace reálně rozložena do dnů/týdnů/měsíců. Kolikrát se plánuje setkat s účastníky v rámci prezenčního studia, nejsou jasné vymezené náklady na kurz v členění nájemné (i v jiných regionech), lektor, apod.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dobré	Hodnota indikátoru 10213 Počet sociálních podniků vzniklých díky podpoře odpovídá tomu, že žadatelem projektu je nově vzniklý SP. Hodnota indikátoru 60000 Celkový počet účastníků je stanovena ve výši 5, aniž je zřejmé, ve kterém měsíci realizace projektu bude 5. pracovník zapojený.
4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dostatečné	Zapojení zaměstnanců z CS není transparentně popsáno zejména v počáteční fázi (prvních 6 měsících) projektu, a to zda budou jen vzdělávání nebo zda budou zapojeni i do pracovní činnosti v SP. Přes tuto nejasnost jsou kurzy svým obsahem nastaveny tak, že získané kompetence budou pro CS využitelné i případně na volném trhu práce. Za ne zcela vhodnou považujeme lokalizaci místa výkonu práce CS, kdy žadatel sice uvádí, že budoucí zaměstnanci "nadšeně souhlasili" s umístěním místa výkonu práce do nedaleké vesnice, ale není popsáno, jaké to bude vytvářet nároky na dojezd osob z CS do práce (přičemž významnou potřebou CS je flexibilita pracovní doby v důsledku nesnadného skloubení péče o další osobu a zaměstnání), dále časové a finanční nároky na cestování na pracovní schůzky na ÚP (je argumentováno nutností pořídit auto formou operativního leasingu). Navíc nedostatečně zajištěná podnikatelská aktivita (viz. kritérium Cíle..) nevytváří jasný předpoklad udržitelnosti pracovních míst. Rozsah poskytování psychosociální podpory je nízký a toto není zdůvodněno. Žadatel také plánuje zajistit pro CS vzdělávací kurzy, které podrobněji popisuje pro oblast jejich profesního rozvoje, avšak pro oblast vzdělávání CS v oblasti psychosociálních dovedností podrobnější výčet témat chybí, ačkoliv žadatel jasné zná osoby z CS a jejich specifické potřeby uvádí v textu PP. Přizpůsobení podmínek na pracovišti a flexibilní forma zaměstnávání je žadatelem doložena na potřebné úrovni.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Klíčové aktivity projektu nejsou kvalitně popsány jak v PŽ, ani rozpracovány v PP. V případě KA1 Vytvoření pracovních míst pro zaměstnance z CS není zřejmé, v jakém období nastoupí do práce 5. osoba z CS, což je následně významné pro zhodnocení provozování SP jako celku včetně finančního řízení SP, není uvedený jasný plán, jak bude vzhledem ke stanoveným pracovním úvazkům a k možnosti částečné práce z domova zajištěna provozní doba SP stanovená v rozmezí 8.00 – 16.30 hod. V případě KA 2 - vzdělávání zaměstnanců z CS není dostatečně popsáno, jaké kurzy budou realizovány pro pracovníky mimo CS, není uvedena časová dotace vzdělávání jak pro CS, tak i mimo CS, chybí jasnější vymezení kurzů v psychosociálních dovednostech. Marketingové aktivity popsané jak v PŽ, tak i v PP považujeme za adekvátně zvolené s ohledem na daný obor podnikání. Realizace KA4 Provozování SP je limitována nedostatky týkajícími se zajištění samotné podnikatelské aktivity (viz. kritérium Cíle... a Efektivita).
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Žadatel nesplnil finanční, provozní a administrativní kapacity.

Závěrečný komentář	
Slabé stránky projektu: nedostatečně zpracovaná analýza trhu a konkurence, nedoložení zájmu osob z CS o žadatelkou poptávané kurzy, obecné vymezení zájmu ze strany firem o nabízené kurzy, nejasně vymezený průběh samotného vzdělávání a způsobu jejich provedení, nejasně vymezená pracovní kapacita lektorů v kontextu délky trvání kurzů. Silné stránky projektu: dosavadní zkušenosti žadatelky v oboru a při práci s CS, předvybrané osoby z CS.	
Bodový zisk	51,25
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení

V Praze dne 15. 5. 2018

Výzva č. 03_17_129 Podpora sociálního podnikání
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009763

