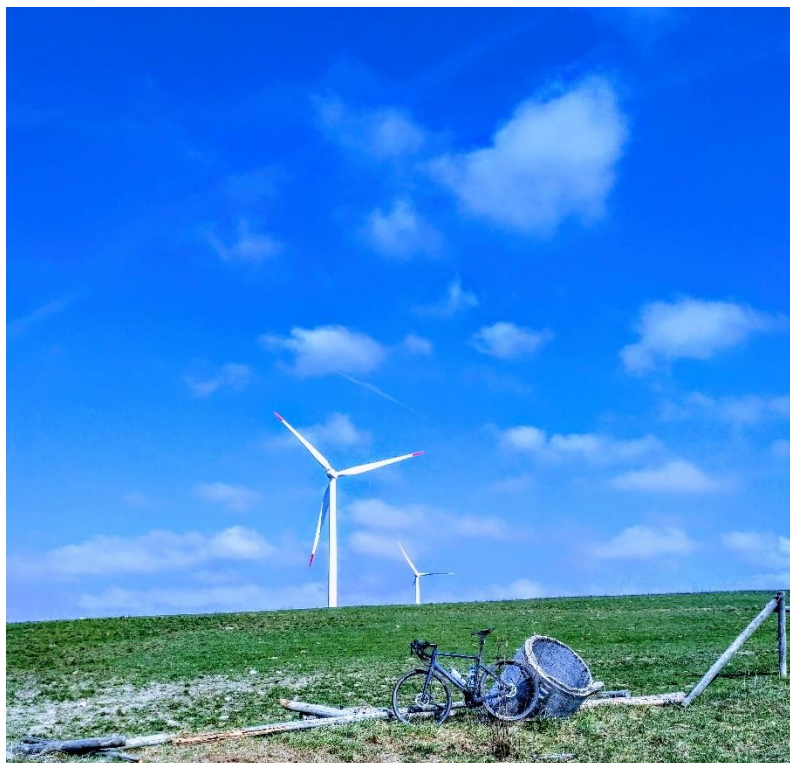




Hledání příčin nízkého čerpání EU fondů v Ústeckém kraji

Nadace Partnerství pomáhá lidem pečovat o životní prostředí. Poskytuje jim k tomu granty, odborné služby a inspiraci ze zahraničí. Podporuje kvalitní veřejná prostranství, zelené stavění, vzdělávání, zeleň ve městě i v krajině, zklidňování dopravy, šetrnou turistiku a ochranu přírody. Každoročně vyhlašuje oblíbenou celostátní anketu Strom roku, založila tradici Festivalu otevřených sklepů, v Brně postavila vzdělávací centrum Otevřená zahrada určené pro environmentální vzdělávání žáků škol, dospělých i studentů univerzit.

WWW.NADACEPARTNERSTVI.CZ



ZADAVATEL VÝZKUMU

Hledání příčin nízkého čerpání EU fondů v Ústeckém kraji

Autor: Michal Šindelář

Nadace Partnerství
Údolní 33, 602 00 Brno

Telefon: +420 515 903 111

E-mail: partnerstvi@nap.cz

Obsah

1	Manažerské shrnutí.....	5
2	Popis výzkumu a metodologie	7
3	Cestovní mapa výzkumu	8
4	Motivace žádat o dotaci	10
4.1	„Dotace křiví tržní prostředí“	10
4.2	Otrávená návnada – dřívější zkušenosti	10
4.3	Finanční výhodnost a zkušenost s krácením dotace	11
4.4	Dotace je dobrá, když do projektu jdete i bez dotace	11
5	Kapacity a připravenost čerpat dotace.....	13
5.1	Zaneprázdněnost a chybějící kapacity.....	13
5.2	Externí a interní kapacity.....	13
5.3	Strategická projektová příprava – „mít něco v šuplíku“	14
5.4	Profesní kvalita a odolnost dotačních specialistů	15
6	Lhůty.....	16
6.1	Lhůty trvání výzev a reakční doba	16
6.2	Trvání vyhodnocení žádosti	16
6.3	Stavební povolení, jeho platnost a realizace projektu	17
7	Administrace projektu.....	19
7.1	Závaznost a neflexibilita podaného projektu.....	19
7.2	Výběrová řízení	20
7.3	Proměnlivost pravidel administrace a nejistota výkladu	21
7.4	Formalismus, nesmyslná pravidla, nekompetentnost donora.....	21
8	Výzkum a vývoj	24
9	Aktivní podpora inovací	25
10	Donor orientovaný na klienta a jeho potřeby	26
11	Specifika regionu a potřeb žadatelů.....	28
11.1	Vydrancovaný region	28
11.2	Ekonomická struktura a malé a střední podniky	28
11.3	Demolovat a udržovat, ne stavět.....	29
11.4	Témata výzev	30

12	Co zlepšit.....	32
12.1	Spolehlivost, čitelnost a jistota ze strany donora	32
12.2	Ombudsman na straně žadatele	32
12.3	Infrastrukturní projekty bez stavebního povolení a delší lhůty	33
12.4	Pomoc s přípravou projektové žádosti	33
12.5	Škálování a replikace úspěšných projektů	34
12.6	Dotační příležitosti pro nejmenší podniky a živnostníky	34
12.7	Ochrana žadatelů z Ústeckého kraje v silně konkurenčních výzvách	35
12.8	Posílení vztahu mezi samosprávou a podnikateli	35
13	Místní nebo celorepublikové problémy? Komentář autora	36
14	O publikaci.....	37

1 Manažerské shrnutí

Jednou z příčin nižšího čerpání ve firemním sektoru je rozhodnutí o dotace nežádat, které může být způsobeno buď hodnotovým zakotvením, podle kterého jsou dotace špatně samy o sobě, nebo dřívější negativní zkušeností s dotacemi anebo vyhodnocením, že se dotace firmě nevyplatí.

Dostatečná informovanost je předpokladem pro přípravu projektu. Potenciálním žadatelům (firmy a případně samosprávy) však často chybí kapacity pro monitoring výzev a přípravu projektů, zvládají sotva dělat svou agendu. Pokud existuje alokovaná kapacita, je buď interní (vlastní zaměstnanec, dotační či projektový specialista) nebo externí (poradenské firmy). Pokud není vyhrazená kapacita, není monitoring a příprava projektů.

Úspěšní žadatelé volí strategickou přípravu projektů, v rámci které koncepčně, dlouhodobě a postupně připravují projekty k realizaci a vyčkávají na vhodnou dotační výzvu. Příprava projektů předem je naprosto zásadní pro infrastrukturní projekty. V rámci strategické přípravy projektů může dojít i k rozhodnutí, že se dotace nevyplatí a firma se o ni nebude ucházet.

Silně limitujícím faktorem jsou různé lhůty. Žadatel musí stihnout podat projekt v období, kdy je výzva otevřená, a průběžně sledovat termíny výzev. Složitě se žadatelé vyrovnávají s čekáním na vyhodnocení projektu, které může trvat i rok a půl a může zásadně zkomplikovat následnou realizaci projektu, což platí především pro projekty vyžadující stavební povolení.

Žadatelům výrazně pomohla digitalizace administrativy dotačních projektů, zároveň ale trvá víceetapovost systémů podle donora (např. Úřad práce). Pro žadatele je složitá závaznost projektů a složitost případně změny, kdy zvláště pro firmy je nezvyklé tvořit nejdříve projektovou dokumentaci a teprve následně hledat dodavatele. Povinnost dělat výběrové řízení podle zákona přináší na firmy extrémní nároky na právní know-how a vědomí rizika, se kterým když se firma setká, tak může i odstoupit od dotační příležitosti. V případě projektu, jehož cílem je investice do pokročilé technologie, je také problém se zastaráním technologie během administrace dotace a nemožnost nakoupit nejnovější technologii.

Zásadním způsobem firmy od čerpání dotací představují změny pravidel hry po dohrání hry. Firma se řídí v dobré víře všemi pravidly, má úspěšně schválenou závěrečnou zprávu donorem, ale během monitorovacího období jiný aktér veřejné správy (např. finanční úřad) zpětně vyloží pravidla jinak, a firma doplácí penále, krátí se jí dotace nebo vrací dotaci celou. Taková zkušenost, která se mezi firmami rychle šíří, vede k rozhodnutí se o dotace již neucházet. Podobně odrazujícím způsobem na žadatele působí nekompetentnost na straně donora, formalismus a lpění na nesmyslných pravidlech, které většinou ústí do trestání firmy.

V rámci univerzitního prostředí žadatelům pomohlo nastavení výzvy, kdy již nesoutěží na kvalitu v projektech s mnohem rozvinutějšími pracovišti z Česka, ale mohou podat jeden projekt za pracoviště, který bude podpořen.

Firmy se mohou zdráhat jít do inovativních projektů ze dvou příčin. Jednak se mohou bát počáteční investice nutné pro samotný průzkum toho, do jaké míry mohou využít know-how výzkumných pracovišť,

za druhé nedokážou vyvinout samostatnou aktivitu a výzkumná pracoviště oslovit. Tyto dvě bariéry pomáhá překonávat ICUK skrze inovační vouchery¹ a terénní konzultace s výzkumníky přímo v prostorách firmy. Díky proaktivnímu a proklientskému přístupu ICUKu vznikají nové inovativní projekty v kraji.

Zásadním způsobem lze pozitivně ovlivnit počet podaných projektů a jejich úspěšnost skrze proklientský přístup donora. V minulosti docházelo k tomu, že donor (SFŽP, CzechInvest) aktivně potenciální žadatele oslovoval a pomáhal jim s přípravou projektu a administrací. Partnerský a nápomocný přístup donora, kdy supluje žadatelovy chybějící kapacity pro přípravu a administraci projektů, zanechává silnou pozitivní zkušenost a ochotu opakovat čerpání dotace.

Podněty ke zlepšení situace:

- **spolehlivost a čitelnost donora** – žadatel musí mít možnost si vyhodnotit, zda se vyplatí do dotace jít a investovat do přípravy projektu, obzvlášť citlivě je vnímáno dodržování časového rámce
- **ombudsman pro žadatele** - potenciální a skuteční žadatelé potřebují záruku, garanci toho, že když splní vše, co po nich bylo požadováno, tak za ně donor bude ručit a postaví se na jejich stranu v případě zpětné změny pravidel
- **infrastrukturní projekty bez stavebního povolení a delší lhůty** - stavební povolení není vyžadováno předem, ale žadatel má možnost jej vyřídit až během trvání projektu, na jehož realizaci by měl adekvátně prodlouženou lhůtu
- **pomoc s přípravou projektu** - menší samosprávy s omezeným rozpočtem nebo výzkumní pracovníci nemají čas nebo finance připravit projektovou žádost, tuto situaci by mohla řešit rozšířená asistence s přípravou projektové žádosti ze strany donora
- **škálování a replikace úspěšných projektů** – vytvořit pro žadatele databázi úspěšných projektových žádostí, které budou moci lokalizovat pro své potřeby a ušetřit tak náklady za vytváření nového projektu, který již dříve někdo vytvořil
- **dotační příležitosti pro nejmenší podniky a živnostníky** - segment živnostníků a nejmenších podnikatelů do deseti zaměstnanců není příjemcem žádné specifické výzvy, případně výzva nezohledňuje například minimální výškou podpory situaci malých podniků, pro které by byla relevantní menší částka
- **ochrana žadatelů z Ústeckého kraje v silně konkurenčních výzvách** - zvláštní podpora místních podniků formou jejich částečné ochrany v celorepublikové výzvě tak, aby podaný projekt v případě dosažení minimální kvalitativní úrovně stále měl nárok na podporu, i když v celorepublikovém srovnání jej překonávají projekty špičkových podniků
- **posílení vztahu mezi samosprávou a podnikateli** – nedostatek informovanosti na straně podniků by mohla vykrýt samospráva v rámci budování dobrých vztahů mezi lokálními podnikateli a samosprávou skrze pravidelná setkání nebo základní informační servis

¹ Inovační voucher ICUK je dotace až 199 000 Kč pro firmy působící v Ústeckém kraji se zájmem o spolupráci s výzkumnou organizací. Inovační voucher umožní nakoupit know-how, zavádět inovace a získat výzkumnou organizaci jako partnera, a to s minimem administrativních nákladů.

