



INOVACE V OBLASTI PODPORY LOKÁLNÍ EKONOMIKY

Slovní spojení „podpora lokální ekonomiky“ přestalo našťástí být jen bezobsažnou frází. Naopak – je stále frekventovanějším tématem úvah a diskuzí, ale především podstatou a hnacím motorem mnoha reálných projektů. A i když se jedná o tematiku relativně novou, inovace v ní mají své důležité místo.

Úsloví sice říká, že základem státu je rodina, reálně je ale základem spíše region, regionální komunita – a nemusí jít nutně jen o správní obce, města, okresy či kraje. Prosperuje-li regiony, žijí a pracují-li v nich lidé rádi, ve výsledku prosperuje celá ekonomika.

Regionální (mikro) ekonomika, aneb jak zalepit děravé vědro

Region má z (mikro)ekonomického hlediska výhodu snadnějšího sledování finančních toků – jak jejich příchod do regionu, tak jejich následný tok – ideálně co nejvíce v rámci regionu. Zůstávají-li finance v regionu, generují další příjmy – dochází k tzv. **multiplikačnímu efektu**. S myšlenkou multiplikátoru přišel ve 20. letech minulého století slavný anglický ekonom John Maynard Keynes. Jednoduchý ukazatel: tzv. lokální multiplikátor. Lokální multiplikátor sleduje koloběh peněz v místě či regionu. Čím vícrát se peníze „otočí“ ve vaší obci, tím více bohatství přinesou všem jejím obyvatelům. Umožňuje tak obecnímu úřadu, obchodu, podniku nebo neziskové organizaci vypočítat, jakou roli hrají v místní ekonomice. Vaše útrata je příjmem někoho jiného, jeho útrata je zase příjmem někoho dalšího atd. Je obtížné zkoumat tok peněz dále než do tří „otočení“ – proto se lokální multiplikátor také označuje zkratkou LM3.

Princip podpory lokální ekonomiky je také často přirovnáván k zalepování dřev v děravém vědru. Do vědra – regionu – přitékají finance – činností místních podnikatelů a firem, turistickým ruchem, obecními rozpočty, atd. Ale zároveň tyto finance odtékají z regionu pryč – především firmám a dodavatelům mimo region. Čím více financí zůstane „doma“, tím více se díky multiplikaci podpoří místní ekonomika.

Třísektorová spolupráce, aneb jak se podnikatel, starosta a ředitel školy navzájem (konečně) našli

Další hybnou silou podpory v rámci regionů je **spolupráce soukromého sektoru** (místních podnikatelů a firem) **s představiteli veřejné správy/samosprávy a s neziskovým sektorem** (školy, místními akčními skupinami,

občanskými a profesními sdruženími). Na regionální úrovni je tato spolupráce standardní, běžně fungující a nezbytná – starosta/radní znají všechny nejvýznamnější podnikatele ve své obci, úspěšní podnikatelé často finančně podporují „své“ regiony, také se stávají komunálními politiky a členy samospráv. A neziskové organizace jsou propojkou na významnou část občanů. Školy pak mají velmi důležitou roli ve vedení mladé generace k sounáležitosti s regionem, k určitému lokálnímu patriotismu.

Toto **propojování „tří sektorů“** se stává stále významnějším fenoménem v **oblasti podnikání** (po tomto typu služeb roste poptávka), ale i v **oblasti personální/kariéerní** – roste seznam úspěšných manažerů, kteří ze soukromého sektoru přešli do sektoru veřejného a naopak. V blízké budoucnosti bude nezbytným kvalifikačním předpokladem úspěšného a žádaného manažera jeho předchozí **„multi-sektorová“ kariéra**.

Evangelistou víry v podporu lokální ekonomiky, aneb jak osvěta přinesla ovoce

Společnost M.C.TRITON – jedna z nejvýznamnějších českých poradenských firem – se otázkám podpory lokální ekonomiky věnuje dlouhodobě ve spolupráci s platformou Pro Regiony. V době před několika lety se jednalo o aktivity v podstatě osvětového, až „evangelizačního“ charakteru. Tato příprava ale přinesla své ovoce – v podobě reálných projektů, které společnost připravila a realizovala i v podobě odborné zdatnosti a pověsti, kterou společnost disponuje na českém trhu.