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/ktelé je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Nedostatečné	Problém, na jehož řešení se projekt zaměřuje, a jeho příčiny jsou popsány heslovitě, bez vysvětlení dalšího kontextu a vazeb na problematiku zaměstnanosti osob z CS ZP (osoby s duševním onemocněním). Definována není velikost CS na daném území, kvalitně popsány nejsou potřeby a charakteristiky těchto osob (věkové, vzdělanostní, problematiky jejich mobility apod.), žadatel uvádí obecná vyjádření o tom, co plánuje pro CS v rámci projektu zprostředkovat. Není uvedeno, jaký dopad na CS bude mít účast v projektu z hlediska jejich dalšího uplatnění na trhu práce. Řádně definována nejsou rizika projektu, chybí např. uvedení rizika častějších absencí osob z CS, rizika spojená s obtížností práce se zvolenou CS. Navrhované způsoby eliminace uváděných rizik také nejsou kvalitně nastaveny, resp. jsou popsány jen obecně, např. hrozba nedostatečného odbytu bude řešena tím, že „Podnik se bude držet naplánovaných tržeb ve finančním plánu a v případě nižších objednávek ze strany odběratelů navýšíme přímý prodej.“ Uvádění jsou stakeholdeři, kteří mají na projektu spolupracovat (včetně zajištění psychosociální podpory pro osoby z CS), doložen není žádný příslib spolupráce. Tyto nejasnosti spolu s nekvalitně nastavenou ekonomickou stránkou podnikání devalvují celkovou koncepci projektu.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Hlavní cíle projektu nejsou realisticky nastaveny s ohledem na další obsah dokumentace. Žadatel jako hlavní ekonomický cíl uvádí „Vybudování soběstačného a vyhledávaného sociálního podniku nezávislého na vedlejších zdrojích financování, do konce 18. měsíce“, přičemž z ekonomických ukazatelů projektu obsažených ve FP vyplývá, že v 18. měsíci realizace projektu poprvé nebude podnikání ztrátové, avšak s velmi malou finanční rezervou, což nelze považovat za ekonomicky soběstačnou podnikatelskou aktivitu (dosažení plánované úrovně výroby a prodeje je navíc limitováno nejasnostmi, např. zda budou dosažení plánované produkce odpovídat stanovené náklady). Dalším cílem je „Navýšit výrobu na 700 ks bezlepkového chleba a dosáhnout tržeb 185.840 Kč měsíčně“, přičemž z realistické varianty FP vyplývá, že v případě této úrovně tržeb se jedná o navýšení o 750 ks chleba oproti rozjezdové variantě. Další cíle nejsou jasně vyjádřeny, příp. není z dokumentace výsledovatelné jejich naplnění, např. v případě ekonomických cílů „Během prvního roku získat 2 velké odběratele“ – není však zřejmé, co znamená „velký odběratel“, o jaký objem odběru se má jednat. Další část sociálních cílů je stanovena jen obecně, např. „zlepšení životní situace lidí s DO, vytvoření přátelského pracovního prostředí“, bez nastavení těchto cílů metodikou SMART. Žadatel neuvádí, jak je naplňování sociálního principu SP uváděného v PP adekvátní možností osob z CS a není tak zřejmá relevance tohoto cíle. Naplnění ekonomických cílů zároveň není podloženo dostatečnými předpoklady: na str. 14 žadatel uvádí, že kromě bezlepkového pečiva bude péct také případně tyčinky, dorty a koláče, vlastní zavařeniny, k těmto druhům výrobků se však nevztahuje žádná kalkulace, analýza trhu ani konkurence. Nedostatečně uvedená je analýza trhu pro celou plánovanou podnikatelskou aktivitu, není predikována absorpční možnost tohoto trhu, počty zákazníků. Analýza konkurence není komplexně zpracována, nejsou uvedeny např. prodejny zdravé výživy apod., které rovněž nabízejí bezlepkové pečivo, přestože nejsou pekárny apod. Riziko nedostatečného prodeje žadatel eliminuje jen prostřednictvím přímého prodeje, tj. farmářské trhy apod., avšak bez jasně stanovených příležitostí a limitů tohoto způsobu prodeje. Dostatečně podchyceny nejsou dodavatelsko-odběratelské vztahy, žadatel se odvolává na další jednání, která budou vedena. Pro naplnění environmentálního a místního cíle žadatel uvádí, že bude ovoce pro zpracování dalších výrobků odebírat od místního BIO pěstitele, není však uvedeno, o kterého biopěstitele se jedná.Popis principů sociálního podniku je nedostatečný, kdy principy žadatel v podnikatelském plánu i v žádosti popisuje minimálně a popisuje je nepřímou a roztříštěně.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Způsoby ověření dosažení ekonomických cílů SP jsou postaveny jen na jednom ukazateli, a tím je monitorování odbytu zboží a plnění plánu, přesto lze takto redukováný ukazatel považovat za relevantní. Naplňování sociálních cílů je nastaveno obecně, nejsou uvedeny jasná kritéria, ukazatele, k měření stavu, jehož má být u zaměstnanců dosaženo, tj. změny, která by měla pro CS nastat zejména ve vazbě na její účast na trhu práce.