2 Popis výzkumu a metodologie

Podle dřívějšího výzkumu patří Ústecký kraj ve srovnání s ostatními kraji mezi méně úspěšné v čerpání dotací:

- nejnižší čerpání v kraji bylo v oblastech životní prostředí, podnikání/inovace/konkurenceschopnost, IROP (zkvalitnění veřejných služeb a podmínek života pro obyvatele regionů, dobrá správa území a zefektivnění veřejných institucí), výzkum a vývoj
- oproti ostatním krajům je méně žádostí ze strany firem, neziskových organizací a výzkumných/vzdělávacích institucí
- zatímco výzkumných/vzdělávacích institucí je v kraji relativně méně, to neplatí o relativním počtu ekonomických subjektů
- zaznívají slova o "nízké absorpční kapacitě" kraje pro příjem dotací

Cílem je získat porozumění tomu, **co přesně v případě Ústeckého kraje znamená "nízká absorpční kapacita"**. Dřívější výzkum zmapoval, že čerpání ze strany veřejných institucí (samosprávy, příspěvkovky, úřady) není až tak nestandardní, a že naopak v porovnání s ostatními kraji je to právě privátní sektor, ze kterého přichází méně žádostí o podporu.

Během výzkumu bylo dotazováno celkem 14 osob z firemního sektoru (4 osoby), z oblasti výzkumu, vývoje a vzdělávání (2 osoby), ze samospráv (4 osoby) a oblasti poradenství, konzultací a inovace (2 osoby). S respondenty proběhly během jara 2019 nestrukturované rozhovory podle tematických okruhů týkajících se výzkumu a odbornosti či zkušenosti respondentů. Rozhovory byly následně přepsány a data analyzována v programu Atlas.ti.

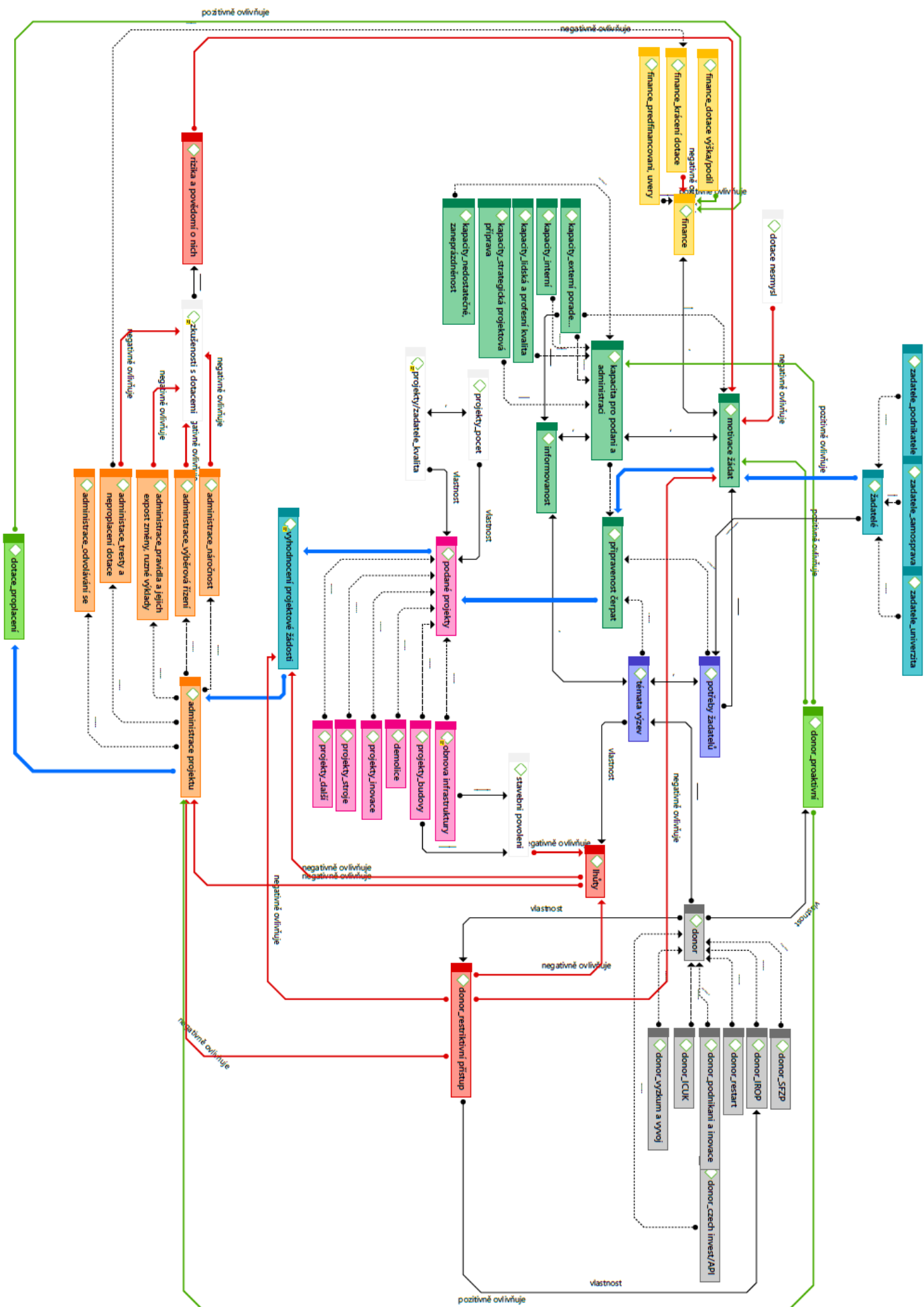
Tento výzkum reprezentuje primárně perspektivu žadatelů a potenciálních příjemců dotačních výzev, která se může lišit od perspektivy donora či jiných. Analytický text zachycuje zkušenosti, dojmy a názory aktérů, nejedná se o souhrnný analytický text, který by bral v potaz například kvantitativní analýzu ekonomických subjektů nebo pracoval s rešeršemi jiných textů v této oblasti.

3 Cestovní mapa výzkumu

Schéma popisuje hlavní faktory ovlivňující situaci žadatele ve vztahu k čerpání dotací. Následující textová analýza rámcově kopíruje schéma z perspektivy toho, co od počátku ovlivňuje, zda se žadatel rozhodne či nerozhodne čerpat dotaci, a co následně ovlivňuje úspěšné čerpání. Schéma představuje grafickou reprezentaci „cestovní mapy“ zkušenosti žadatele a toho, co a jak ovlivňuje, zda se stane úspěšným žadatelem.

Schéma je dostupné online zde:

<https://drive.google.com/file/d/1ssgB8lTjoB148rQLrVrRFGeghDF4RsC/view?usp=sharing>



4 Motivace žádat o dotaci

První výhybkou určující, zda se firma či samospráva rozhodne žádat o dotaci, je samotná motivace. Motivace žádat o dotaci představuje příznivou konstelaci několika faktorů, díky kterým si subjekt vyhodnotí, že žádat o dotaci je smysluplné, výhodné a zda převažují přínosy nad negativy.

4.1 „Dotace křiví tržní prostředí“

Základním předpokladem pro podání žádosti o dotaci je hodnotová orientace, v rámci které se jedná alespoň o přijatelné jednání. Část podnikatelů **dotace pro podnikání vnímá negativně kvůli křivení tržního prostředí**:

Dvě naprosto stejné firmy. Stejný startovací kapitál, stejné management, stejný to. Jedna dostane, dostane dotaci na, na stroje a zařízení, protože něco má kapitál vstupní lepší, kdesi cosi, Bůh ví, prostě někde si na ministerstvu zařídila. Druhá buď z objektivních, nebo subjektivních důvodů tu dotaci nedostane. Ta jedna tu druhou jednoznačně převálcuje. To, to je ale nefér, že jo.

Hodnotovou orientaci jako překážku pro žádání o dotaci však lze překonat proaktivním servisem, díky kterému je subjektu dotace připravena externím subjektem, který se o administraci žádosti a samotného projektu stará:

U této investice, víceméně my jsme ji měli naplánovanou, chtěli jsme do ní jít a udělali bysme ji stejně. Považuji to za naše vnitřní, firemní rozhodnutí. A to, že nám banka, která tu záležitost pro nás financuje, přišla s dotací, jsme řekli dobře, je to nějaký bonus. A my ty peníze, co ušetříme, vložíme, vložíme teda do lepších strojů. Ale i tak to považuju prostě za úplné nesmysl opravdu celý Evropský unie a vůbec teda nějakého financování, že se dávají peníze podnikatelům.

Měkčí varianta takového hodnotového postoje v kombinaci s negativními zkušenostmi s ROP Severozápad, představuje preferenci plošného regionálního zvýhodnění namísto selektivního poskytování dotací:

ROP Severozápad nám jako společnosti nepřinesl nic, jen se skrz otečkované projekty postavilo pár soukromých hotelů, pivovarů a golfových hřišť. Na základě toho jsem odpůrcí selektivních dotací, byl bych radší, kdyby byl region (který je opravdu znevýhodněn a "vytěžen") podpořen plošně například snížením daňové zátěže nebo jiným způsobem, výhodným pro celou komunitu.

4.2 Otrávená návnada – dřívější zkušenosti

Mnozí podnikatelé se rozhodnou **nevyužívat dotační příležitosti kvůli dřívějším špatným a vyčerpávajícím zkušenostem** s čerpáním dotací. Tyto zkušenosti může mít subjekt buď přímo sám, anebo se k němu dostanou z druhé ruky v rámci komunikace s jinými podnikateli.

Jednatel firmy je demotivován, ztrácí energii. Vydává rozhodnutí, že firma dotace využívat nebude, protože to je, cituji, "otrávená návnada."

Tyhle příběhy fakt jako strašně rezonují a jsou strašákem toho kohokoliv dalšího. Že nikdo jako nechce místo podnikání řešit prostě spory s nějakými úředníky na ministerstvu.

Konkrétní negativní zkušenosti jsou podrobně popsány v kapitole věnující se dotační administrativě.

4.3 Finanční výhodnost a zkušenost s krácením dotace

Do rozhodování vstupuje i rozvaha nad tím, zda se žádost o dotaci firmě finančně vyplatí. Roli hraje podíl dotace na celkovém rozpočtu projektu a dřívější negativní zkušenost s krácením dotace nebo s penále.

Já jsem myslel, že dostanu 6 0%, 50 %, a jakmile jsem dostal 20, a to ještě mě kontrolují a potom mně ještě nakonec, že jsem udělal administrativní chybu, tak mi ještě 5 % seškrtnou, a já, já těch 5% musím vzít, že jo, z vlastních, z vlastních zdrojů.

