

OTÁZKY PRO ROZHOVOR – MAS SLAVKOVSKÉ BOJIŠTĚ

1) Respondent: Petr Kříž (603905711, kriz.elektro@seznam.cz)

- vinař z Viničních Šumic (resp. oficiálně jeho žena Růžena Křížová (OSVČ) byl podpořen v první výzvě MAS Slavkovské bojiště z Programu rozvoje venkova. Předmětem dotace bylo pořízení nerezových tanků na víno pro kvašení moštu a skladování vína. Díky nové technologii bude rozšířen sortiment výrobků vinařství a z Operačního programu Zaměstnanost z výzvy MAS Slavkovské bojiště na Podporu zaměstnanosti bylo ve vinařství zřízeno nové pracovní místo.

1. Jak jste stanovili cíle projektu? Jak se Vám dařilo/daří tyto cíle dosahovat? *(Vysvětlující komentář pro tazatele: tazatel v úvodu rozhovoru zavede krátkou diskusi k projektu jako celku, shrne jeho zaměření a cíle, aby je příjemci částečně připomněl.)*

Cílem projektu bylo pořízení nerezových nádob. Už jsme o tom uvažovali delší dobu. Potřebujeme technologii trochu modernizovat, protože v těch plastech už to není ono, špatně se s nimi manipuluje. Nerezové nádoby jsou s plovoucím víkem a z toho když uberete, tak jenom posunete to víko na hladinu a je to stále plná nádoba. Pořízena byla také myčka. A v rámci jiného projektu pracovní místo (OP Z). Podařilo se dosáhnout cíle.

2. Měli jste v průběhu realizace projektu nějaké problémy s dosahováním hodnot indikátorů? Pokud ano, jaké? *(Vysvětlující komentář pro tazatele: tazatel musí znát indikátory příslušného projektu.)*

Když ta výzva byla, tak jsme zvažovali, jestli do toho můžeme jít a jenom tak při prvním pohledu jsme si říkali, že bychom měli splnit kritéria, aby byla dotace přijatá. Váhali jsme, jestli půjdeme do vytvoření pracovního místa nebo ne, protože tím se hodně nasčítali body. Protože toho pracovníka jsme hodně potřebovali, tak jsme se rozhodli, že to zkusíme. Nejvíce bodů (30) jsme získali na to, že to byl výdaj do 500 tisíc, dalších 30 bodů bylo za to, že jsme mikro podnik, dále investice do technologií ve vlastním pozemku objektu (5 bodů), to jsme taky splňovali, příznivý vliv na životní prostředí (5 bodů), ale to když by nebylo, tak by to nevadilo. Využití stávající budovy, to bylo taky 5 bodů. Inovaci v projektu žadatele 5 bodů. Nic jsme nezískali za to, že nejsme v obci na ORP Bučovice, ale to nevadí. Podpora znevýhodněných skupin obyvatelstva (5 bodů), to jsme si dali podmínku, že to bude někdo, kdo bud hledá práci nebo někdo, kdo se vrací z mateřské nebo rodičovské. Problém s dosahováním hodnot indikátorů nebyl. Všechno, co jsme slíbili, jsme dosáhli. Obava z pracovního místa byla, jestli to finančně utáhneme. Protože ty příjmy nemáme až takové, ale protože to místo potřebujeme a bylo dotované, tak jsme si řekli, že ano.

3. Co Vám projekt přinesl? Jaké další změny mimo výstupů a výsledků (indikátorů) u Vás v důsledku projektu nastaly? *(Vysvětlující komentář pro tazatele: např. zlepšení nějaké situace, získání nových informací, rozšíření znalostí, úspora času... odpověď na otázku bude velice individuální projekt od projektu a je dobré dotazovaného motivovat nad rámec jeho běžných úvah.)*

Šetrnější technologie při skladování vína. My jsme to předtím měli ve velkých nádobách, ze kterých když uberete, tak tam zůstane hladina, která má styk se vzduchem, a to je špatně, to může být tak den a hned se to musí stočit do menších a tady tím neustálým stáčením při odběru je to hrozně složité. Také jsme neměli tolik těch menších nádob, tak jsme si říkali, že je pro nás optimální řešení, že už se nemusí neustále přetáčet do menších a menších nádob, pouze se posunuje plovoucí víko, tudíž i ten výsledný produkt je svěžší, čerstvý, neoxiduje.