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Informace uváděné v PP a FP nepřesvědčují o ekonomické efektivitě plánované podnikatelské aktivity. Není uvedeno, jakého maximálního výkonu je provozovna schopna dosáhnout vzhledem ke svým kapacitám a ke stanoveným pracovním úvazkům osob z CS a dalších zaměstnanců (není uvedeno, kolik je SP schopen vyprodukovat výrobků za den, resp. měsíc, navíc při zaměstnávání CS s významnými zdravotními problémy, zohledněna není absence osob z CS, její pracovní výpadky, max. kapacita výrobního zařízení). Uvedena není cena všech produktu/ů, které bude SP nabízet, jen cena bezlepkového chleba. Jasně vysvětlen není výpočet nákladů v 1. měsíci podnikání, kdy žadatel uvádí, že položka je tvořena jednorázovými náklady + osobními náklady bez CS + ostat. Fixní náklady + variabilní náklady 0, výpočet částky nákladů v 1. měsíci však tomuto neodpovídá. Z doloženého FP je zřejmé, že od 1. – 17 měsíce provozování podnikatelské aktivity je tato aktivita při odečtení dotace OPZ ztrátová, v 18. měsíci se poprvé dostává s velmi malou rezervou nad ztrátu, ale tohoto výsledku je dosaženo jen při předpokladu zvýšení tržeb na 185.840 Kč/měs. (prodeji 1.150 ks výrobků), přičemž tento objem tržeb (realistická varianta) není nijak podložený. V následujícím období žadatel v optimistické variantě předpokládá další progresi výroby a prodeje svých výrobků, avšak opět bez uváděných limitů této činnosti. Není tak zřejmé, zda je správně stanoven bod zvratu, jehož dosažení žadatel předpokládá při produkci 1.100 chlebů měsíčně (při realistické nákladové variantě), není však zřejmé, zda SP bude schopen toto množství zboží vyrobit a prodat při zachování dané úrovně nákladů, neboť není jasná výrobní a prodejní kapacita SP. Doloženo není předjednání odběrů výrobků a riziko nízkého odběru ze strany předpokládaných „velkých“ odběratelů není dostatečně eliminováno (viz. kritérium Cíle..). Predikce vývoje ekonomické stránky SP není stanovena v delším časovém horizontu, tj. 4. a 5. rok podnikání. Rozpočet projektu je zpracován rovněž nedostatečně. V PN jsou uváděny náklady, které svým charakterem spadají do NN, např. 1.1.1.3.3 zpracování účetnictví, 1.1.3.2.1.1 Zpracování BOZP PO, 1.1.1.3.5 BOZP poradenství, 1.1.3.2.1.2 Údržba a úklid, 1.1.3.2.1.4 Bankovní poplatky, pojištění, Ostatní, 1.1.3.2.1.5 Spotřeba energií, 1.1.3.2.1.6 Poplatky za internet a telefony, 1.1.3.2.3.1 Pracovní pomůcky, kancelářské potřeby. Jasně kvantifikována není potřeba nákupů 2 pecí v pol. 1.1.3.1.2.1, položky u drobných stavebních prací nejsou prokázány ve vztahu k cílové skupině, navrhujeme krátit (1.1.5.1 Montáž odsavače par a 1.1.5.2 Drobné dokončovací a instalátérské práce).
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Dobré	Žadatel uvádí, že je nově vzniklým SP bez předchozí podnikatelské historie a uvádí relevantní hodnotu 1 v případě indikátoru 10213. Zároveň však uvádí také hodnotu 1 u indikátoru 10212, která by však měla být 0. Hodnota indikátoru 60000 odpovídá obsahu projektu, v případě indikátorů 62500, 62600 a 62800 navrhujeme uvést hodnotu 0.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Nedostatečné	Z obsahu doložené dokumentace není zřejmé, nakolik je plánované zapojení CS do práce v SP vhodné např. s ohledem na plánovaný růst produkce provozovny bez dalšího nárůstu zaměstnanců, blíže popsána není systematická psychosociální práce se zaměstnanci z CS, rozvoj jejich kompetencí jak občanských, tak pracovních. Žadatel uvádí, že zaměstnanci z CS budou do výkonu práce zapojeni 3 dny v týdnu 4 hod., což představuje 12 hodin/týdně a vzhledem k fondu pracovní doby 40 hod./týdně se jedná o úvazky ve výši 0,3 a ne 0,4, jak uvádí žadatel a takto stanovený úvazek by neodpovídal podmínkám výzvy. Není také jasné, jak úvazky zaměstnanců odpovídají plánovaným výkonům SP, zohledněny nejsou možné absence osob z CS, které mohou být s ohledem na charakter jejich postižení velmi významné. Není uvedeno, jak budou zaměstnanci zapojení do rozhodování o směřování SP. Vzhledem k uvedeným nedostatkům není naplněný sociální princip SP. Žadatel konstatuje, že pro osoby z CS zavedl minimální mzdu z důvodu zajištění pravidelného a jistého příjmu, což je ale v kontrastu k výši mzdy manažera podniku.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Nedostatečné	Žadatel popsal pouze jednu klíčovou aktivitu, kde heslovitě shrnul jednotlivé části popisu projektu a sociálního podniku, což je nedostačující. Vazba rozpočtu projektu do klíčových aktivit je nulová. V podnikatelském plánu je minimálně popsáno fungování samotného provozu podniku. Nejasně jsou nastaveny pracovní úvazky a pracovní doba, kdy žadatel zaměstná osoby z CS na 0,4 úvazku, ale pracovní dobu popisuje v rozmezí 3dny*4hodiny, což neodpovídá stanovenému úvazku. Žadatel v popisu podnikatelského plánu nerozvádí kapacitu produkce, zda bude schopen v daném počtu osob a nastavené pracovní době zajistit předpokládaný obrát výroby. Z obsahu této části PŽ však není zřejmé, co bude v projektu realizováno, s jakými výstupy, jak bude zapojena cílová skupina, realizační tým, jasný není průběh jednotlivých činností, jejich návaznosti. Není zajištěno transparentní propojení aktivit uváděných v projektové žádosti s činnostmi popisovanými v podnikatelském plánu a není ani zřejmé, jak budou prostřednictvím daných aktivit naplněny cíle projektu.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Nevyhovuje	Žadatel nesplnil finanční, provozní a administrativní kapacity.
Závěrečný komentář			
Informace předložené v žádosti a podnikatelském plánu jsou obecné a nedostatečně zpracované (viz jednotlivá kritéria). Projekt nedoporučujeme k podpoře.			
Bodový zisk	28,75		
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení		