Odevzdáte závěrečnou zprávu, řídicí orgán, který prostě vyhláší ten dotační program, tak vám závěrečnou zprávu schválí, řeknou: Jo, je to v pořádku, a za dva roky přijde kontrola z finančáku nebo z UOHS a řeknou vám: ne, není to v pořádku a napálí vám penále. Jo, ale když prostě ta firma se setká tady s tím, tak řekne jako, evropské dotace už nikdy víc.

Odrážet od žádání může již samotná nezbytnost zpracování projektové dokumentace u infrastrukturních projektů a její finanční náročnost v kombinaci s nejistotou, zda žadatel se žádostí uspěje.

Obzvlášť ty menší obce, velmi těžko dávají dohromady peníze vůbec na projektový práce, na nějaký inženýring, na zařizování stavebního a územního řízení, takže si myslím, že, že to není třeba vyloženě o tom, že by, že by nechtěli třeba ti starostové, ale že třeba nemají tu možnost jakoby dopředu pokud nemají určitou zaručenou míru jistoty tý realizace, takže třeba nejdou do toho rizika, aby vyhodili, já nevím, půl milionu nebo milion za projekt.

4.4 Dotace je dobrá, když do projektu jdete i bez dotace

Mezi firmami platí, že hodnotí dotační příležitost pozitivně, pokud příležitost neohýbá firemní jádrový byznys a firma by se do projektu rozhodla jít i bez dotace:

Vždycky platí takový pravidlo: dotace dobrá, když do toho jdete i bez dotace, jo. To je jakoby ta základní myšlenka, by mě být splněna, a ne aby ses jako podřizoval a deformoval tu svoji potřebu, aby to sedělo na tu dotaci.

Z tohoto pohledu potom hraje samotná výška dotace pouze omezenou roli. Pro firmu je důležité, že v samotné přípravě dotační žádosti a její administrativě „neutopí“ více financí, než získá samotnou dotací,

a nezpůsobí tak finanční ztrátu. Samotná dotace je pro firmu spíše přilepšením, kterým může ušetřit náklady na projekt, do kterého by šla v každém případě, a ušetřené náklady může firma investovat jinam.

5 Kapacity a připravenost čerpat dotace

Pokud je na straně potenciálního žadatele vůle žádat o dotaci, ať už přímá nebo zprostředkovaná externí službou, dalším filtrovacím mechanismem ovlivňujícím, zda bude předložen projekt s cílem získat dotaci, je dostupná kapacita žadatele pro zpracování samotného projektu. Vyjma inovačních voucherů poskytovaných Inovačním centrem Ústeckého kraje, je pro dotační tituly typická vysoká náročnost začínající již při samotné přípravě žádosti.

5.1 Zaneprázdněnost a chybějící kapacity

Především na straně malých firem, ale i mezi nejmenšími obcemi, chybí lidské a případně i finanční kapacity na zpracování projektů a dotačních žádostí.

Šéf té firmy je prostě totálně ponořený ve výrobě. On řeší tu provozní stránku věci, kde se mu zadrhává který stroj a že ta dodávka už měla být dávno zpátky s tou paletou a už nemá jakoby tu kapacitu té nadstavby, aby se zastavil a řekl by: hm, teď by chtělo udělat tady nějakou inovaci ohledně třeba toho strojového vybavení, vím, že na to mám zhruba rok, vím, že možná bude nějaký dotační program, pojďme to začít připravovat. Jo, fakt nemají tudle tu svoji kapacitu časovou, protože jsou totálně v té výrobě.

Obce vůbec nestíhají tady ty věci dělat. Prostě na to nemají kapacitu, jsou rádi, že zvládají tu agendu svoji.

Vyhrazení alespoň elementární kapacity na straně firmy či samosprávy je prvním předpokladem pro podání dotační žádosti.

Hrozně pomohlo, kdyby ti lidé, kteří v těch firmách o tady těch věcech rozhodují, měli jakoby čas a kapacitu se tomu věnovat. Nějakým způsobem dát, jakoby uvolnit jim trochu ty ruče, aby ty šéfové těch středních firem, kteří jsou zároveň jakoby majiteli, nemuseli být pořád v té výrobě, ale měli by čas jakoby přemýšlet trochu koncepčně a ty věci jako kdyby připravovat.

5.2 Externí a interní kapacity

Potřebné kapacity pro sledování dotačních příležitostí, přípravu projektové dokumentace, zpracování žádosti o dotaci a administraci dotačního projektu nabízejí **externí firmy, typicky „poradenky“** či dotační specialisté například z bank. Externí služby mohou nabývat různého rozsahu a kvality, od rozesílání informací o různých příležitostech až po zcela kompletní dotační servis.

Podnikatelé na rovinu říkali jako, já vůbec jako nevím, já se v tom neorientuju, vůbec tomu nerozumím ani tomu jako rozumět nechci. Takže si musím najmout agenturu, ta mi to zprostředkuje, ta mi to podá, a vyřídí.

Velký projekty, jako byla kanalizace, nebo ta hasičárna nebo ta škola, tak to nám zařizují samozřejmě externí firmy, který dávají dohromady ty žádosti, spolupracují s náma už v rámci těch podkladů, to znamená v době, kdy se projektuje, kdy se zařizuje stavební povolení, územní rozhodnutí a tak dále.

V případě, že se jedná o **větší firmu nebo samosprávu**, pro které je využívání dotačních příležitostí důležité, pak dochází k **vyhrazení interních kapacit** v rámci organizace pro monitoring a přípravu dotačních žádostí.

Jsou firmy, které se v tom naučej jako velmi dobře pohybovat, buď si jako vytvořej vnitřní kapacitu, jsou tam šikovní lidé, kteří prostě mají vysokou odolnost psychickou a dokážou efektivně jako komunikovat a dokážou to pak jako napasovat na ty potřeby a tu zátěž prostě absorbují a nikoho to v té firmě jako netrápí pak a jsou jediným nárazníkem, kterej to všechno zvládne, v tom případě ta firma pak může opakovaně využívat nějaké dotace.

My jsme poměrně velký město, takže všechny ty žádosti a detaily, technikálie, řeší náš, náš Odbor investic, to dělají tři lidi u nás.

5.3 Strategická projektová příprava – „mít něco v šuplíku“

Co byste dělal, kdybyste starostoval v obci, která nemá finance na přípravu projektů?

Sekal bych trávu. Nic jinýho. Nic jinýho tam nemůžou dělat. O tom jsem na tisíc procent přesvědčen.

Proměnění dotační příležitosti vyžaduje strategickou projektovou přípravu, v rámci které má možný žadatel stanoveny prioritní investiční záměry. Samotná dotační výzva je otevřena pouze omezené množství času, zatímco zpracování vyžadované projektové dokumentace může trvat i několik let. Samospráva, firma, univerzita či výzkumný ústav, které chtějí uspět se žádostí o dotaci, musí připravovat projekty předem.

Historicky bylo největší problém vždycky projektová dokumentace. Jak máte nějaký infrastrukturní projekt, tak pokud nemáte jako připravenou projektovku a neprojdete si to kolečko skrze státní úřad, kterej opravdu je ta největší brzda, a největší jako stopka pro vás, tak vůbec jako nemáte šanci.

Máte nějakou výzvu, která běží třeba šest měsíců dopředu, víte, že máte výzvu, pak vám výzva běží třeba dva měsíce, ale ten podnikatelskej záměr, ta příprava, těch dat, vyhodnocení toho, zkoumání jako, co nás to bude stát, návratnost, jo, to jsou všechno věci, který prostě nezaberou týdny, ale jsou to otázky měsíců.

U infrastrukturních projektů je **předcházející projekční práce nezbytná** a její cena se může pohybovat v řádu statisíců až milionů. Dotace však není nároková a i když má žadatel předem projekt připraven a žádost o dotaci splňuje všechny podmínky, stejně může v hodnocení skončit pod čarou a podporu nezískat nehledě na již vynaložené prostředky.

My jsme ve chvíli, kdy vyhlásili tu dotaci, tu výzvu, tak my jsme byli už hodně daleko, už jsme měli téměř vydaný stavební povolení a stejně jsme vlastně skončili na nějakém padesátém, čtyřicátém, padesátém místě no, už, nebo vlastně šedesátém, jak nám řekli. Takže pokud nemáte naprojektováno dopředu a nemůžete to skutečně uplatnit ve chvíli, kdy se ta dotace vyzývá, kdy, kdy prostě ta výzva vyjde, tak, tak je potom ta šance na získání dotace asi zase o hodně menší.

Zvláště pro firmy **nejistota ohledně toho, zda vůbec dotaci získají**, i když budou mít všechno v pořádku, vede k rozhodnutí se o dotaci raději vůbec neucházet.

Ve většině případů ex post a některý firmy si to prostě nemůžou dovolit, jo. První utopený náklady, který se vám jako nikdy nevrátí do momentu jako než získáte informaci ano - ne dotace, tak jsou někdy jako tak velký, že ta firma do toho rizika prostě nejde.

5.4 Profesní kvalita a odolnost dotačních specialistů

Dotační projekty jsou svou administrativou a podmínkami natolik náročné, že **úspěšné žádosti a administrace projektu vyžadují profesionály**, kteří nejen ovládají své řemeslo, ale disponují také zvýšenou odolností a trpělivostí.

Prostě jako je tam moc pravidel, ale pravidel, které se jako ještě za chodu mění, tak to jako vyžaduje jako správně nastaveného člověka. A ne vždycky člověk potká kreativního pečlivého a trpělivého zároveň, jako takových je fakt jako strašně málo.

Je to tak náročná jakoby a obsáhlá znalost, že ta firma, bez buď interního zaměstnance, který se tomu věnuje na fulltime, nebo v kombinaci nějaký interní zaměstnanec plus externí agentura se tomu prostě nikdy nemůže věnovat. Se utopí v těch pravidlech a podmínkách.

6 Lhůty

6.1 Lhůty trvání výzev a reakční doba

Lhůty různého charakteru jsou jiným významným faktorem ovlivňujícím podání projektových žádostí a jejich úspěch a neúspěch. Samotné dotační výzvy trvají pouze omezenou dobu, která je z perspektivy žadatelů spíše kratší a omezující reakční dobu pro podání projektu.

Není to jako vždycky ideální. Když někdo přijde a skočí zrovna jako do výzvy, tak má jako logicky málo času na to se připravit, protože k tomu prostě přijde ve chvíli, kdy je výzva a má třeba měsíc jako, než se znova uzavře, že jo.

Z perspektivy samospráv je potom důležité sladění strategických a akčních plánů obce či města s nově vypisovanými tématy výzev.

Zadržování vody nebo sbírání povrchových vod, což je, že jo teďka, se vypisuje, tak, tak to je dobrý. No, zase, aby to nebylo, jak na to nejsme připravený, tak zase potřebujeme nějakou reakční dobu, minimálně tři roky no.

Z perspektivy donora jsou však výzvy a jejich trvání avizovány dostatečně dopředu.

Je k dispozici na webu předběžný harmonogram, který se samozřejmě může lehce měnit, není to jako stoprocentně, že když tam je na... prostě napsáno, že v listopadu se otevře tady ta výzva, tak ona se třeba ani otevřít jako nemusí, ale myslím si, že jako devadesát devět procent to tak jako je, třeba se jenom posunou trošku ty data.

Důležitá rovina problému trvání výzvy může spočívat v dostatečné informovanosti, respektive v tom, že žadatelé, kteří nemají vyčleněny dostatečné kapacity pro kvalitní monitoring výzev, nemusí stíhat adekvátně reagovat v rámci lhůty, po kterou je výzva otevřená.

