

Výzva č. 03\_17\_129 Podpora sociálního podnikání  
Projekt č. CZ.03.2.60/0.0/0.0/17\_129/0007838

Kritérium		Deskriptor	Odůvodnění
1 Potřebnost	1 Vymezení problému a cílové skupiny <i>Zaměřuje se projekt na problém/nedostatký, který/ které je skutečně potřebné řešit a je cílová skupina adekvátní náplni projektu?</i>	Dobré	Žadatel předložil pro popis problému relevantní údaje a údaje ze statistik ÚP. Zdůvodnil příčiny vzniku problému, provedl základní situační analýzu. Žadatel aktivně spolupracuje s místním ÚP, zájemce z CS má předvybrané. Cílové skupiny jsou popsány povrchně, jejich detailní analýzu či popis konkrétních potřeb (pracovní možnosti, potřeby, úlevy, omezení apod.) vybraných zájemců z CS žadatel nepředkládá. Žadatel však přesvědčil o zkušenostech s CS: Má zkušenosti se zaměstnáváním osob z CS (zaměstnává je od roku 2013 a navíc pro CS ve svém podniku nabízí možnosti podporovaného zaměstnávání a odborných stáží a exkurzí), navíc spolupracuje s ÚP a agenturou Rytmus Liberec, jejíž zástupci zajistí práci s OZP i v rámci tohoto projektu. Je popsán způsob výběru a oslovení CS, včetně uvedení jednoduchých profilů konkrétních osob, které by do podniku mohly být zapojeny. Jak předmět podnikání, tak popsané pracovní pozice jsou vhodné pro zapojení 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>	Dostatečné	Cíle projektu jsou srozumitelné, termínované a měřitelné. Sociální a ekonomické cíle jsou vyvážené. Cíl Podpora zaměstnanců a „Zvyšovat ekonomickou soběstačnost sociálního podniku“ by měly být více konkretizovány (Co má být konkrétně podporou zaměstnanců dosaženo? Jakého zisku by měl podnik za určité období dosahovat? Dosahování zisku by mělo být cílem určitě, ne případně, jak uživatel uvádí). Stejně tak postrádáme konkrétní cíl marketingových aktivit (popsané marketingové cíle, jsou plánovanými marketingovými aktivitami). Podnikatelský záměr je popsán velice přehledně, srozumitelně a komplexně. Žadatel provedl detailní a relevantní analýzu trhu a konkurence. Uváděná konkurenční výhoda (náhradní plnění, autorská tvorba, zakázková výroba, kvalitní a bio materiály apod.) se jeví jako významná. Žadatel vymezil všechny segmenty potenciálních zákazníků, které konkrétně popsal a analyzoval. Marketingová strategie je vhodně nastavena zvlášť pro každý jednotlivý segment. Žadatel provedl průzkum trhu a zjišťoval zájem o své nové produkty. Výsledky průzkumu přehledně dokládá. Jejich relevantnost je úměrná přípravné fázi projektu. Stejně tak je tomu s předjednanými zakázkami – zájem o produkty má žadatel potvrzen, ale závazné objednávky není - vzhledem k tomu, že produkt a jeho cena nemají ještě v tuto chvíli konečnou podobu - schopen doložit. Principy sociálního podnikání jsou jasně popsané a jejich naplnění je reálné. Ve všech oblastech přípravy a popisu podnikatelské aktivity jsou patrné dosavadní zkušenosti žadatele, kterých (včetně dosavadních kontaktů) vhodně využívá. Projektový záměr prokázal potenciál uspět na trhu a udržet podnikatelskou činnost a pracovní místa pro CS i po skončení dotace.
	2.2 Způsob ověření dosažení cíle projektu <i>Jak vhodný způsob pro ověření dosažení cíle žadatel v projektu nastavil?</i>	Velmi dobré	Žadatel nastavil konkrétní způsoby pro ověření dosažení cílů. Naplnění sociálních a podnikatelských cílů je reálné.
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 odpovídá plánovaným aktivitám projektu. Jednotlivé položky rozpočtu jsou zdůvodněné. Mezi nejasnosti v rozpočtu patří: jednotková cena u položky 1.1.4.03 Asistence Rytmus Liberec, která je v rozpočtu naceněna na 400,- Kč, v popisu nákladů u klíčové aktivity je však uvedeno 300,-/hod. Snižujeme tedy tuto položku adekvátně na 18.000,- Kč. Dále nejsou v textu nikde konkrétně zdůvodněny položky 1.1.3.2.2.05 - 1.1.3.2.2.07, ale jejich potřebnost je nezbytná, proto nekrátíme (žadatel mohl zdůvodnit, proč budou ke každému šicímu stroji potřeba 2 stoly). Položku 1.1.1.1.3 marketingová manažerka krátíme na polovinu jak v nákladu, tak v úvazku z důvodu nadhodnocení položky (nedostatečně rozdělena nová a stávající činnost podniku) a související 1,1.3.2.14 Notebook taktéž na polovinu. 1.1.3.2.2.1.9 je nadhodnocena - žadatel neuvádí potřebu přesně stanovených parametrů, krátíme na 25 000 Kč. Položku 1.1.3.2.4.1 je třeba přemístit do kapitoly 1.1.4. Položka 1.1.5.1 nájezdová rampa nesouvisí s podporou CS, ale s výrobním procesem, krácení v plné výši. Položku 1.1.4.06 krátit v plné výši - nedoložena potřebnost. Uvedené ceny položek odpovídají obvyklým cenám. Finanční plán obsahuje několik nejasností. U měsíčních nákladů není jasné, proč zde nejsou zahrnuty např. náklady na úklid, školení CS, všechny položky marketingu a zejména proč se s rostoucím odbytem (v reálné a optimistické variantě) snižují náklady na dopravu a obalový materiál. U měsíčních výnosů chybí informace k výrobní kapacitě zaměstnanců z CS. Např. při optimistické variantě bude muset každá z šiček vyrobit téměř 4 povlečení za hodinu (a to nesmí žádná z nich nikdy chybět). Žadatel neposkytuje žádné informace umožňující posouzení, zda je dosažení tohoto plánu kapacitně reálné. V listu HV nesouhlasí rozpoložované dotace OPZ (celková částka neodpovídá částce, kterou by měl žadatel dostat). Náklady v 3.roce Cashflow neodpovídají těmto nákladům v HV (+ absence vysvětlujícího komentáře), stejně tak jako příjmy v měsících 25.-27.). V kalkulaci ceny postrádáme zahrnutí režijních nákladů a vysvětlení výpočtu přímé mzdy. Takto působí nastavení cen (marže) jako nedostačující. Nesrozumitelný je způsob kalkulace cen: co jsou přímé mzdy a kde jsou zohledněny „ostatní“ mzdy - v marži?, jak byla vypočtena plánovaná měsíční kapacita, jaká je její jednotka a proč se liší např. u produktů C a D, i když jsou ostatní parametry stejné? Co je jednotkou u produktu E (např. pokud by se vycházelo z fondu pracovní doby CS, bylo by to cca 9 minut)? Realizovaná cena (listy „příjmy“) je cena prodejní? Nicméně i přes uvedené nedostatky, považujeme kladný hospodářský výsledek v období po skončení dotace za reálný.
	3.2 Adekvátnost monitorovacích indikátorů <i>Jak jsou nastaveny cílové hodnoty monitorovacích indikátorů?</i>	Velmi dobré	Cílové hodnoty indikátorů jsou formálně nastaveny správně a jsou v souladu s popisem v projektové žádosti a podnikatelském plánu.
	4.1 Způsob zapojení cílové skupiny <i>Jak adekvátně je cílová skupina zapojena v průběhu projektu?</i>	Dobré	Žadatel již CS zaměstnává a má s jejím zapojením víceleté zkušenosti. Nastavení parametrů podpory a zapojení CS včetně vytvoření vhodného zázemí, atmosféry a přístupu odpovídají očekávání od sociálního podniku. Jisté nekonzistence však vznikají, když možnost flexibilního úvazku žadatel nepromítá do kapacity výroby a FP; když se zaměřuje se vzděláním pouze na profesní oblast bez přesahů do dalších oblastí života CS anebo když nepopisuje způsob propojení či sdílení rozšířeného týmu s týmem stávajícím. Z pohledu dosavadní historie SP, která překračuje rámec projektu, je udržitelnost podpořených míst pro CS reálná. Nastavení vzdělávacího systému žadatel nepopisuje. Způsob psychosociální podpory CS detailněji nerozvádí. Kladně hodnotíme, že se žadatel detailně zaměřuje na individuální přístup k zaměstnancům z CS (individuální plán rozvoje, ind.přizpůsobení práce a pracoviště atd.). Žadatel rovněž uvádí vhodný způsob participace CS na řízení podniku.