V Praze dne 15. 5. 2018

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatky, který/které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dostatečné	Žadatel popisuje cílovou skupinu minimálně, a to i přesto, že s osobami z cílové skupiny dlouhodobě pracuje. Žadatel nepopisuje velikost CS. Popis výběru osob z CS do projektu je velmi obecný. Žadatel adekvátně zdůvodňuje výběr podnikatelské aktivity směrem k CS. V analýze problému se žadatel adekvátně zaměřuje na problém osob z CS a minimálně analyzuje její potřeby. V druhé části analýzy problému, se ale zaměřuje na popis své podnikatelské příležitosti, místo definice problému.
2 Účelnost	2.1 Cíle a konzistentnost (intervenční logika) projektu <i>Je cíl projektu nastaven správně a povedou zvolené klíčové aktivity a jejich výstupy k jeho splnění?</i>	Nedostatečné	Žadatel předložil analýzu tržní příležitosti, ale tato je zpracována pouze popisným způsobem. Žadatel sice pracuje s relevantními podpůrnými daty, ale absentuje relevantní a doložitelný konkrétní průzkum spotřebitelského zájmu o jeho produkt. V plánu uvedený odstavec "Budoucí zákazníci a navázaná spolupráce" je sice optimisticky naladěn, ale není zpracován dostatečným způsobem. Průzkum zájmu by měl žadatel realizovat v podobě relevantních vzorků především na str. 16 PP popsaných odběratelských kanálech. Deklarovaných 10% sortimentu prodaného prostřednictvím vlastního distribučního kanálu není dostačující. Velmi slabě je zpracována oblast trhu, jako nejslabší část považujeme oblast trhu v oblasti sociálně odpovědných firem. Deklarovaná konkurenční výhoda v podobě FT značky není dostačující a nezaručuje automaticky úspěch při podnikání. Z popisu žadatele nevyplývá, zda počítá s navýšením objemu v náhradním plnění, kdy v současném stavu by objem náhradního plnění musel vzrůst o 1,5násobek roku 2017. Stejně tak žadatel nedostatečně popisuje oblasti prodeje přes e-shop a trhy, kde počítá s 40 % obratu. Formulace cílů je vyvážená jak z hlediska sociálního, tak ekonomického. Cíle jsou měřitelné a relevantní k řešenému problému. Principy sociálního podniku jsou zpracovány adekvátně.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Dostatečné	Žadatel popisuje způsob doložení naplnění cílů velmi obecně, kdy způsob není stanoven přímo, ale z textu žádosti a podnikatelského plánu, lze pouze odvodit jakým způsobem budou cíle doloženy.
3 Efektivnost a hospodárnost	3.1 Efektivita projektu, rozpočet <i>S ohledem na plánované a potřebné výstupy je navrženo efektivní a hospodárné použití zdrojů?</i>	Nedostatečné	Rozpočet projektu je zpracován velmi chaoticky s minimem informací, což je v kontrastu s informacemi překypujícím finančním plánem, který se přílišným množstvím informací stává nepřehledným. Vazba rozpočtu na klíčové aktivity je nepřehledná. V rozpočtu žadatel zařadil položku 1.1.6.1 Mzdové příspěvky, kde v komentáři popisuje, že se jedná o příspěvky na psychosociálního pracovníka, tuto položku požadujeme přesunout do 1.1.1.1.1 Pracovní smlouvy. Naopak náklady na zaměstnance z cílové skupiny požadujeme přesunout z položky 1.1.1.1.1 Pracovní smlouvy do položky 1.1.6.1 Mzdové příspěvky. 1.1.3.2.4 Nájem - popis není konkrétní, včetně uvedení rozsahu pronajatého majetku, krácení na 0 Kč. Žadatel velmi podrobně popisuje stanovení ceny produktu. Problematické v oblasti výnosů je položka Ostatní výnosy - další dotace, dary apod., kterou žadatel nekomentuje, ale bez této položky se sociální podnik stává nerentabilním již v období, kdy skončí dotace na rozjezd sociálního podniku. Klíčová část finančního plánu - výnosy sociálního podniku - je zpracována nedostatečným způsobem. V rámci listu Výnosu žadatel nepopisuje, jakým postupem dospěl ke konkrétním číslům počtu prodaných kusů. V důsledku nedostatečně zpracované analýzy a popisu samotné tržní příležitosti nemají údaje relevantní vypovídací hodnotu.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou nastaveny správně.

4 Proveditelnost	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Žadatel adekvátně stanovuje požadavky na pracovníky z cílové skupiny. Zapojení osob z cílové skupiny do řízení podniku a realizace sociálních principů je zpracována dobře. Žadatel v projektu popisuje psychosociální podporu velmi obecným způsobem, kdy pouze konstatuje, že ji bude poskytovat. Vzhledem k problematice finanční udržitelnosti podniku je udržení pracovních míst značně rizikové.
	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dostatečné	Sociální i podnikatelské klíčové aktivity jsou zpracovány v základní rovině. Žadatel minimálně popisuje cíle a výstupy jednotlivých klíčových aktivit. Popis fungování provozu sociálního podniku je nastíněn pouze v základní rovině, chybí informace o provozní době, kapacitě výroby a obsahu práce osob z cílové skupiny. Žadatel neuvádí, jak zajistí část zaměřenou na 40 % prodej výrobků (trhy, e-shop). Aktivity týkající se psychosociální podpory jsou uváděny minimálně.
	4.3 Ověření administrativní, finanční a provozní kapacity žadatele (nebodované) <i>Má žadatel administrativní, finanční a provozní kapacitu, aby byl schopen plánovaný projekt zajistit v souladu s relevantními pravidly OPZ?</i>	Vyhovuje	Žadatel splnil finanční, provozní a administrativní kapacity.