Regionální soutěž na podporu lokální ekonomiky, aneb opravdu to funguje

Pojďme se nyní podívat na příklady konkrétních projektů, které byly buď již úspěšně realizovány, nebo které jsou v stádiu přípravy:

Kulturně – sociální projekt výstavy PLAY Broumovsko a soutěž 99+1 Broumovsko oSOBnĚ

Příklad reálného projektu, který proběhl v období 28. 3. 2014 – 28. 2. 2015 – regionální soutěž 99+1 Broumovsko oSOBnĚ ve spolupráci s celosvětovou výstavou Orbis Pictus PLAY Jiřího a Radany Waldových přinesla do regionu nejen turistický ruch, ale ve spolupráci se soutěžními místy také PR a marketingovou podporu celého regionu do celé ČR. Od počáteční analýzy, přes osobní poznávání subjektů, samosprávy, místních akčních skupin, agentur pro rozvoj přes mediální výpomoc – díky tomu všemu se stal projekt ojedinělou akcí v celém světě.

Partneři projektu napomohli propojování jednotlivých skupin obyvatel a zpevnili tím

základy pro samostatnější fungování regionu Broumovska ve smyslu kréda „Region sám sobě“. Tím byla podpořena i jeho hrdost a atmosféra a rozšiřují povědomí o jeho bohatství a hodnotách v ČR a Polsku. Díky finančnímu daru mohou výstavu v doprovodu pedagogů navštívit děti a mládež z Královéhradeckého kraje zdarma.

Projekt napomohl Agentuře pro rozvoj Broumovska o.s. naplňovat její poslání – zapojení maximálního množství občanů do rozvoje regionu a budování vzdělávacího a kulturního centra Klášter Broumov jako evropské kulturní instituce.

Jako podpora výstavy zafungovala **soutěž 99+1 Broumovsko oSOBnĚ**. Soutěžící měli k dispozici hrací kartu, do níž během roku vylepují až 100 různých etiket. Ty získávali u jednotlivých partnerů soutěže (podnikatelé, zájmové organizace, turistické cíle, regionální projekty). Cílem bylo získat během roku 70 etiket od různých subjektů.

Etikety mohou vzájemně směňovat nebo místo chybějící etikety využít žolíka. Po vyplnění karty ji soutěžící zasílají ke slosování o nový automobil a další hodnotné ceny. Začleněna je také varianta soutěže pro turisty, kde stačilo nasbírat jen 10 etiket s možností výher regionálních cen. Účastníci soutěže se tak seznámili s významnými a zajímavými místy v regionu, s regionálními výrobky, službami, projekty, akcemi, památkami či turistickými cíli. Pokud byli spokojeni, vrací se, a tím zajišťují trvalý efekt – již zmíněný princip lokální multiplikace.

A co soutěž přinesla? Posuďte sami:

- Počet návštěvníků výstavy: 37 550 (z toho cca 50% z královéhradeckého kraje, 50% z ostatních částí Čech)
- Počet vydaných hracích karet s průvodcem (karty bylo možné obdržet pouze na výstavě Play Broumovsko): celkem cca 46 000 + počet vydaných prospektů či doprovodných map cca 20 000 ks na kontaktních místech
- Počet oslovených malých podnikatelů a parterů v soutěži: 100
- Podíl subjektů: (40 místních podnikatelů, 30 turistických atrakcí, 5 info center, 15 kulturních zařízení, 9 ostatních + přidružené atrakce – za které bylo možno získat žolíka)
- Počet spolupracujících měst: 14 (vč. významných měst v krajích Hradce Králové, Trutnov, Náchod)
- Počet vydaných etiket cca 60 000 (průměrná cena za etiketu cca 140 Kč) – 8 400 000 Kč, počet vydaných žolíků (na doprovodné či jednorázové akce – cca 6000 v odhadované hodnotě 800 000 Kč)
- **Multiplikační efekt: min. 35 000 000 Kč**