6.2 Trvání vyhodnocení žádosti

Pokud žadatel stihne podat projektovou žádost, další komplikací, se kterou se setkává, je čekání na vyrozumění o tom, zda se svou žádostí úspěš či neúspěš. Podle zkušeností respondentů tato doba může trvat 6 až 18 měsíců s tím, že ve firemním sektoru je ochota tolerovat čekání mnohem menší, než ve veřejném sektoru.

Je to strašně zdoluhavý. Když podáte projekt, a my jsme zrovna teď řešili třeba to zateplení, tak ten člověk čeká třeba půl roku na to, než se dozví, jestli byl ten jeho projekt úspěšný. On se dozví, že prošel třeba nějakou, řekněme, tou administrativní částí, to znamená, že splnil všechny ty podmínky a posunul se do toho dalšího hodnotícího kola, ale pak je to třeba půl roku. A pokud se dneska někdo rozhodne, že chce třeba něco rekonstruovat, tak asi nemůže prostě jako říct tak já teď rok počkám,

jestli se mi jako, jestli mi někdo teda pomůže. Tak spousta těch podnikatelů si vezmou úvěr a řeší to prostě jinou cestou.

Tak u tý hasičárny, tam aspoň během, já nevím, asi osmi měsíců řekli jo, nedostanete to, takže je dobře, budiž, tak jsme to zahájili sami, že jo, postavili jsme to za svý. Ale u tý školy, tam nám opravdu neřekli téměř rok a půl nic, žádnou informaci, pak najednou po roce a půl, kdy pak jsme s tím už vůbec nepočítali, tak najednou nám přijde, že jo, ale že to musíte mít do června příštího roku, jo? Nevím, já, no tak si to nechte, protože to jako se stihnout nedá, tak to uděláme zase za svý a oni ne.

My 15 měsíců nestavíme, čekáme, co bude, a 15 měsíců prostě doufáme, že na to dostaneme peníze, až nám pak řeknou, že nedostane, že? Prostě, jak to může trvat 15 měsíců? Vždyť to je úplně strašný, to úplně zastavuje celej rozvoj obce.

Zkušenosti s čekáním na základní vyhodnocení dotační žádosti, které trvá rok a více, vytváří negativní zkušenost s čerpáním dotací. Dlouhé čekání je přitom zásadně problematické, když se týká infrastrukturních projektů, pro které je potřeba platné stavební povolení.

6.3 Stavební povolení, jeho platnost a realizace projektu

Potřeba k projektové žádosti doložit platné stavební povolení působí restriktivně ve dvou rovinách. Za prvé, samotné vyřízení stavebního povolení trvá neúměrně dlouho a pro potenciální žadatele představuje náročnou výzvu časově sladit „vyběhání“ stavebního povolení s otevřením dotační výzvy.

A to je možná ten důvod, protože ta jako reakce měst na ty výzvy je poměrně pomalá, jo? Že třeba i ta potřeba je, ale ta výzva je otevřená půl roku. A to není možný prostě na jako z, vyprojektovat, že jo, všechny stupně, protože většina těch výzev je, že tam musíte mít sta, dokumentaci ke stavebnímu povolení, jo?

Pokud se žadateli, ať už firmě nebo samosprávě podaří sladit platnost stavebního povolení s otevřeností výzvy, nastupuje čekání na vyhodnocení žádosti, které může trvat neúměrně dlouho. Platnost stavebního povolení je 24 měsíců a během čekání na vyhodnocení žádosti se zkracuje časové období, kdy může probíhat samotná investice.

Protože vy připravíte projekt, vystavíte na něj stavební povolení a podáte žádost o dotaci. Součástí nebo přílohou žádosti o dotaci je získat, mít vydaný stavební povolení. To má platnost dva roky, 24 měsíců. Odpověď zda ano či ne, dotace na dílnu, trvalo 15 měsíců. Takže když vy tu žádost podáte, tak to stavební povolení už nějakou chvilku mám, že jo, protože trefit se do toho, kdy to oni vyhlásej, to je samozřejmě nereálný, takže to už mám třeba půl roku to stavební povolení života za sebou. To 15 měsíců někde se válí a oni mi řeknou, že to nedostanu, a já jsem na konci toho stavebního povolení a musím si žádat o jeho prodloužení.

My musíme mít prostě všechno hotový do září a my ještě furt jako nemůžeme, nemůžeme stavět, jo, tady v tu chvíli. Takže najednou to okno, kdy to můžete postavit,

je strašně úzký. A teď se ještě musíte bát, aby potom nějaký úředník si náhodou nevzal dovolenou, nebo nezlomil nohu, protože jinak nedostanete jedno z dvaceti razítek a normálně o tu dotaci přijdete, to je prostě šílený.

V kombinaci s omezenou časovou platností stavebního povolení, dlouhým trváním hodnocení žádosti, nutností přiložit platné stavební povolení, dochází k prodlužování stavebního povolení a změnám projektové žádosti, což představuje pro žadatele další práci a celkově výrazně zvyšuje náročnost administrace projektu. **Namísto toho, aby mohl věnovat svou energii samotné investici, musí žadatel věnovat své kapacity administraci projektu, která je strukturálně nastavená tak, že sama generuje další administrativní nároky.**

7 Administrace projektu

Pokud žadatel uspěje a začne projekt realizovat, pak samotná administrace projektu a dotace představuje významný faktor úspěchu žadatele a také ovlivnění toho, zda se v budoucnu rozhodne znovu žádat (viz kapitola „Otrávená návnada“). Administrace projektu opět vyžaduje nezbytnou kapacitu dotačního specialisty, ať už interního nebo externího:

Ale ta administrace kolem toho, to je neuvěřitelný moloch, to prostě musí dělat někdo, kdo se v tom pohybuje denně, protože takhle z pozice starosty je to nezrealizovatelný. To se nedá prostě zadministrovat. To odradí každého, kdo prostě nemá možnost to nechat od někoho udělat.

Žadatelé pozitivně hodnotí digitalizaci administrativy v systému ISKP a přesun většiny agendy do online systému. Zároveň však poukazují na stále existující roztržičnost mezi dotačními výzvami administrovanými skrze ISKP a těmi, které si donor administruje stále sám, případně na nutnost řešení části agendy mimo ISKP:

Problém je existence potřeby dokládat něco papírově, protože v době elektronizace bych očekával, že včetně elektronických podpisů, od Á do Zet prostě podáte a všechny změny, celý výběrko prostě bude v ISKP a nikdo po mě nebude chtít, byť je jeden jediný email nebo jednu návštěvu na tom úřadu. Což se prostě neděje. Myslím jako příkladem a důkazem je toho úřad práce a jejich ten program, takže, tam je to úplná, to je úplná šílenost.

Žadatelé si musí zajistit odpovídající finanční management, opět buď interním, nebo externím specialistou tak, aby veškeré finanční a další doklady odpovídaly tomu, co dotační výzva vyžaduje:

Dneska ta účetní, bavíme se, že každý projekt má rozdělený různé přímé náklady, nepřímé náklady, nebo, nebo jsou tam uznatelné, pak je tam nějaká spoluúčast třeba toho člověka. To všechno musíte dělit už dneska na fakturách. Ta faktura musí mít nějaký náležitosti. Je to komplikovaný.

7.1 Závaznost a neflexibilita podaného projektu

Zvláště ve firemním sektoru žadatelé vnímají problém se závazností projektové dokumentace podané žádosti. Žadatelé jsou běžně zvyklí, že vytvářejí projektovou dokumentaci ve spolupráci se budoucím dodavatelem, zvláště v případě investic do technologií. V případě dotační žádosti je však po nich vyžadováno vytvořit projektovou dokumentaci „od stolu“, která je následně závazná a kterou se musí řídit.

Je to prostě přehozený jo, protože vy nejdřív jako jak říká selskej rozum, jo, vy nejdřív byste měli vědět, že tu dotaci dostanete, pak uděláte výběrko, oslovíte dodavatele, a pak jako bych teprve čekal, že s tím dodavatelem děláte projektovku. Jo, protože každý dodavatel to technický řešení má maličko jiné a takle jako funguje selskej rozum. Ne,

vy musíte udělat projektovku, pak musíte podat žádost, a pak soutěžíte dodavatele. To je prostě úplně na hlavu postavený.

Realizace projektu, která je svázána různými lhůtami, z nichž vyplývá dlouhé čekání, je specificky složitá v případě investic do pokročilých technologií, které se rychle vyvíjejí. Technologie, která je na začátku v projektové dokumentaci, může během trvající administrace projektu zastarat:

V novejších technologiích, když tady ten časovej úsek je dva roky, tak prostě vy tady něco jakoby, v něčem uděláte projektovku, vysoutěžíte to, ale tady už je třetí generace toho samýho.

Žadatel má možnost projekt do nějaké míry upravit, z perspektivy žadatele se však jedná o náročný proces a změna projektu nemusí být schválena, což nadále může odrazovat.

A teď se prostě stane, že to úplně přesně takhle nejde, zjistíte, že materiál, kterej tam je, třeba úplně není dostupnej. Cokoliv se malinko hne od toho projektu znamená změnu. A zase administrativu. A čekání na schválení té změny. Jo? Dneska to opravdu všechno děláte formou různých depeší, žádostí, a je to strašně zdlouhavý. A já, jako jsem přesvědčená, že nemá potom ten podnikatel chuť do tohohle rizika jít, jo?

7.2 Výběrová řízení

Požadavkem dotačních výzev je administrace výběrových řízení v souladu se zákonem o zadávání veřejných zakázek či podle specifického metodického pokynu. Zatímco zástupci samospráv jsou na výběrová řízení podle zákona zvyklí, pro zástupce firemního sektoru se jedná o velmi náročnou agendu, pro kterou nedisponují know-how, která je však pro úspěch dotační žádosti naprosto zásadní. Výběrová řízení jsou vnímána jako velmi složitá a riskantní:

Mě se obecně nechce jít do veřejných zakázek, tady v tom módu, v jakých jsou, když jsem statutár týhle firmy, je to opravdu člověk jakoby jednou nohou v kriminále, takže to prostě co se tady v té republice děje s výběrovýma řízeníma je peklo.

Specificky firmy zažívají problémy v případě nákupu buď unikátní technologie, nebo v případě hledání nejkvalitnějšího dodavatele. Obě situace vyžadují pokročilé kompetence při zadávání veřejné zakázky a definici kritérií hodnocení:

Ta technologie, kterou si vyberou je opravdu unikátní nebo že, že jako maj problémy s tím, že by chtěli do té firmy, nebo si udělat to výběrko tak jako univerzálně nastavený, ačkoliv vědět, že chtěj tuhleto firmu a nechtěj zrovna tamty dvě, tak jako to je někdy právě problém.

Celá agenda týkající se administrace výběrových řízení může být pro firmy, které se s ní setkají poprvé, natolik odrazující, že firma od schválené dotační příležitosti odstoupí:

Administrativa s tím spojená a vůbec ... ta legislativní znalost, znalost výkladů a tak dále, který oni ty příjemci často potřebují, pak zjistí, že není úplně snadný zadat

zakázku. Jo, a oni často, často jsem zažil případy, kdy ta firma získala tu dotaci, měla jakoby rozhodnutí vydaný, a teď vstoupila do té fáze výběrového řízení. A když to viděla, tak odstoupila. Jo, jenom proto, že, je to první krok je získat žádost, to je jakoby občas náročný, pak je výběrový řízení, tam je největší riziko že vám to způsobí do budoucna problémy, pak je třetí fáze jako dotační jako management, udržení té dotace, kde je spousta dalších problémů, ale ta veřejná zakázka podle mě je takovej strašák pro ty, pro ty příjemce, který často odradí. Ty lidi, byť už tu dotaci získali, prostě odstoupili v ten moment.