4 Proveditelnost	4.2 Způsob realizace aktivit a jejich návaznost <i>Jak vhodně byl zvolen způsob realizace aktivit a jejich vzájemná návaznost?</i>	Dobré	Klíčové aktivity jsou provázány z cíli a s rozpočtem projektu. Jednotlivé položky rozpočtu jsou v klíčových aktivitách popsány a zdůvodněny (až na v kritérii č. 3.1. určené položky, které nebyly konkrétně zdůvodněné). Časové rozvržení aktivit je reálné, doba realizace projektu je vhodná. Mezi KA jsou zastoupeny KA sociální i podnikatelské. Nedostatky jednotlivých aktivit: KA1 Vytvoření pracovních míst pro zaměstnance z CS a jejich podpora: absence zdůvodnění, proč vedoucí CS má pouze 0,4 úvazek a kdo bude vést CS v době nepřítomnosti vedoucího; celková rizikovost nízkého úvazku vedoucího CS a jeho nulových zkušeností s CS i náplní podnikání. KA3 Provozování sociálního podniku – neřešení případného výpadku či fluktuace zaměstnanců (při tak nízkém počtu zaměstnanců jsou jakékoli výpadky velmi ohrožující celkový chod podniku); absence popisu výrobní kapacity zaměstnanců, potřebné pro posouzení reálnosti plánovaného odbytu. Potřeba a užitek účasti na Mezinárodní škole sociálních družstev v Neapoli není pro daný projekt (tj. pouze pro rozšíření činnosti) dostatečně argumentována a navrhuje její vyjmutí z popisu KA3. V popisu KA chybí jasný popis psychosociální podpory CS.
	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 s historií (12 osob / obrat 100 000 euro) žádá o 4,6 miliónu korun. Finanční, personální a administrativní kapacita je splněna.

<b>Závěrečný komentář</b>		
Projekt doporučujeme k podpoře. Silnými stránkami jsou: zkušenost žadatele s předmětem podnikání, znalost práce s CS a popsany způsob získání CS, důraz na péči o zákazníka, nadstandardně dobře popsany marketing, vhodně zvolený typ podnikání pro zapojení CS a schopnost žadatele fungovat i v období od konce iniciační dotace pro vznik SP a případným rozvojovým projektem.		

Počet eliminačních deskriptorů	0
Bodový zisk	67,5
Výsledek věcného hodnocení	Žádost splnila podmínky věcného hodnocení