Obecně platí, že **projekty regionálních soutěží** napomáhají propojovat jednotlivé skupiny obyvatel v regionu a podporují

jejich spolupráci, vzájemnou komunikaci a staví tak základy pro samostatnější fungování regionu. Propojíme i ve Vaší lokalitě podnikatelské subjekty, památky i kulturu a vytvoříme ve Vašem regionu soutěžní prostředí, které napomáhá k lepšímu poznání regionu, rozvoji regionální spolupráce a podpory, zvýšení cestovního ruchu a tím spoluvytváření příjemnějšího prostředí pro život. Díky oběhu financí v regionu a přísunu financí z jiných oblastí je projekt měřitelný jak z pohledu ekonomického tak i marketingového.

Typy subjektů v soutěži:

- malí a střední podnikatelé, u kterých si místní obyvatelé mohou zakoupit produkty a služby
- turistické dominanty regionu, kulturní oblast, neziskové organizace, samospráva
- jednorázové regionální aktivity (festivály, výstavy, koncerty)

Regionální škola hrou, aneb vychováváme budoucí lokální patrioty

Je třeba myslet nejen na momentální ekonomickou prosperitu regionů, ale i na jejich budoucnost ve smyslu udržení mladé generace v regionu. Nebude-li region přitažlivým místem pro život, mladí lidé jej postupně opustí. Je tedy třeba pamatovat i na to, jak v současné mladé generaci vzbudit větší pocit sounáležitosti s regionem. A to je hlavním smyslem dalšího inovativního konceptu – edukačního programu **Poznej Region oSOBně**.

Pro pochopení základních principů fungování regionální či lokální ekonomiky je potřeba inspirovat myšlení nejen u aktivních spoluobčanů. Základním parametrem přeměny regionálního uvažování je neměřit vše jen v holých ekonomických parametrech, ale být si vědom spojitosti a návaznosti našeho chování na region kde žijeme.

Pro Regiony přináší edukační program pro 2. stupeň základních škol a střední školy. Tento dlouhodobý vzdělávací postup představuje našim dětem region jako oblast, kde stojí za to žít. Ukazuje dětem

jednotlivé aktivní obyvatele regionu – podnikatele (farmy, řemeslníky, významné regionální společnosti), neziskové a příspěvkové organizace, chráněné dílny, kulturní střediska, atd. Vysvětluje hravou formou principy lokální multiplikace. Seznamuje tak studenty s důležitostí sounáležitosti a hrdoosti na svůj region.

Jak to funguje:

Vybrané třídy (maximální počet 20) plní připravené soutěžní úkoly. Za svou aktivitu obdrží virtuální regiodukáty. Jejich konečné množství určí vítěze, kteří získají hodnotné ceny.

Lokální soutěžní úkoly:

- návštěva regionální farmy – seznámení s prostředím farmy, její produkcí a výrobou
- příprava třídního video spotu z návštěvy farmy
- vyplnění edukačního kvízu (1 školní hodina)
- poměrové rozdělení získaných virtuálních regiodukátů dle jejich uvážení mezi tři vybrané neziskové organizace – vyhodnocení.

Nezisková organizace s největším podílem regiodukátů získá podporu pro své aktivity.

V programu je zahrnuta i cílená komunikace s rodiči i jejich aktivní zapojení. Celý projekt je tvořen jako interaktivní hra, ve které vyhrávají všechny zapojené školy. Nepřímým cílem je i zapojení regionálních producentů do funkčnosti škol, např. zvýšení multiplikace dodávkami svých produktů do školních kuchyní a jiné. Všechny tyto aktivity budou sdíleny na webových stránkách projektu vč. doplnkových aplikací.

Veřejný a soukromý sektor táhnou za jeden provaz, aneb když má projekt (alespoň) 3 P

Úsloví praví, že něco opravdu dobrého má „všech 5 P“. Ale často ta P stačí 3 – PPP

– *Public – Private – Partnership* – tak jsou totiž označovány projekty, ve kterých jsou vzájemnými partnery soukromý a veřejný sektor.