7.3 Proměnlivost pravidel administrace a nejistota výkladu

Složitost administrace dotačního projektu je významně dána nejen složitými pravidly, ale také jejich různým výkladem, který se navíc během projektu může různě měnit.

Dáte prostě jasnej dotaz třem lidem v té státní správě a dostanete tři odpovědi a ještě jako v podstatě vám radši řeknou, že za to neručej, a že vlastně jako nevědej... My to odpovědi musíme brát závazně a nás jakoby ta nejednoznačnost odradí od toho podat tu žádost.

Žadatelé také silně trpí zpětnou změnou výkladu pravidel. Firma nebo samospráva postupuje v dobré víře podle všech pravidel a stanovisek týkající se administrace dotace a úspěšně projekt uzavře schválenou závěrečnou zprávou. Při kontrole z úrovně finančního úřadu, Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže nebo z evropské úrovně (OLAF, orgán Evropské komise) dojde ke zpětně změně výkladu pravidel.

Oni se dokáží vypořádat s tím, že ten dotační program je nějak napsaný, oni musí něco doložit, něco splnit. To oni jako akceptujou. Ale když potom za dva roky přijde kontrola z finančáku nebo z UOHSu neb odjinud a změní to rozhodnutí, který už jednou bylo učiněný jiným státním úředníkem, tak to ti podnikatelé jako nejsou ochotní akceptovat.

Pro žadatele taková změna pravidel často vede k finanční ztrátě, buď skrze penále, nebo skrze krácení a vrácení dotace.

Nejistota, že potom jako někde bude nějaký malej paragraf, vy tomu prostě věnujete rok práce, a oni vám to pak jako nedají, a že nějaký úředníček támhle si nějaký paragraf vyloží prostě nějak, a vy máte smůlu, něco podobného jsme zažili, v té dotaci, a to je prostě úplně absurdní jako jo. Prostě všechno splníte a pak jako se tam, se tam zadrhnete na něčem a výsledek je, že té firmě vlastně uděláte ztrátu. A to je asi ten hlavní důvod, proč se do toho těm šéfům nechce.

7.4 Formalismus, nesmyslná pravidla, nekompetentnost donora

Vedle proměnlivosti pravidel dotačních výzev se žadatelé setkávají s absurdními pravidly a jejich výkladem, které mohou pro žadatele znamenat různé komplikace. Žadatele může od čerpání dotace odradit

nedostatek kompetencí na straně hodnotitele dotační výzvy a jeho neschopnost i formálně posoudit projektovou žádost:

Podali jsme žádost do programu pro specifické vzdělávání. Dozvěděli jsme se, že žádost nebyla přijata, protože se jedná o nespecifické vzdělávání. Fajn, tak jsme podali žádost tam. Byla vyřazena s argumentem, že to je specifické vzdělávání. Následně mi dva roky přicházely maily s dotazem, jak jsem byl spokojen s dotačním programem, na které jsem radši neodpovídal, protože bych byl sprostý. Vydal jsem rozhodnutí, že si vše budeme platit sami, že to je tak lepší.

Mezi nesmyslná pravidla mohou patřit formální požadavky, které zůstaly součástí specifikace výzvy, ale dávno již neodpovídají realitě. Formalistické lpění na historickém požadavku však může firmu připravit o dotaci.

*Bez dotace by nám ta návratnost nevyšla, proto jsme do toho šli, pro nás jako významnej projekt jako s dobrým PR pro naši firmu a chtěli jsme to, a pak ve finále, úplně vlastně poslední razítko nám chybělo od úředníka na, který si všimnul, že naše společnost nemá zaknihovaný akcie. A na základě toho nám zamítnul čerpání toho projektu. Takže my do té doby, než napravíme tuto skutečnost, což je ironie, protože máme akcie na jméno, byli jsme i v neveřejný části obchodního rejstříku a plníme jakoby o několik řádů vyšší transparentnost, než jsou zaknihovaný akcie. **A MPO to přiznalo, že to je historická věc, která tam omylem zůstala, tak my do té doby jsme vyoutovaní. My ty prachy prostě reálně nedostanem.***

Žadatelé o dotace mohou být vystaveni formalistickému hodnocení projektů, kdy je při hodnocení přehlíženo, zda dotace věcně naplnila to, k čemu se žadatel zavázal, ale je hodnocen pouze formální soulad mezi žádostí o dotaci a realizovaným projektem:

*Že jsme nesplnili podmínky té dotace, kde jsme si stanovili, že to zlepšíme o dvacet procent, protože jsme to zlepšili o třicet procent. Já jsem si myslel, že si ze mě dělají legraci. A já jsem říkal: no a co jako s tím mám dělat? **Tak za stejný prachy jsem to zateplil prostě víc.** Tady to je vod energetickýho specialisty, a tady mi dává štempl, že to je třicet procent. No jo, ale vy jste v žádosti a projektu měl dvacet procent. A co mám dělat? No, to musíte předělat tu žádost. A dát tam jako třicet procent. To jsou prostě absurdní věci. A já říkám, a co když mi neschválíte změnu té žádosti? No tak nic, tak tu dotaci nedostanete.*

Formalistický výklad pravidel se může pro obec stát téměř fatální, když například infrastrukturní projekt financuje z úvěru.

*Pro nějaký administrativní pochybení, ke kterému nás navíc navedli zaměstnankyně toho úřadu, tak **jsme zaplatili fakturu dodavateli o jeden den později**, neporušili jsme žádný Evropský termíny, jenom prostě nějaký termín ve smlouvě, která byla měněná a vzájemně si ty odstavce tam uvnitř odporovaly, tak nám nakonec zamítli tu žádost dát, ve výši 25 milionů 300 tisíc korun. Takže jsme se museli až tím jakoby soudit na*

*Ministerstvu financí a po víc než roce nakonec Ministerstvo financí nám ty peníze přikleplo. Protože to pochybení bylo prostě úplně marginální oproti tomu, co se děje někde jinde, ale prostě ta, ta věc byla taky příšerně administrativně náročná. Nakonec takovádle **malichernost nás málem zničila, vesnici**. Prostě pětadvacet milionů to jsou vlastně pomalu dva rozpočty.*

8 Výzkum a vývoj

Oblast podpory pro výzkum a vývoj je rozkročena do privátní a veřejné sféry, o podporu se mohou ucházet výzkumné organizace, firmy a univerzity. Pro Ústecký kraj platí, že v něm **oproti ostatním krajům sídlí méně výzkumných organizací, působí v něm jedna univerzita** a díky hospodářské minulosti zaměřené na těžbu a zpracování nerostných surovin v něm působí **méně inovativních firem**:

Jednoznačně jsme měli míň žádostí, než měli ti ostatní, protože je to úplně jednoduchý, protože ta kritická masa těch firem, který jsou schopné něco vygenerovat nějaký zajímavý projekty, nápady, je menší, než jako kritická masa firem v Jihomoravském kraji, nebo, nebo v Moravskoslezském nebo ve Středočeském.

Rozhodně se alokaci na výzkum a vývoj nepodařilo vyčerpat. A zase to jenom dokládá to, co jsem říkala, že ty firmy opravdu jako výzkum a vývoj prostě tady moc neřešej. Jsou to jednotky, no.

Jedním z limitů pro řešení výzkumu a vývoje v Ústeckém kraji je množství lidí, kteří díky své profesi a zkušenostem mohou připravovat projekty tohoto typu. Místní lidský potenciál má své limity a další rozvoj může být umocněn vytvářením atraktivních podmínek pro příchod lidí z venku:

Musí sem přijít lidi z venku. Tady ty kapacity jako, který se vytvářejí tady ten, ten lokální potenciál je vyčerpán. Už, už ho nelze rozvíjet. Musí sem přijít prostě lidi a z venku. Z Prahy, z jiných měst. Nabídnout jim takový podmínky, aby to bylo zajímavý.

Pro jedinou univerzitu v kraji je výhodné přenastavení Operačního programu Výzkum, vývoj a vzdělávání tím způsobem, že každý žadatel podává jeden projekt, který získá, oproti situaci, ve které by probíhala celorepubliková soutěž, ve které by regionální univerzita musela soutěžit s projekty z více rozvinutých univerzitních pracovišť:

Oni vyhlásí výzvu v tom OP3V a každá škola si může podat jeden projekt a podá si jeden projekt, a získá ho, protože to je předem jako dané, nadefinované. Nám vyhovuje to stávající nastavení toho OP3V, jo?

9 Aktivní podpora inovací

V Ústeckém kraji se na podporu inovací zaměřuje Inovační centrum Ústeckého kraje (ICUK), které podporuje firmy skrze zprostředkování a finanční podporu inovací ve firmě. Přístup této organizace lze označit za aktivní a orientovaný na klienta, kterým jsou firmy z Ústeckého kraje. U firem, které mají potenciál pokročilé inovace, se však také naráží na nedostatek kapacit (viz kapitola výše):

Pomohlo by, kdyby ti lidé, kteří v těch firmách o těch věcech rozhodují, měli čas a kapacitu se tomu věnovat. Uvolnit jim trošku ty ruce, aby ty šéfové těch středních firem, kteří jsou zároveň majiteli, nemuseli být pořád v tý výrobě, ale měli by čas přemýšlet trošku koncepčněji a ty věci připravovat.

Nedostatek kapacit připravit inovační projekt na straně žadatele se Inovační centrum snaží překonat aktivním přístupem zaměřeným na klienta a jeho potřeby. Firmy mohou využít inovační voucher, ze kterého mohou čerpat finance na spolupráci s výzkumnou organizací. Inovační voucher je atraktivní také díky jednoduché žádosti a administrativě:

Firmy jako docela oceňovaly ty inovační vouchery jakoby regionálně, protože tam je jedna stránka žádosti a jedna stránka projektu. Takže to pro ně bylo strašně jednoduché.

Inovační voucher má sloužit především jako nastartování další spolupráce. Díky voucheru se usnadňuje nová spolupráce díky tomu, že finanční riziko spojené s neúspěchem spolupráce je minimalizováno na jedné straně, a firma má možnost si vyzkoušet spolupráci s různými odborníky na straně druhé. S inovačním voucherem je potom i spojen příslib budoucí spolupráce na větších projektech:

Navzájem si můžete pomoci. Neznáte se, tak si to zkuste, tady máte, kraj dává značnou část na pokrytí, ale my očekáváme, že jste si vzájemně pomohli, že se líp poznáte a že teda půjdete jakoby sami do nějakých jiných třeba projektů.