Závěrečný komentář

Za silnou stránku projektu pokládáme potenciál předmětu podnikání v kombinaci se zavedeným sociálním podnikem. Za zásadní slabou stránku pokládáme obchodní aspekty předložené projektové žádosti. Zde by žadatel měl prohloubit průzkum zájmu o nové produkty a výsledky doložit. S výše uvedeným následně souvisí klíčová část finančního plánu Výnosy sociálního podniku.

Bodový zisk	43,75
Výsledek věcného hodnocení	Žádost nesplnila podmínky věcného hodnocení



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

Příloha č. 3 Záznam o průběhu jednání komise

Záznam z osobní účasti žadatele

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009365: Sociální podnik VCDP, CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009763: UNIT without LIMIT, CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009768: CHOCO LADY, CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009445, Sociální podnik Gesha shop: Žadatel na depeši ohledně účasti nereagoval a jednání komise se nezúčastnil.
Z.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009684: Začlenění osob dlouhodobě nezaměstnaných na trh práce a CZ.03.2.60/0.0/0.0/17_129/0009671, Sociální podnik pro venkov - OPZ: Žadatel se omluvil z jednání komise.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009458, Na dobré adrese

Účast žadatele na jednání od: 9:00 do: 9:10

HK: Popište běžný provozní chod své podnikatelské činnosti (organizaci práce CS atd.).

Žadatel: Zaměstnanci budou u různých odběratelů služeb, mistr bude místo působení střídát. Zaměstnanci se stanou součástí pracovního týmu odběratele, jedné firmy.

HK: Konkretizujte příspěvky z ÚP na zaměstnance z CS a vedoucího CS po skončení dotace z ESF.

Žadatel: Max. částka na jednoho zaměstnance bude 12 tis. Kč, částečně se to dorovná náklady na terapeuta a provoz služby.

HK: Jaké další předjednané přísliby odběrů máte od společností Správa domů, s.r.o. a Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích?

Žadatel: Jedná se o veřejné zakázky, kam je možné se přihlásit, jakmile bude aktivní živnost.

HK: Jsou dojednané i jiné zakázky?

Žadatel: Domluveno s firmou provozující chráněnou dílnu, obvolávání vytipovaných potencionálních odběratelů a domlouvání schůzky.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009398, Čistírna a prádelna hygienického prádla Kadaň a Chomutov

Účast žadatele na jednání od: 9:30 do: 9:45

HK: Proč není možné rozšířit stávající provoz, proč je třeba otevřít novou provozovnu?

Žadatel: Ve stávajícím provozu je omezený prostor na počet pracovních míst, hygiena nedovolí navýšení personální kapacity. Pro praní hygienického prádla je třeba provést stavební úpravy.

HK: V čem je nový prostor v centru města vhodnější?

Žadatel: Dům v centru je ve vlastnictví osoby žadatele, a proto nebyl problém se stavebními úpravami. Činnost ještě není zahájena, ale kolaudační řízení již proběhlo a provoz hygienického praní byl schválen.

HK: Jaké jsou aktuální vztahy s NES Mělník s.r.o. / respektive je skutečně lepší a efektivní varianta investovat z veřejných zdrojů do drahého vybavení?

Žadatel: Firma nadále má uzavřenou smlouvu o spolupráci v oblasti praní hygienického prádla. Druhá spolupráce je v oblasti čištění prádla, kdy funguje jako sběrna a NES Mělník si prádlo k čištění vyzvedává. NES zrušil smlouvy na hygienické praní s lékaři (pravděpodobně z důvodu ekonomické nerentability, jedná se o velmi malý objem prádla na jednotlivé zakázky). Nyní tedy firma zprostředkuje hygienické praní mezi lékaři a NES, kumuluje objem zakázky. Firma není schopna zajistit v současné chvíli praní většího provozu (nemocnice apod.). Kvůli objemu nebylo možné se hlásit do větších veřejných zakázek.

HK: Jaké je nastavení cenové politiky? Z čeho vychází nižší cena oproti konkurenci?

Žadatel: Ceny prádla uvedených na internetu jsou jiné než smluvní. Cenová politika byla nastavena na jednáních, na základě zkušeností s výběrovými řízeními je přehled o smluvních cenových relacích na trhu, konkurenceschopnost ceny vychází ze zkušenosti. V případě zprostředkování je třeba cenu snížit. V případě čištění prádla odpadne subdodávka, tedy bude možné cenu snížit.

HK: Jakým způsobem proniknete na stávající trh?

Žadatel: Uzavření smluv s více lékaři najednou a pravidelný svoz umožňuje rentabilní službu, cesta do Chomutova se vyplatí.