Častou podobou je financování veřejně prospěšných investičních projektů – typicky staveb, infrastruktury, apod. ze soukromých zdrojů s následným časově omezeným poskytnutím objektu investorovi pro komerční využití, jehož prostřednictvím je získána zpět počáteční investice.

Při přípravě a realizaci takových projektů je ale třeba řešit důležité otázky, pro jejichž zodpovězení/řešení je dobré najmout profesionály:

- Plánujete výstavbu či rekonstrukci veřejné infrastruktury s cílem zajistit kvalitní veřejnou službu – kde najít možné finanční zdroje?
- Jaká bude rychlost realizace investice do veřejné infrastruktury a snížení nákladů po dobu životnosti investice?
- Jak mobilizovat soukromý kapitál ve prospěch „celospolečensky prospěšných projektů“?
- Jakým způsobem „rozložit rizika“ u investičních projektů v oblasti veřejné infrastruktury?

Vzhledem k rozsahu a důležitosti PPP projektů zadavatelé – nejčastěji samosprávy – stále častěji využívají služeb poradenských firm, které dodávají řešení PPP projektů často „na klíč“:

- Posoudí a vyhodnotí smysluplnost PPP přístupu k realizaci investice (efektivita, rentabilita, veřejný zájem)
- Vypracují rizikovou analýzu a navrhnou příslušná opatření k minimalizaci rizik (vyhnutí se riziku, jeho přenesení)
- Najdou vhodné potenciální partnery, pomůžou s procesem výběru a zajistí navázání vzájemného vztahu
- Investory – zdroje projektového financování (např. BANKA, ale i přímo STAVEBNÍ FIRMA)
- EPC dodavatele v případě „stavby na klíč“ (zajistí zainteresovaná STAVEBNÍ FIRMA)

BROUMOVSKO oSOBně
VELKÁ REGIONÁLNÍ SOUTĚŽ

HRACÍ MAPA 99 + 1 MÍST
SBÍREJTE ETIKETY Z VYBRANÝCH MÍST, POZNAVEJTE A ZÁROVŇ PODPORUJTE CELÝ REGION

PLAY BROUMOVSKO
28. 3. 2014 - 28. 2. 2015
Broumov, aneb Věta

VELKÁ REGIONÁLNÍ CELOROČNÍ SOUTĚŽ / NEJEN / PRO CELOU RODINU

- 1) NAVŠTĚVTE VÝSTAVU PLAY BROUMOVSKO A BROUMOVSKÝ KLÁŠTER
- 2) NAVŠTĚVTE MÍSTA V REGIONU A ZÍSKÁVATE ZA NAVŠTĚVU NEBO NÁKUP ETIKETY
- 3) SBÍREJTE TAKÉ ŽOLKY, NEBO NÁKUPTE REGIONÁLNÍ OBROVKA NA VÝSTAVĚ

MÁTE NA TO CELÝ ROK

KAŽDÉ MÍSTO MÁ NA HRACÍ KARTĚ SVŮJ KONEČNÝ STREŠTÍ
NAVŠTĚVTE A OBJEVUJTE MÍSTA NA BROUMOVSKU, VYHRAJTE AUTOMOBIL NEBO JEDNU Z DALŠÍCH 999 CEN

70
VYBĚŘTE SI SOUTĚŽ, KTERÁ VÁS VYHROUJE
+ MĚSÍ V CELOROČNÍ SOUTĚŽI O AUTOMOBIL
+ DALŠERÝ ZIN + 31 MĚSÍČNÍ SUBOVANĚ
+ MOŽNÉ NÁKUPY AŽ 10 TISÍC ŽOLKŮ