Jiným způsobem, jak aktivně podpořit spolupráci firemního a výzkumného sektoru, je facilitovat přímo propojení mezi nimi. Inovační centrum za tímto účelem dokáže zprostředkovat setkání mezi sektory přímo ve výrobě a přiblížit možnou spolupráci mezi firmou a výzkumnou organizací realitě:

*Ředitel nás protáhl výrobou, tak on takhle rozhazoval těma rukama a říkal: no, tady by se dalo udělat tohle, tady by se dalo tohle, a tady by se dalo tohle a já na to nemám čas a já vlastně nevím moc kudy. Takže jsme udělali to, že jsme tam vzali tři chlapíky z ČVUT, ze západočeský Univerzity v Plzni, tady z UJEPu, jeli jsme tam znova, on s těma docentama prošel ten provoz ještě jednou a ty docenti na to říkali: No a tadydle toto by se dalo a to my na univerzitě máme, já tam mám kolegu, kterej dělá nějaký filtrace, ten by tadyto dokázal pro vás řešit. A jeden zase říkal: jo, a tadyto testování, nějaký měření pružin, děláme to v tý Plzni, máme zkušenosti, taky bysme asi uměli. Jo, a odešli z toho s tím, že v podstatě s každým s těch tří pánů **se třema různýma univerzitama se ta firma domluvila na společném projektu.***

10 Donor orientovaný na klienta a jeho potřeby

Donor či administrátor dotace může na jednu stranu působit restriktivně, na druhou stranu může ale vystupovat jako aktivní a na klienta – potenciálního žadatele orientovaný aktér. Samotní žadatelé tento proklientský přístup velmi oceňují. Základní premisou pro takový přístup je srozumitelná komunikace a schopnost srozumitelně odkomunikovat dotační výzvu:

Nastavení toho samotného programu, kdy prostě pokud je velmi komplikovanej, tak ten podnikatel se do něj ani nepustí, protože to je tak složitý, že než ho vůbec rozklíčuje, tak jako ani neví, co má vlastně podat úplně přesně, jo? Když je to jednodušší, je to dobře popsany, tak už je to zase lepší, a nebo je prostě někdo, kdo mu to dokáže objasnit, jako tady ten Czech invest asi věděl dost přesně, jak to napasovat.

První úrovní proaktivního přístupu donora je přímé oslovování a vytipování potenciálních žadatelů a osobní kontakt s nimi:

Pokud tam není nějaká nadstavba, opravdu jakoby časová, formou supportu nějakýho člověka, kterej fakt tam přijede, s tou firmou se baví a dlouhodobě s ní něco řeší, nějaký její potřeby, tak jako ta úspěšnost se podle mě nezvyší.

Kontakt tam stejně, i ten osobní, pokud chcete, aby ta akce, to platí fakt u těch velkejch, aby proběhla dobře, jo? A opravdu z tohoto pohledu si na ten, já aspoň na ten fond nemůžu stěžovat, naopak jako tam oni poradili i v sobotu, v neděli, jo?

Další úrovní je pomoc žadateli s přípravou žádosti, která může začínat na telefonické pomoci s vyplňováním a může dále pokračovat až na samotnou asistenci při přípravě především formální části projektové žádosti:

Já tady nevím, co tady mám vyplnit jako, jo, tak my jsme řekli, tak prostě tam musíte vyplnit tohle, napište to tam, tam to vypočítejte, zadejte tam ta čísla a takhle... to jsme jim jako radili.

Proč to má dělat ten starosta, kterej to vlastně neumí, že jo, protože má 2 tisíce jiných starostí. A teď se tady úplně musí trápit nějakýma hromadama papírů, to je osmdesáti stránkovej elaborát. Takže by to prostě měli oni administrovat, měli by tomu pomoci, a ne to jenom kontrolovat a buzerovat nás, že to máme špatně. Bylo by lepší, kdyby v tom pomáhali, a vlastně ty formální papíry připravovali sami. Samozřejmě nějaký studie proveditelnosti a podobný věci musí ta obec si nechat udělat.

Někteří žadatelé se velmi pochvalovali spoluprací se Státním fondem životního prostředí, u kterého popisovali velmi proaktivní přístup od přípravy projektu až po samotnou administraci. Fond se o žadatele osobně a aktivně staral, aby podpořené projekty končily maximálně úspěšně:

Dokonce třeba ten náš projektový manažer, tak můžem mu zavolat v sobotu odpoledne, tak on jako ochotně mi řek: "Jo, hele, tohle udělejte takhle, takhle, v pondělí mi to pošlete nebo tak."

*To fungovalo úplně netradičně a z mého pohledu velmi dobře, že měli lidi nějakým způsobem napojený na Státní fond životního prostředí, jestli to byli zaměstnanci fondu nebo jestli to byli přímo zaměstnanci ministerstva, nebo externí lidi. **Nás prostě sami oslovovali, pomáhali nám s tou agendou těch dotací, abysme to dokázali vyčerpat.** A bez toho Státního fondu životního prostředí bysme to neudělali, protože za prvé bysme na to neměli ty peníze, a i bez tý **jejich pomoci, která nás prostě vedla. To fungovalo úplně perfektně.** Oni to prostě svým způsobem vyplnili za nás, a posílali mi to k podpisu, jo?*

Svého času podobným proaktivním způsobem pracoval i CzechInvest a to i v rámci podpory výzkumu a vývoje. CzechInvest dokázal aktivně komunikovat s firmami a usnadnit jim administraci dotačního projektu:

*My jsme tady v České republice vyvíjeli spolu ještě s jedním německým partnerem speciální *****. Tam byla taková ta první moje zkušenost, kde jsme opravdu nějakých 40 % řekněme z těch vývojových nákladů, rozvojových, vývojových, výzkumných, dostali refundovaný od CzechInvestu. CzechInvest to tenkrát spravoval, ten dotační výkon.*

A jaká byla tehdy vaše zkušenost s tím CzechInvestem? Jak to proběhlo?

Dobrá, dobrá. A musím říct, že jako tam, tam to proběhlo opravdu, oproti třeba těm záležitostem, který zažíváme teď, tam to proběhlo úplně perfektně. Tam to někdo spravoval. To nebyl prostě stav, že bychom tady měli nějakou administrativu. Spravoval to CzechInvest sám.

11 Specifika regionu a potřeb žadatelů

Do jaké míry je dotační krajina Ústeckého kraje formována vlastnostmi tohoto regionu, které jej odlišují od ostatních krajů? Podle respondentů se v tomto regionu projevují hlavně dvě vlastnosti, specifická ekonomická struktura kraje a historie kraje zaměřená na těžební průmysl.

11.1 Vydrancovaný region

Těžební historie regionu se projevuje i dnes. Podle respondentů kraj doplácí na intenzivní těžební průmysl, který v minulosti negativně poznamenal krajinu, lidské společenství a ekonomiku:

Celá Česká republika žila na úkor nás tady, těžilo se tady uhlí a těží se stále, nebo nejenom Česká republika, ale třeba i Evropa, protože to uhlí nebo respektive elektřina z uhlí se vyváží do Německa, a ty negativní všechny jevy, který tady jsou, tak mají prapůvod opravdu v tom, že se tady drancovalo, drancovala ta krajina. A proto to bylo neatraktivní místo, že jo, lidi odcházeli, když už po revoluci měli možnost odejít, našli si jiný prostředí, šli studovat, tak, tak vystudovali a už se sem nevrátili a vrátili se sem fakt jenom srdcaři.

„Vydrancovanost“ regionu se může projevovat jako obraz nízké atraktivity Ústeckého kraje pro dobrý život. Důsledky takového obrazu jsou odliv místních obyvatel „za lepším“ mimo region, případně omezená schopnost regionu přilákat nové schopné lidi.

11.2 Ekonomická struktura a malé a střední podniky

Těžký těžební průmysl, který je pro region typický, má vliv na ekonomickou strukturu kraje.

Tady byla vždy těžba významná, která samozřejmě byla založená na tom, že tady byl jeden velký podnik, který se pak rozpadne do nějakých dílčích podniků po revoluci, ale nevznikají z toho MSP, jo? Zatímco, když se rozpadne, já nevím, Škoda Plzeň, když to dám jako za příklad, tak vzniknou, vznikají z toho prostě strojírenské podniky, a, a to podhoubí podnikatelský je pak úplně jiný. Tady byly velké firmy už od socialismu, a prostě nebyla tady v podstatě nějaká širší, masa malejch s středních podniků, prostě tak, jak je třeba v Jihomoravském nebo Středočeském kraji.

Kraj se potýká se specifickou ekonomickou strukturou. Zatímco jiné kraje mají tradici malých a středních podniků tvořících ekonomické podhoubí společnosti, Ústecký kraj je regionem, kde nejdříve proběhlo vysídlení původního obyvatelstva, které mělo za důsledek čistý zlom ekonomické struktury. Následná přítomnost těžebního průmyslu nestimulovala ekonomický rozvoj regionu například požadavky na subdodavatele různých technologií přímo z regionu. V regionu je tak historicky slabší přítomnost technologických a inovativních malých a středních firem.

Další rozměr zploštělé ekonomické struktury přišel s investičními pobídkami po rozdělení Československa. Investiční pobídky lákaly globální firmy pro vytvoření místní pobočky:

Tady je jako strašně velký množství velkých firem, což jsou jako nadnárodní korporace, to jsou firmy, který sem přišly za pobídkama, přišly sem, protože tady byla levná pracovní síla, takže si tady vytvořily prostě nějakou takzvaně montovnu, že jo, jak se jim říká, nevyvíjejí většinou nic specifického

Pobočky nadnárodních firem v regionu spíše zřizovaly podniky typu „montovna“, kde dochází k výrobě či montáži, ale nikoliv vývoji specifických technologií či produktů. Takové podniky potom nemohou mít ambici se ucházet o dotační podporu pro vývoj a inovace, ale spíše o podporu provozního charakteru, jako je obnova strojů či zateplení budov.

Druhá vlastnost nadnárodních firem je rozhodovací proces, kdy samotné vedení místní pobočky nemá pravomoc o podporu skrze dotace žádat:

Pokud tady je velká část firem, která tady byla založena jako investice nějaké zahraniční matky, a ty rozhodnutí se prostě neodehrávají tady, ale odehrávají se v tom zahraničí, tak zaprvé ta firma jakoby není až tak motivována k tomu jít do nějakých dotačních projektů, protože prostě je to pouze výroba podle zadání a oni jakoby nerealizují úplně až tak nějaký vývoj, na který by třeba mohli ty dotace žádat, a za druhé, i když se třeba rozhodnou do něčeho takového jít, tak stejně to podléhá nějakému schvalování někde prostě výš, než jsou oni.

I kdyby vedení pobočky firmy se zahraniční matkou mělo o dotace zájem, pak může mít do jisté míry svázané ruce, protože rozhodnutí o dotaci bude dělat zahraniční vedení, zatímco od české pobočky se očekává realizace výroby.

11.3 Demolovat a udržovat, ne stavět

Některé samosprávy řeší v regionu problémy vyplývající z ekonomické a společenské transformace regionu. Zatímco jiné kraje se mohou soustředit na investice do rozvoje, Ústecký kraj řeší pozůstatky po těžebním průmyslu a infrastrukturní dluh, který za poslední dekády vznikl:

Jsme strukturálně postižený kraj, ale jaksi se zapomnělo právě na ty obyčejné věci běžných dní, jako je ta infrastruktura třeba, ta občanská vybavenost. Protože dokud nebudete mít to místo atraktivní, tak sem ty lidi nepůjdou, nebudeme nejenom atraktivní, jako ty bazény a ty sportoviště a tak, ale i samozřejmě možnost uplatnění, vzdělání a ta, jako to je, se vším souvisí.

Pro navýšení kvality života v regionu a zvýšení jeho atraktivity potřebují samosprávy podporu na „běžný provoz“, ať už údržbu existující dopravní infrastruktury, nebo podporu rozvoje občanské a vzdělanostní vybavenosti.

Samostatnou kapitolou regionálně specifickou jsou demolice:

My tady máme velký panelový domy, který jsme vykoupili od majitele, ale zjistili jsme, že demolice odhadovaná je třeba pětaticet milionů na jeden dům? A těch baráků máme čtyři velký takhle. To není nikde čistě v republice.