HK: Je záměrem udržet stávající provoz, v nájemním prostoru?

Žadatel: Stará provozovna bude dále fungovat. Díky objemu nových zakázek bude firma schopna fungovat na obou místech.



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

HK: Jak je vyřešeno parkování v místě nové provozovny?

Žadatel: Vyřešeno zřízením parkovacího místa od města, zajištěno místo pro provozovatele nikoliv pro zákazníky.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009422, Sociální družstvo AZ GREEN II

Účast žadatele na jednání od: 10:18 do: 10:30

HK: Analýza konkurence na s. 12 neobsahuje ceny, proč není uvedeno jasné srovnání cen s konkurencí?

Žadatel: Začínající firma cenu snižuje, aby si zajistila prvotní zakázky a uchytila se na trhu, vytvořila si jméno.

HK: Na základě čeho jste stanovili odhad tržeb za zahradnické práce v deklarované výši v tabulce cash flow finančního plánu? Informace ve finančním plánu a v ceníku uvedeném v podnikatelském plánu jsou uvedeny disproporčně, vysvětlíte cenotvorbu.

Žadatel: Ceny jsou tvořeny na základě jednotlivých zakázek individuálně pro každého zákazníka, většina zakázek nelze paušalizovat.

HK: V bodu zvratu je uvedena pouze 10% marže, jak je ošetřeno riziko udržitelnosti?

Žadatel: Počítá se se zvyšováním cen, riziko ošetřeno i dobrou organizací práce, flexibilitou pracovního týmu.

HK: Jaké jsou Vaše aktuální předjednané odběry a v jaké výši, příp. jaké další?

Žadatel: Rozjednána je spolupráce s několika obcemi v okolí a zprostředkovatelem komunálních služeb, závazně jsou uzavřené tři smlouvy.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009729, Sociální podnik Café Laurella

Účast žadatele na jednání od: 10:43 do: 10:55

HK: Jaká fakta Vás vedou k přesvědčení, že Vaši kavárnu (v městečku, které má 1890 obyvatel), navštíví 1000 osob měsíčně (viz optimistická varianta)?

Žadatelka: Osobní zkušenosti - pracovala v kavárně přímo ve městě a využila při přípravě projektu vlastní zkušenosti s návštěvností byt' zavedeného podniku, návštěvnost by se zvýšila pořádáním hudebních akcí, pronájmem prostoru pro různé akce pro rodiny apod.

HK: Můžete konkretizovat skladbu obyvatelstva v Českém dubu (kolik % je v produktivním věku, kolik % je matek na mateřské, kolik seniorů atd.)?

Žadatelka: Ve městě a okolních obcích je dva a půl tisíce obyvatel, kde zcela chybí místo vhodné pro posezení rodin, matek s dětmi. Aktuálně je tam minimálně 100 maminek s malými dětmi navštěvujícími MŠ. Z rozhovorů s tímto zákaznickým segmentem vyplývá, že by obdobné místo uvítali a ve městě jim chybí. Město je historické a navštěvované turisty. Je zde domov důchodců.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009730 (Silver Czech hands)

Účast žadatele na jednání od: 12, 30 – 12, 45

HK: Vzhledem k nastavenému finančnímu plánu, který je ziskový od 3 měsíce projektu, proč nerealizujete bez dotačních peněz?

Žadatel: Nemyslíme si, že efektivita CS je konkurenceschopná, proto dotace na mzdy.

HK: Popište srovnání cen konkurenčních firem s Vašimi službami.

Žadatel: Srovnaly jsme cenu a kvalitu, z hlediska cen: konkurence mínus 10 % - takto byla stanovena cenová konkurenční výhoda. Úklidové firmy počítají cenu za metr čtvereční, ceny vyšly cca jako o konkurence a k tomu jsme udělali odečet mínus 10 %

HK: Jak jste došli k číslům u zakázky Finch a. s.?

Žadatel: Vydefinovali plochu, co chtějí uklízet, kolikrát týdně, kolik místností: u 20 místností je vysoká frekvence pohybu – na základě tohoto kalkulačního listu byl vyhotoven návrh ceny (klient si zaškrtnul, co chtěl), na základě četnosti, plochy, typu plochy byla stanovena cena.

HK: Kolik kapacity týmu je na tento příslib? Kolik je CS schopna na jednotku plochy udělat?

Žadatel: 10 – 12 % kapacity. Kalkulační postupy nechceme úplně odhalovat.



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

HK: Mezi 3. a 4. měsícem je skok v plánu tržeb, můžete to osvětlit?

Žadatel: Na trhu ve městě není malá firma, která by nabízela úklidové služby. V tomto období je zakázka na úklid ve větším areálu, kde pracuje bratr žadatelky, tzn. v těchto měsících začíná úklid v tomto areálu a další zakázky.

HK: Do jaké míry je hodinová sazba konkurenceschopná vzhledem ke zohlednění potřeb CS?

Žadatel: V žádosti chybí typizovaný ceník, není proveden rozpad na jednotky (m), ceník můžeme dodat, ale my vycházíme z přání jednotlivých zákazníků, z těchto cenových úvah jsme zjistili, že jsme konkurenceschopní.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009746, Flexibilní forma zaměstnávání

Účast žadatele na jednání od: 13:15 do: 13:30

HK: Jak budou kurzy vznikat?