+ 31 ÚČAST V MĚSÍČNÍM ROZPOVÍDĚ O BEZROVNĚNÍ CENY
+ MOŽNÉ NÁKUPY AŽ 10 TISÍC ŽOLKŮ

+ 31 ÚČAST V MĚSÍČNÍ TURISTICKÉ SOUTĚŽI
+ MOŽNÉ NÁKUPY AŽ 10 TISÍC ŽOLKŮ

Číslo vaší hrací karty zde: _____

WWW.PLAYBROUMOVSKO.CZ

- PROVOZOVATELE, který převezme objekt a bude ho provozovat = provozní udržitelnost
- INVESTIČNÍ ZDROJE / HYPOTÉKY pro převzetí a provozování projektu
- V případě možnosti také financování ze zdrojů jako jsou různé FONDY, DOTACE a podobně
- Odřídí Váš projekt podle standardizovaných projektových metodik a „ohlídají“ kvalitu projektu, resp. jeho výstupů
- Zajistí udržitelnost investice v průběhu jejího provozu (provozní udržitelnost)
- Posoudí a vyhodnotí skutečné efektivitu a rentabilitu realizovaného projektu.

Všechny příklady projektů jsou, jak věřím, dobrou ukázkou toho, že s trochou inovativního přístupu – s trochou nápadů a trochou (větší) zápalu pro věc se bohubí, ale zdánlivě „nezáživný“ záměr podpory lokální ekonomiky, stává zajímavým, zábavným a především úspěšným a jednoznačně přínosným.

Ing. Marek Pavlík, Ph.D.
M.C. TRITON

JAK NA DOTACE Z EU FONDŮ V OBDOBÍ 2014–2020

Chceme žádat o dotaci, jak postupovat?

V současné době české firmy netrpělivě čekají na dotace z Evropské unie. První dotační výzvy mají být otevřeny do letošního léta, tedy téměř 1,5 roku od začátku tzv. nového programového období 2014 až 2020. Jak jsme již zmínili v úvodu, hlavními tématy budou věda a výzkum pro inovace, ale také podpora v oblasti energetiky a využití obnovitelných zdrojů. Nově je zařazena i podpora na vybudování infrastruktury umožňující vysokorychlostní přístup k internetu.

Celý proces získání finančních prostředků ze strukturálních fondů EU je však časově i administrativně velmi náročný. Pokud patříte k těm, kteří by rádi využili pro své podnikání peněz plynoucích k nám v současnosti v nemalých objemech jako strukturální pomoc z Evropské unie, doporučujeme obracet se na odborníky a zahájit přípravy Vašich projektů co nejdříve. Především je třeba vědět, že samo čerpání dotace z fondů EU je velká investice z hlediska času i vynaložené energie. Zpracování podkladů, které je nutné předkládat spolu s žádostí o dotaci, vyžaduje často značné administrativní i odborné síly.

Věděli jste například, že se musíte řídit zvláštními požadavky pro provádění výběrových řízení při výběru dodavatelů na hlavní předmět projektu? Nebo že budete muset dokládat majetkové poměry ve firmě a dodržovat zvláštní postupy při evidenci účetnictví a archivaci dokumentů? Že vás čeká pravidelné monitorování a reportování o průběhu projektu, a to jak z věcného, tak i technického

a finančního hlediska? Tyto povinnosti čekají na úspěšného žadatele o dotaci ze strukturálních fondů. Ani po skončení projektu však pro žadatele „závazky“ vůči poskytovateli dotace úplně nekončí. Obvykle totiž platí povinný předpoklad tří i víceleté udržitelnosti projektu. Měnit se nesmí také subjekt, který původně dotaci získal.

V další části bychom rádi představili kroky, které je potřeba uskutečnit, aby získání evropské dotace bylo úspěšné.

Stanovit si cíl

Promyšlený a smysluplný projektový záměr je důležitým startem „soutěže“ o alokované evropské peníze. Než se však postavíte na startovní čáru, je nutné si vytyčit cíl projektu. Příkladem takového cíle může být zavedení konkrétní inovativní technologie a zvýšení efektivnosti výroby podniku. „V praxi se velmi často objevuje postup, kdy klienti v první řadě hledají jakoukoliv příležitost pro získání dotace a až následně se snaží vymyslet projekt, který by vyhovoval dotačním kritériím. Tento postup ale není vždy úspěšný a rozhodně jej nedoporučujeme,“ tvrdí odborníci ze společnosti grantEX zabývající se poradenstvím v oblasti čerpání finančních prostředků z veřejné podpory a shodují se v názoru, že takto připravený projekt se obvykle již při podání žádosti nebo až v průběhu realizace ukáže jako nerentabilní či dlouhodobě neudržitelný. Doporučujeme tedy už vlastní projektový záměr v úvodu konzultovat s příslušnými odborníky, kteří jsou následně v řadě případů, stejně jako zmíněná společnost grantEX, schopni pomoci Váš projektový záměr dále rozpracovat až do samotné projektové žádosti.