4. Přinesl Vám projekt také nějaké neočekávané skutečnosti, efekty?

Pozitivní bylo, že jsou ty nádoby lehké, překvapivě snadná manipulace. Ty, co jsou větší, se kterými ta manipulace není až tak dobrá, tak tam zase je velké výpustné hrdlo, takže na místě se dá docela snadno ošetřovat, čistit, dezinfikovat, sanitace bezproblémová. Na menším prostoru lze skladovat více vína, ale to už jsme věděli, když jsme to projektovali. Ještě je v projektu myčka lahví, ta je úplně úžasná. Předtím jsme museli každou láhev ručně umýt, osušit, a teď to prostě jen šupneme láhve, jeden to tam dává, druhý vytahuje, takže i úspora času a vody. Další neočekávaný efekt byl v podobě snížení konzervačních látek.

5. Budou podle Vás výstupy a výsledku projektu trvat i po skončení financování? Jak máte udržitelnost projektu zabezpečenu? Co ohrožuje udržitelnost výstupů a výsledků? (Vysvětlující komentář pro tazatele: u OPZ není samozřejmě udržitelnost povinná, ale je možné se příjemce dotázat na případné trvání efektů projektů i v případě OPZ)

Životnost má nádoba do té doby, než tu nádobu někdo přejede autem nebo než se nešetrným způsobem zničí, takže ta udržitelnost je neomezená. Co se týče pracovního místa, tak tam je udržitelnost zajištěná i po ukončení financování.

6. Měli jste nějaké problémy při pořizování plánovaného zařízení, vybavení? Neobdrželi jste nabídky ve významně nižší/vyšší cenové hladině, než jste si v rámci žádosti o dotaci naplánovali? (Vysvětlující komentář pro tazatele: pokud bylo součástí rozpočtu projektu pořízení nějakého vybavení, zařízení, stavební práce ad.)

Výběrové řízení probíhalo průzkumem trhu. Napřed jsme z katalogu vybrali, co bychom chtěli, pochopitelně to nejlevnější, ale aby to splňovalo podmínky, co se velikosti týče. Pak jsme oslovili tři firmy a z nich vyhrálo BS Vinařské potřeby. Problém byl ne u nádob ale u myčky, tam se žádný prodejce nevyskytuje, a pokud ano, tak mají hodnotu pěti násobně vyšší než tu, kterou jsme vzali. Podařilo se nám ji získat náhodou, tím že našťěstí vloni byl ve Vinařském obzoru - časopisu vložen takový leták a tam přesně to, co jsme chtěli, bylo prezentované. Museli jsme zase splnit podmínku tří výrobců. Tohle je myčka z plastu a ty ostatní byly nerezové bedny a navíc to nemělo ten čistící/stírací pruh a cena pěti násobně vyšší. Cena u těch nerezových je tak velká, protože je to součástí linky a my, když to chceme jenom jako jednu mašinku, tak se tomu prostě nikdo nevěnuje až na jednoho výrobce. Takže našťěstí byl ten inzerát ve Vinařském obzoru. Nabídky jsme obdrželi teda v několikanásobně vyšší cenové hladině, ale tato byla levnější a zároveň lépe splňovala naše požadavky, takže výběr byl jasný.

7. Jaké konkrétní změny a přínosy měl projekt pro cílovou skupinu (cílové skupiny)? Co jim projekt podle Vašeho názoru přinesl, co jim umožnil? Byly potřeby cílových skupin díky projektu vyřešeny zcela? Jaké problémy vyřešeny nebyly?

Úplně nový způsob skladování vína. Ne, že bychom s tím bojovali, abychom příjemně překvapení, jak jednoduché to je. Naprosté vyřešení problému se stáčením nebo jsme měli spoustu 50 litrových demižonů, ty jsme dali do depozita a až budou potřeba, tak se vytáhnou, ale teď ne. To, co jsme čekali, tak to bylo splněno. Problémy byly vyřešeny zcela.