Ačkoliv stát dává dotační podporu na demolice, pro samosprávu může být dotace nedostatečná zvláště v případě potřeby rozsáhlejších demolice infrastruktury, která již nemá využití a je opět historickým dědictvím. Samospráva potřebuje snížit kofinancování ze stávajících minima 50 % a zvýšit celkovou sumu, kterou může za jeden rok čerpat.

11.4 Témata výzev

Témata dotačních výzev se proměňují v čase v závislosti na prioritách donora, podle kterých jsou definovány oblasti, které si donor přeje rozvíjet a podporovat. Priority donora jsou do nějaké míry ovlivněny i potřebami žadatelů, do jaké míry závisí na konkrétním donorovi, kterých je velké množství (API, SFŽP, ÚP, MPSV, SFDI a další). Rozmanitost témat výzev je dále umocněna tím, že každý donor má různé oblasti podpory, které se navíc liší i podle toho, zda je příjemce podpory z veřejného nebo soukromého sektoru a jak je příjemce velký - co se týče počtu obyvatel, počtu zaměstnanců a velikostí rozpočtu. Jakékoliv zobecňující tvrzení o nastavení témat výzev ve vztahu k potřebám žadatelů je potřeba vnímat v kontextu metodologie tohoto výzkumu, kdy na jedné straně stojí rozsáhlá a komplexní oblast témat výzev, a na druhé straně stojí výpovědi omezeného počtu informantů, jejichž zkušenosti představují pouze menší část celku.

Podnikatelé narážejí v poslední době na zužování tematických oblastí, do kterých se mohou vlézt buď svými potřebami, nebo se pro čerpání ve výzvě nemusí vůbec kvalifikovat:

A nehledě na to, že se nyní tlačí na ty průmysly, a ještě ta digitalizace, teď se to strašně zpříšňuje, a obyčejní podnikatelé si myslím, že jako už teda budou na tom špatně. Že nedosáhnou na nic. Ale to se strašně mění jako s drivem té doby, když začínaly ve dva čtyři ty programy, tak se tlačilo na i výstavbu nových hal, a postupně už v tom druhém období už žádný haly se nepodporovaly a naopak se šlo třeba do těch brownfieldů, takže prostě každý to období má něco.

Pro nás problém je vůbec zúžení těch oblastí, který jsou pro nás jakoby relevantní jo. Ty výzvy... z různých důvodů se to škrtilo. A pro nás byla vždy jako velmi zajímavá IT stránka, IT projekty a tak dále. A tam výrazně došlo k zúžení těch možností, těch projektů, které tam vlastně můžeme dávat.

Na straně firem může být zájem o podporu ve třech oblastech – vzdělávání, informační technologie a environmentální a energetické projekty:

První je vzdělávání. Specifický měkký dovednosti a tak dále, který jsou jako relevantní pro různé společnosti v různý míře, my máme třeba jako obchod, měkký dovednosti, nicméně velmi nás zajímá aj-tý a tady ty věci okolo, pak je druhá oblast, to je aj-tý obecně, vývoj aplikací, data, datová analytika, opravdu všechny ty moderní technologie, průmysl čtyři nula, a pak třetí jsou jakoby ty environmentální věci, ekologie, fotovoltaika a tady ty věci okolo, kde třeba máme třeba úspěšné žádosti.

To je právě zateplování nebo třeba instalace fotovoltaiky nebo úsporný opatření co se týče výroby, ať už jde o tu budovu nebo jako i o ty technologie ale prostě na úsporu energie.

Dlouhodobě populární jsou mezi firmami dotace podporující obnovu technologií, jinými slovy nákup či výměnu výrobních strojů:

V rámci těch operačních programů pod se vždycky nejvíc žadatelů uchýlilo pod program na podporu jako výměny nebo pořízení nových strojů.

Oblíbenější byly mezi firmami také další programy zaměřené spíše na provozní aspekt podnikání než na výzkum a vývoj:

Program nemovitosti, kterej umožňuje zregenerovat si tu podnikatelskou nemovitost pro nějakou jako modernější výrobu na... a který umožňuje dělat si nový omítky, nový rozvody, a novou střechu a tak dále, naopak ty programy, který by šly víc jako dát na podporu výzkumu a vývoje, tak ty tady teda nikdy nefrčely.

Na straně samospráv potom může rezonovat podpora na údržbu, renovaci a rozvoj infrastruktury v širokém rozsahu, ať už se jedná o výstavbu nové hasičárny, kanalizaci nebo vzdělávací zařízení. Některá sídla se navíc potýkají s „údržbovým dluhem“ z minulosti, kdy byla údržba a renovace zanedbána a finanční příležitosti na renovaci promeškány:

Někdo říká, že žijeme v jednadvacátém století, že bychom měli už investovat s přidanou hodnotou, ale když máte jako baráky, školy, který jsou ze šedesátých, sedmdesátých, osmdesátých let a nedoznaly žádný rekonstrukce zásadnější, větší, to zastupitelstvo v těch devadesátých letech zaspalo dobu, kdy byly zacílený výzvy tady na tu obnovu. No tak my potom jsme všechno teďka doháníme z vlastních zdrojů a to je prostě, že to děláte po etapách a že to zase trvá delší dobu, než to je hotový.

Jsme strukturálně postižený kraj, měli bychom mít úplně jiný zacílení, než je průměr Český republiky. Chápu, že jinde prostě uvítají výzvy jinýho charakteru, ale my tady bojujeme o přežití v podstatě, takže nám lidi odchází, my musíme ty místa zatraktivnit. Vytvořit fakt základní občanskou vybavenost. To, co je jinde už jako prostě nepotřebujou, jo? Nebo, nebo naopak se jim tam přistěhovávají lidi, tak s, tak potřebujou novou, ale my potřebujeme obnovovat tu starou, protože máme předimenzováno tím, jak jsme, že jo, tady byli lidi, teď tady nejsou, prchaj nám, a furt nám prchaj.

12 Co zlepšit

12.1 Spolehlivost, čitelnost a jistota ze strany donora

Pocit nejistoty, často podpořený vlastními zkušenostmi, je významnou bariérou bránící žadatelům k tomu, aby se ucházeli o podporu z dotačních výzev. Dotace na ně může působit jako riskantní podnik, v rámci kterého se stávají spíše bezmocným aktérem proměnlivých okolností, které mohou pouze omezeně ovlivnit. Pro firmy je důležité mít **možnost si spolehlivě vyhodnotit, zda dotaci dostanou a zda má smysl investovat do přípravy projektu**, proto vnímají kriticky pro ně nesrozumitelný proces hodnocení projektů:

Měly být jasně dané podmínky, neměli by tam být žádný hodnotitelé a prostě nějaká banda lidí, který tomu dávají nějaký body, měly by ty podmínky být nastaveny tak transparentně, aby si to ta firma dokázala spočítat, jestli na tu dotaci dosáhne nebo ne, a aby se ty náklady už do toho daly topit jakoby s nějakou mírou jistoty, že pokud ano, splním všechny parametry, tak tu dotaci prostě dostanu. Kdyby bylo nějaký jednoduchý skóre, nějaká kalkulačka, kam si jako to člověk vyplní a vono mu vyskočí jako zelený, jo, pokud prostě dodržíte tohle, tohle, tohle, tak jako tu dotaci dostanete... a pak už samozřejmě můžeme pálit jakoby čas na projektovku, dát někomu já nevím, iks desítek tisíc za zpracování projektový dokumentace a tak dále, pak už do toho takhle můžete jít.

Kriticky jsou vnímány dlouho trvající lhůty, zvláště u infrastrukturních projektů, a čas, který donor spotřebuje na hodnocení projektů. **Žadatelé potřebují jasný a dodržovaný časový rámec**, který bude posilovat čitelnost donora a spolehlivost výzvy:

Když se něco řekne, tak to většinou platí a tam jsou jasně dané termíny. Tam je to super. Do programu Záchranné architektonické dědictví v září dáváte žádost, v zimě zasedá komise a v únoru máte jasnou rekonstrukci ano ne. Je to super, že to je na začátku roku a víte mám na to, udělám to za svůj, nebo nedávám mi dotaci, nemám na to, tak to letos nebudu plánovat. Prostě je to úplně, úplně, tam, tam opravdu ty termíny jsou úplně jasně, striktně dané, opakovaný a dodržovaný.

12.2 Ombudsman na straně žadatele

Zásadně kritickým způsobem je vnímáno zpětné měnění pravidel a z nich vyplývající penále, krácení a vrácení dotace. Z perspektivy žadatele je situace taková, že sice jedná s různými institucemi veřejné správy (donor, finanční úřad, ÚOHS aj.), ale stále se jedná o jednu veřejnou správu, od které očekává konzistentní a platná stanoviska. Žadatel postupuje v nejlepší dobré víře podle pravidel a jejich výkladu od jednoho aktéra veřejné správy (donora), následně dojde veřejnou správou ke změně výkladu pravidel a trpí tím žadatel, jak finančně, tak stresem a kapacitami, které musí věnovat například již jednou úspěšně uzavřenému projektu. **Potenciální a skuteční žadatelé potřebují záruku, garanci toho, že když splní vše, co po nich bylo požadováno, tak za ně donor bude ručit a postaví se na jejich stranu:**

My vám dáváme dotace a my vám garantujeme, že kdyby cokoliv, tak stojíme na vaší straně, garantujeme, že prostě to za vás jakože zacvakneme. A postaráme se o to, aby se to vyřešilo. A vy svoje prachy jako dostanete. No, mít tam nějakého v uvozovkách ombudsmana, který to jako to posoudí. On rychle, rychle jo, řekne: ale principiálně oukej, někde to drhne u nás, nebo principiálně blbě tady. Jak je možné, že jsme něco slíbili a je to blbě. Tam musí být takovýhle nějaký mechanismus, tak by to mohlo zvýšit tu jistotu, která dobře, když se mi to posere, tak prostě je tam někdo, kdo mi ty náklady, prachy, energie, kterou jsem do toho vložil, s dobrým úmyslem, se mi jako neztratí.

*My jsme napsali přímo právníkem jakoby stanovisko se všema argumentama, který... a oni napsali ve svý podstatě: máte pravdu, ale musíte si počkat na změnu zákona. Chybí tady nějaká autorita, politická nebo já nevím jaká, která by v těchto úplně absurdních situacích... takovej jako ombudsman pro dotace, která by prostě řekla hele, to je úplná blbost, jako, jo, tady mačkám zelený tlačítko, ta firma má pravdu a, pojďme my si změnit zákony, ale tý firmě už to přiklepněme teď. Tam když to písmenko je trošičku víc nakřivo, a i **všichni jako věděj, že to je blbost, tak ten úředník nikdy prostě jako do toho stolu nebouchne a vždycky jste poškozenej vy jako příjemce tý dotace.***

12.3 Infrastrukturní projekty bez stavebního povolení a delší lhůty

Lhůty spojené s infrastrukturními projekty a dotačními výzvami vedou často k tomu, že se automaticky generuje žadateli nová administrativa kvůli prodloužení stavebního povolení a zanesení změn do samotného projektu. Pro žadatele by bylo velmi vstřícné, kdyby **stavební povolení nebylo vyžadováno předem, ale žadatel by měl možnost jej vyřídit až během trvání projektu, na jehož realizaci by měl adekvátně prodlouženou lhůtu.** Namísto stavebního povolení by žadatel dokládal pouze územní rozhodnutí, případně pouze studii, a samotné územní rozhodnutí nebo stavební povolení by zajišťoval v rámci projektu.