Žadatel: Kurzy budu tvořit já (ředitelka), dále lektor, dále Tereza Š. (CS)

HK: Jak jste stanovili odhad prodeje kurzů pro ÚP, když v textu PP není uvedena žádná informace, která by vymezila zájem CS pro nabízené kurzy (totéž platí i pro ÚP)?

Žadatel: Dělalí jsme dotazníkové šetření, navazujeme na dlouhodobou spolupráci a mé zkušenosti z personální agentury. Mým cílem je pomoci ženám při návratu na trh práce, ale i ženám na rodičovské dovolené. Mimo tohoto projektu jsem tvořila právě projekt pro ženy, kde se ukázal veliký nedostatek vzdělávání.

HK: Jak proběhlo nacenění? Jedná se o cenu bez DPH, za celý kurz, nebo jednoho?

Žadatel: Bez DPH, rekvalifikace jsou osvobozeny, jedná se o cenu na účastníka, jedná se o cenu obvyklou na trhu.

HK: Co výběrová řízení? Počítáte s tím jako rizikem projektu?

Žadatel: ÚP dělá jednou za dva roky VŘ na poskytovatele vzdělávání, ale i žadatel může přijít se svým vzdělavatelem. Tj. takto lze VŘ obejít.

HK: Jak se vyrovnáte s proměnlivým vztahem ÚP k financování rekvalifikací? ÚP nemá vždy prostředky.

Žadatel: Poboček je mnoho, hovořili jsme s Pardubicemi, tam problém není.

HK: Nemáte příliš malé portfolio kurzů? Jsou dostatečné pro zájem ÚP, budou z těchto kurzů účastníci skutečně zaměstnatelní?

Žadatel: Ano, jedná se o kurzy, které vhodně doplní kompetence uchazeče, bude rekvalifikován nejen v hlavní činnosti, ale ještě v oblasti IT, která je dnes důležitá.

HK: Jak se budete na ÚP profilovat?

Žadatel: Obchodní zástupce bude pravidelně docházet na jednotlivé pobočky, bude diskutovat s pracovníci ÚP, nechá letáky apod.

HK: Kdo je koncovým zákazníkem?

Žadatel: Je to primárně ÚP, přímo na koncové uživatele necílíme. Mluvíme s nimi, ale partnerem je ÚP.

HK: Jak se vyrovnáváte s velkou konkurencí v oblasti IT?

Žadatel: Máme výhodu akreditace ministerstva, ostatní firmy toto nemají. Naše kurzy jsou pro ty, kteří si je nemohou hradit ze svého. Pro firmy a jejich činné zaměstnance jsou jiné firmy, které tvoří kurzy na míru. Takže si v podstatě nekonkurujeme.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009735, Senior TAXI

Účast žadatele na jednání od: 13:40 do: 13:55

HK: O jaká duševní onemocnění se může u osob z CS jednat, aby byly schopny zastávat pozici řidiče ve Vašem podniku?

Žadatel: Jedna dáma má psychické problémy, ale nyní je v pořádku. Měla psychické problémy ve spojitosti s rozvodem. Budeme mít potvrzení, že je zaměstnankyně způsobilá.

HK: Můžete přiblížit Vaši CS?



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

Žadatel: Zaměstnávám 3 osoby se ZP, ve spolupráci s ÚP jsme si vytypovali osoby se ZP, dva již máme, další budeme hledat, jedna paní má lupénku, druhá má špatné kyčle a špatně vidí.

HK: Jaká je velikost trhu, kterou obsluhují ostatní poskytovatelé?

Žadatel: S charitou máme dobré vztahy, sami nezvládají své zakázky, volají i nám. V Pardubicích již měsíc po otevření služby bylo plno. V Pardubicích se otevírá nová služba Senior taxi, ale tato služba má specifické podmínky (bydliště Pardubice, ZTP, 70+), to my mít nebudeme, tím budeme konkurenceschopni.

HK: Jak je do FP promítnuta velikost trhu (objem přepravených klientů), které obsloužil za měsíc předchozí poskytovatel?

Žadatel: Je to sice velmi těžké stanovit (zakázky jsou různé), ale jednalo se cca o 150 lidí měsíčně. Pracovní doba je většinou 7 – 15. Víkendy mám volné, maximálně po domluvě nějaké delší cesty.

HK: Jsou někteří klienti opakovaní?

Žadatel: ano, tvoří až 70% klientů.

HK: Kolik času potřebujete na obsloužení jednoho klienta?

Žadatel: Je to různé, od deseti minut až přes půl hodiny.

HK: Kdo je novým poskytovatelem senior taxi pro město?

Žadatel: Jedná se o soukromou firmu, taxislužbu, má smlouvu na rok. Nemá ale upravená auta, schodolez apod. příště se tedy určitě budeme do VŘ hlásit, spolupráce s městem je důležitá.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009665, Environmentální sociální podnik Biobýt

Účast žadatele na jednání od: 14:25 do: 14,40

HK: Vysvětlíte přímý vztah mezi Vaším společensky prospěšným cílem a předmětem podnikání?

Žadatel: Máme vyjádření k rozšiřování biodiverzity, která roste díky činnosti manžela, který je ekologický zemědělec. Projekt by měl udržet snahu toto dělat a v tomto pokračovat. Sady jsme začali sázet před devíti lety, některé teprve začínají plodit. S úrodou jsme si zatím poradili spotřebou v rodině, okolí a malým prodejem.