8. Zapojili jste cílovou skupinu (skupiny) do přípravy projektu? Jak jste zjišťovali její problémy, potřeby? Dotazovali jste se přímo zástupců CS? Získali jste od cílové skupiny, místních obyvatel, místní správy nějaké cenné informace klíčové pro přípravu žádosti/projektu?

Cenné informace jsme dostali z MAS, tam jsme to konzultovali od začátku, zda je to možné a pak, když jsme zjistili, že je to možné, tak jsme se ptali na další a další dotazy. Řekli jsme svoji představu a paní manažerka řekla, že je to dobrý nápad vhodný k realizaci. Tohle byl první projekt přes MAS. Kromě toho, co administruje MAS, jsme si všechno dělali sami. Akorát s tou dotací na pracovní místo, jsme oslovili firmu, která se zabývá zpracováním žádostí o dotace, protože tam je to složitější a zkušenosti jsme žádné nebyli. My jsme jim řekli, tady máme takový a takový projekt, potřebujeme to vyřídit, abychom dotaci získali a potom po dobu udržitelnosti, aby to zadministrovali. Dostali jsme dvě nabídky, tak jsme si vybrali tu levnější.

9. Přípravovali jste projekt „komunitním“ způsobem?

Komunitním v rámci rodiny.

10. Jakou Vám přinesl projekt inovaci? Co můžete díky podpoře dělat jinak, lépe?

Efektivnější způsob skladování vína. Víno se nemusí tolik šířit, konzervačních přípravků se nemusí dávat tolik. Až na základě laboratorního rozboru vína jsme zjistili, že těch konzervačních přípravků není třeba dávat tolik. Dále snadná manipulace, žádné přelívání, přetáčení, pouze to, co je technologicky nutné, protože víno se přetáčet musí.

11. Vnímáte nějaké rozdíly v předkládání žádostí o dotaci přes MAS a napřímo? (Vysvětlující komentář pro tazatele: tazatel nejprve zjistí, zda má žadatel zkušenosti i s žádostmi „napřímo“ a pokud ano, zavede diskusi o rozdílech vnímaných žadatelem – co je lepší? Co je horší? Vnímá žadatel „komunitní a synergický rozměr“ projektu?)

Před dvěma lety byl podán projekt jako OSVČ na SZIF z PRV na okopávačku do vinice, ale to bylo v době, kdy MAS ještě neměla vyhlášené výzvy. Finančně výhodnější přes MAS, protože tam je o 10% větší dotace. Jinak těžko srovnat. Když je to přes MAS, tak je tam trošku delší ta administrace, ale to není nijak dramatické. Kdo chce informace, tak je bleskově od MAS dostane. Když je to napřímo, tak musí člověk komunikovat napřímo se SZIFem. Všude jsou ochotní lidi, vysvětlují trpělivě. Ta doba, od žádosti po platbu, to si moc nepomůžeme, jestli to jde z PRV nebo přes MAS. Papírů je zhruba stejně a obecně jich je šíleně moc, pořád se všechno opisuje dokola. Je to hrozně složité pro normálního člověka. Podpora z MAS byla 100%. Do budoucna plánujeme jít do dalšího projektu přes MAS, ale nejdříve se nám musí finance z prvního projektu vrátit zpátky. Realizovaný projekt už je, na tu zaměstnanost už jsme dostali první zálohu a tady proběhla fyzická kontrola ze SZIFu i z MAS, takže počítáme s tím, že tam do půl roku by mohli přijít peníze. To je tam celkem 1,5 roku od podání žádosti.

12. S čím jste měli/máte v průběhu realizace projektu největší obtíže?

Když si vyberu zařízení, které chci, tak stejně musím udělat nějaké výběrové řízení, které celý proces zdržují. V zájmu každého soudného podnikatele přece je, aby si vybral zařízení, které je co nejlevnější a zároveň, aby splňoval podmínky, které chce. Proč to ještě někomu prokazovat?