Zvolit vhodný dotační program a výzvu k předkládání projektových žádostí

Než začnete připravovat projektovou žádost, nezapomeňte se ujistit, že jste oprávněnými žadateli, to znamená, zda program podporuje odvětví vašeho podnikání a je možné projekt realizovat v místě, které si zvolíte. Vlastní určení a identifikace vhodného dotačního titulu a výzvy je velmi náročné, stejně tak dobře zmonitorovat důležité informační zdroje. Proto zájemci o dotaci, kteří nemají dostatečné znalosti a zkušenosti, mohou oslovit příslušné odborníky pracující s projekty každý den, a ti jsou jim již schopni fundovaně pomoci.

Některé hospodářsky slabé regiony jsou totiž podporovány intenzivněji, jiné vůbec. Peníze z OPPIK jsou například přístupné i firmám sídlícím v Praze, dotační projekt ale musí být realizován mimo území hlavního města. Další podmínka se týká financí. Každý program má jiné limity poskytované dotace a minimálních výzev. Většina dotačních výzev je časově omezena a je nezbytné dodržet termín odevzdání žádosti o dotaci. Dobře si proto promyslete, jestli stihnete vše do termínu připravit.

V projektové žádosti je třeba být konkrétní

V žádosti je vhodné uvést všechny pozitivní dopady a výstupy projektu. Projekty získávají kladné body, pokud mají pozitivní dopad například na zaměstnanost či životní prostředí. Tyto skutečnosti je třeba v projektové žádosti zdůrazňovat. Velmi kladně jsou hodnocena i partnerství se školami či výzkumnými organizacemi, je vhodné je ale doložit partnerskou smlouvou. Projektovou dokumentaci je třeba začít zpracovávat s dostatečným časovým předstihem. Žadatelé, kteří nemají s tímto procesem moc zkušeností, mohou opět oslovit odborníky, kteří se touto problematikou dlouhodobě zabývají a mají s přípravou projektových žádostí bohaté zkušenosti.

Sestavit si podrobný investiční plán

Při sestavování rozpočtu projektu je třeba provést orientační průzkum trhu ohledně cen pořizovaných technologií, zařízení, služeb či prací. Při sestavování investičního plánu je vhodné zapomenout na případnou dotaci a připravit investici tak, aby dávala smysl pro rozvoj podniku a byla financovatelná i z vlastních zdrojů. Celková požadovaná suma by tedy měla být úměrná schopnosti projekt spolufinancovat.

Další přípravy

Po odevzdání projektové žádosti přichází doba čekání na výsledky hodnocení. Tento čas je třeba využít k předběžné přípravě výběrového řízení, která zabere i několik měsíců. Výběrové řízení bývá nejčastěji kritickým momentem životního cyklu dotace a nesmí se zanedbat, jelikož je vždy předmětem kontroly splnění podmínek k poskytnutí dotace.

Je třeba připomenout, že celý proces získání dotace z fondů EU, je náročný, zejména na zpracování podkladů, čas a znalosti. Velmi složitý je tedy nejen samotný postup získání dotace, ale i její udržení. V tomto směru je tedy vhodné opět zvážit, zda žadatel má dostatek času, znalostí a zájmu se v dané problematice orientovat nebo zda využije služeb odborníků, u kterých má jistotu, že nic nepřehlédne či nezanedbá.

Věříme, že výše uvedené informace, budou pro vás, budoucí žadatele přínosné, pomohou vám alespoň trochu se orientovat v nastupujícím programovém období 2014–2020 a v neposlední řadě vám otevřou nové možnosti pro rozvoj vašeho podnikání.

Ing. Ondřej Horčíčka,
Vysoká škola ekonomická v Praze

Ing. Petr Procházka,
grantEX s.r.o.