No určitě by zjednodušilo, kdybychom nemuseli přikládat stavební povolení. Kdybychom třeba museli přiložit jenom územko a bejt ve fázi povolovacího procesu. Nebo kdyby tam bylo vyčerpání né rok, ale třeba do tří let proinvestovat. Prostě delší lhůty, to období. Aby i, i ty žadatelé, i ti žadatelé na to mohli dostatečně zareagovat, když mají třeba studii, jo? Vypíše se výzva a aby byla vyspaná delší dobu. Určitě tohle by pomohlo. Nebo ani ne třeba v územku, jenom studie, třeba kdyby byla, a pak mít delší dobu, pak mít třeba rok na přípravu a dva roky na proinvestování.

12.4 Pomoc s přípravou projektové žádosti

Napsat a připravit úspěšnou projektovou žádost znamená pro žadatele investici kapacit a financí. Pro některé žadatele, například pro menší samosprávy s omezeným rozpočtem nebo výzkumné pracovníky se jedná o složitou překážku – nemají čas nebo finance připravit projektovou žádost. Tuto situaci by mohla řešit rozšířená asistence s přípravou projektové žádosti ze strany donora (viz kapitola Donor orientovaný

na klienta a jeho potřeby) nebo samostatná dotační výzva určená pro samosprávy s omezenými financemi na přípravu projektů:

Ministerstvo pro místní rozvoj, nevím, kdyby dokázalo těm obcím dát nebo výhodně půjčit peníze na tu přípravu, na, na ty projektanty, na administrátory, na ty firmy, který zpracovávají dotační žádosti a tak dále, tak si myslím, že by to hodně pomohlo. Když obec má rozpočet 4 miliony, a měli by vydat v tom roce milion za projekt kanalizace, takže to je, to je smrtící. A ve chvíli, kdy by třeba to ministerstvo nebo ten kraj pomohli tím, že by řekl: "Hele, tak tady máš jako od nás, já nevím, 800 tisíc, sežeň si 200 tisíc." Tak to už se nějak dá a myslím si, že těch obcí, který by byly připravený, by bylo mnohem víc.

Oni by měli s ním vést dialog, a měli mu nechat napsat klíčové věci. Které oni pak jako tu vatu jako hodnotitel. Tady to zkontrolovat. Ale udělat prostě full servis. Ale on nefunguje takhle. Většinou to klasicky odmaká ten vědec, který musí publikovat, musí vést jiné projekty, musí vzdělávat, a ještě píše projekt.

12.5 Škálování a replikace úspěšných projektů

Na straně primárně samospráv dochází k řešení typově podobných či stejných projektů v průběhu času. Může se jednat o budovy jako hasičárny, sportovní haly, školy, nákup techniky či vozů, hardware aj. Ačkoliv mají samosprávy podobné potřeby, nedochází ke sdílení samotných projektů a každý žadatel tak vytváří svůj vlastní nový projekt, jehož obdoba však již existuje. Pro urychlení projektové přípravy a snížení její náročnosti by bylo vhodné umožnit sdílení úspěšných projektů mezi žadateli, aby si je mohli osvojit a upravit podle lokálních podmínek.

Žádosti jsou, jsou nějak nedefinované, jsou nějak ohodnocené, samozřejmě ty města tam, kde ty vazby jsou dobré, tak oni si to umí nasdílet. Úplně stejně jak ty školy. Ale, je to na osobních vazbách a je to taková guerilla, to prostě není sranda. Že to dělají ty lidi a trochu proti vůli některým. Takže lze projekt replikovat, tak ono by stačilo vzít vlastně jenom předchozí žádost, která prošla, byla schválená, a upravit to na... na to zdůvodnění těch jako lokálních potřeb, nacenit, identifikovat vlastně realizátory, odpovědné osoby, tak prostě to je zlomek času, že jo, připravit to.

12.6 Dotační příležitosti pro nejmenší podniky a živnostníky

V současnosti jsou výzvy na podporu podnikání zaměřeny na malé a střední podniky, segment živnostníky a nejmenších podnikatelů do deseti zaměstnanců však není příjemcem žádné specifické výzvy, případně výzvy nezohledňuje například minimální výškou podpory situaci malých podniků, pro které by byla relevantní menší částka:

S čím se někdy firmy potýkají je stanovení minimální hranice odkdy můžou žádat dotaci. Myslím tím, že jako výzva stanoví, že projekt musí být od já nevím, jednoho milionu do deseti. Jo, a teď ta firma ale chce třeba jenom pět set tisíc. Jo, že se nezohledňují

požadavky těch menších firem. Třeba těch malejch živnostníků, nějaký švadleny, nebo tak, tak v podstatě... jestli by se nedala udělat nějaká výjimka pro menší podniky třeba do deseti zaměstnanců, tak aby si taky mohly sáhnout na tu dotaci.

12.7 Ochrana žadatelů z Ústeckého kraje v silně konkurenčních výzvách

Vzhledem ke struktuře ekonomických subjektů a historickému dědictví těžkého průmyslu lze uvažovat o zvláštní podpoře místních podniků formou jejich částečné ochrany v celorepublikové výzvě tak, aby podaný projekt v případě dosažení minimální kvalitativní úrovně stále měl nárok na podporu, i když v celorepublikovém srovnání jej překonávají projekty špičkových podniků.

*Dobře, když jste dostatečně šikovní, tak my vás jako posoudíme v tom balíku a ted'ko je tam nějaká hranice, která je pro tu áčkovou linii. Pokud na ní nedosáhnete, tak spadnete do nějakého toho šuplíčku, kde ale musíte překonat minimálně tu kvalitativní úroveň. Aby to prostě jako bylo důstojné a efektivní. Ale, dává vám to šanci, že pak konkurujete si jenom navzájem jenom projekty z toho regionu. Takže, **máte šanci, když jste v celonárodním soutěžení dost dobří, ale zároveň máte běčkovou šanci, že teda pokud teda ne, ale zároveň jsme dost dobří, na to, aby to překonalo nějakou kvalitativní kritéria, tak stále máte možnost získat ty prachy.***

12.8 Posílení vztahu mezi samosprávou a podnikateli

Bariérou na straně podnikatelů v čerpání je i neznalost a nedostatečná informovanost. Jsou zaneprázdnění provozem či výrobou a nedisponují kapacitou pro sledování výzev a jejich studium. Tento nedostatek by mohla vykrýt samospráva v rámci budování dobrých vztahů mezi lokálními podnikateli a samosprávou skrze pravidelná setkání nebo základní informační servis.

Přečíst si zadání soutěží je komplikované. Si to přečtete a vůbec nevíte, o co jde. Strašně málo by stačilo k nápravě, ale v tomhle případě si myslím, že je to jako míček na straně obcí, ministerstev, vyhlášovatelů. Opravdu si myslím, že ta je na naprostá neznalost těch podnikatelů. Podnikatelé nemají oporu ve městech. Nemají. Velmi málo. A nemyslím tím vůbec finanční oporu. Myslím tím tu lidskou oporu, tu informační oporu, ta je podle mého nedostatečná. A tam to právě váže na to předávání si těch informací a na to, že když budete o svém podnikateli nebo o tom, kdo u vás je, vědět, tak mu rád pomůžete a řeknete mu: „Hele, ted' se vypisuje, vím o tom, řekli nám to na ministerstvu. Já tam, když se obrátíte na Frantu Nováka, dávám informace.“

13 Místní nebo celorepublikové problémy? Komentář autora

Ústecký kraj je strukturálně znevýhodněný. V těchto dvou slovech se skrývá mnoho, odsun původního obyvatelstva, ztráta vztahu lidí ke krajině a místní přírodě, obracení krajiny vzhůru nohama rozsáhlou povrchovou těžbou uhlí, těžký průmysl, odliv lidí z regionu „za lepším“ a jiné. Zatímco jiné kraje sklízí plody kontinuity, stability, rozvoje, tradice, ústeckému regionu historie vložila do vínku za posledních 70 let velké trhliny a ohromné výzvy.

Strukturální znevýhodněnost se projevuje různými ukazateli, mezi které také patří statistika úspěšnosti při čerpání dotací. Dotace mohou být nástrojem, jak pomáhat rozvoji, jak dohánět, co bylo pokřiveno a jak zmírnit onu znevýhodněnost. A podle tohoto ukazatele se jeví Ústecký kraj jako opět trpící deficitem, i v čerpání dotací, které by jiné deficit regionu mohly zmírňovat. Cílem tohoto výzkumu bylo přidat dílek do skládačky čerpání dotací na Ústecku, dát hlas samotným potenciálním či skutečným příjemcům dotací a přinést odpověď na to, jaké bariéry čerpání dotací vnímají právě žadatelé.

Člověk znalý této oblasti by mohl namítnout, že většina bariér popsaných v tomto výzkumu nejsou specifické pro Ústecký kraj, ale je platná celorepublikově. Což nelze vyloučit a pravděpodobně tomu tak bude. Zároveň ale platí, že všechny výpovědi v tomto výzkumu odrážejí skutečné zkušenosti lidí zastupující veřejný, soukromý a výzkumný sektor, a že podle jejich zkušenosti, jsou to právě tyto bariéry, které jim znesnadňují ať už samotné žádání o dotaci, nebo její administraci či významně snižují motivaci procházet stejnou zkušeností znovu. Pokud se tedy má zvýšit úspěšnost čerpání dotací v Ústeckém kraji, je potřeba řešit právě tyto bariéry přímo v regionu. Že stejnými bariérami trpí i jiné kraje? To je možné, ale je to Ústecký kraj, na jehož úkor se svého času celá země rozvíjela, a nyní lze tento dluh částečně splatit tím, že to bude právě Ústecký kraj, kde se tyto bariéry začnou řešit prioritně.

Představme si, že na Ústecku bude žadatele chránit dotační ombudsman, že se žadatelům dostane aktivní podpora a asistence při přípravě a administraci projektů, že bude podpora dostupná i pro živnostníky a nejmenší podnikatele, že donor bude čitelný, jeho jednání předvídatelné a spolehlivé, že v kraji bude speciální podpora na žádané projekty, které lidé jinde v Česku nenajdou. Že samosprávy budou mít k dispozici databázi úspěšných projektů, které budou moci už jen modifikovat, škálovat a replikovat. Potom se nejen vylepší statistika čerpání dotací, ale hlavně se celý kraj může stát atraktivnějším místem k životu, které bude přitahovat mladé, šikovné a podnikavé lidi, kteří v kraji naleznou spolehlivé zázemí a podporu.

14 O publikaci



Zadavatelem výzkumu je Centrum pro dopravu a energetiku. Centrum pro dopravu a energetiku je nevládní nezisková organizace, která se dlouhodobě zabývá vlivem dopravy a energetiky na životní prostředí, a to zejména v souvislosti s ochranou klimatu a snižování emisí skleníkových plynů.

Publikace je součástí projektu organizace European Climate Initiative (EUKI). EUKI je nástrojem financujícím projekty od německého Spolkového ministerstva životního prostředí, ochrany přírody a bezpečnosti reaktorů (BMU). Cílem EUKI je podporovat evropskou spolupráci v oblasti ochrany klimatu za účelem snižování emisí skleníkových plynů.

Tato publikace vznikla díky finanční podpoře Evropské Unie a německého Spolkového ministerstva životního prostředí, ochrany přírody a bezpečnosti reaktorů (BMU). Za obsah zodpovídá výhradně Nadace Partnerství a nemůže být považován za stanovisko donorů.



Supported by:



based on a decision of the German Bundestag