HK: Jak budete řešit neúrodu?

Žadatel: Sucho jsme schopni řešit závlahovým systémem, ale nebudeme zpracovávat jen vlastní úrodu, ale i kupovanou.

HK: Jaký konkrétní enviro problém Vaším podnikáním řešíte?

Žadatel: Snažili jsme se jej definovat dlouho. Naše lokalita se nachází v oblasti, kde je degradovaná půda kvůli konvenčnímu způsobu hospodaření, manžel svým ekologickým zemědělstvím přispívá k udržení lokality. Zlepšujeme kvalitu půdy, zúrodňujeme, obhospodařujeme, využíváme ekologická hnojiva apod.

HK: Jaké jsou důvody neúspěchu vytypovaných zaměstnanců na trhu práce?

Žadatel: Vytypovaní lidé mají zdravotní omezení, které v kombinaci s péčí o děti jsou překážkou v zaměstnání. Zaměstnavatelé nejsou schopni vyjít vstříc, při delší nepřítomnosti v práci jsou propuštěni. Poslední osoba je člověk neaktivní, který nikdy nepracoval, je zde sice vysoké riziko, ale i rodinná vazba, snaha pomoci blízkému člověku.

HK: Na základě čeho jste stanovili odhady plánovaných tržeb a dostatečnost pracovní kapacity CS pro zvládnutí objemu pracovních činností potřebných pro dosažení tržeb?

Žadatel: Na základě konkrétních předjednaných zakázek, jedná se o odhady postavené na konkrétních číslech, které byly získány průzkumem.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009737, VK oděvy

Účast žadatele na jednání od: 15:25 do: 15,40

HK: Jak funguje vaše stávající podnikání?

Žadatel: Spolupracujeme s ÚP jako zaměstnavatel na chráněném pracovním trhu. Nemáme reklamu na internetu, máme dost zakázek. Vyrábíme jak textil (pro katalogy), tak prodáváme výrobky místních firem a dále máme tiskařskou firmu na potisk textilií. Zaměstnáváme 18 – 20 lidí.



Evropská unie
Evropský sociální fond
Operační program Zaměstnanost

HK: Z čeho jste vycházeli při plánování části podnikatelské aktivity – prodejny domácích potřeb?

Žadatel: Udělali jsme si průzkum trhu, máme předjednaného dodavatele zboží. V rámci nastavené cenotvorby bychom chtěli být asi o 10% levnější, chceme konkurovat cenou a lokalitou (centrum města).

HK: Jak spolupracujete s církevními organizacemi?

Žadatel: V současnosti spolupracujeme se Slezskou diakonií, zdarma jim poskytujeme naše vybavení.

HK: Co byste dělali, pokud by vám po schválení dotace a dokončení přípravných prací výhradní odběratel vypověděl rámcovou smlouvu?

Žadatel: Máme v plánu hledat druhého strategického partnera, ale nevím, zda je toto možné.

HK: Proč jste vybrali právě 4 kurzy uvedené v žádosti?

Žadatel: Měkké dovednosti pro zaměstnance mají pomoci s psychickou pohodou zaměstnanců. Kurzy mají být realizovány v začátku projektu, dokud nebude zatížení zaměstnanců tak vysoké.

HK: Jaká je reálná šance najít v CS ve vaší lokaci osoby, které dovednostně i fyzicky dosáhnou na vaše požadavky?

Žadatel: ZTP toto mohou nezvládat, k tomu účelu bude zaměstnán asistent (pomocný pracovník), který bude mít přenášení těžkých věcí v popisu práce.

CZ.03.2.60/0.0/0.0/17 129/0009438, Voňavé dárčky

Účast žadatele na jednání od: 15:45 do: 16

HK: Jaká je vaše motivace k založení integračního sociálního podniku?

Žadatel: Pomáhat lidem, posouvat svět k lepšímu, bojovat svou kvalitou.

HK: Prováděla jste průzkum trhu? Jakým způsobem a na jakém vzorku a s jakým výstupem?

Žadatel: Ano, prováděli, využili jsme zkušeností paní D., která často navštěvuje nejrůznější trhy, konference apod., přinesli jsme výrobky na tyto akce a zjistili jsme, že by zájem byl. Máme i kontakty na odběratele, kteří dělají dárkové koše. Počítáme s výkyvy dle sezóny, ale snažíme se vymyslet produkty i celoroční.

HK: Kdo jsou vaši zákazníci a jaký podíl mají jednotlivé zákaznické segmenty?

Žadatel: Firmy (reklamní společnosti – výroba dárků, dárkových předmětů), ale i cíloví zákazníci.

HK: Jakou kategorii zaměstnanců budete oslovovat? Jakým způsobem budete zajišťovat péči o zaměstnance s různými typy zdravotního omezení?

Žadatel: Chceme pracovat s nezaměstnanými osobami 50+, s osobami, které už na některé práce nestačí. Zároveň chceme oslovit OZP, kde si uvědomujeme, že mají některá znevýhodnění, která je limitují na trhu práce. OZP jsou citlivější, v některých oblastech i pružnější, než ostatní zaměstnanci.

HK: V čem bude váš produkt lepší, než je konkurence?

Žadatel: Bojovat budeme hlavně kvalitou.