

Příloha č. 1

STRUČNÁ CHARAKTERISTIKA PROJEKTU ZAHRANIČNÍ ROZVOJOVÉ SPOLUPRÁCE

- 1) popis výchozího stavu
- 2) definice cílové skupiny, které bude realizace projektu určena, a charakteristika dalších zainteresovaných stran
- 3) detailně a jasně formulovaný rozvojový záměr projektu (předpokládaný konečný přínos a efekt pro partnerský stát)
- 4) stručně definované cíle a výstupy projektu (způsob či postup jejich dosažení)
- 5) navrhovaný postup realizace projektu (jednotlivé kroky a metody, které zajistí dosažení výstupů a cílů projektu, popis dílčích realizačních etap)
- 6) personální zajištění realizace projektu (tj. složení realizačního týmu, role a kvalifikační předpoklady jednotlivých členů, jejich praktické zkušenosti, jazykové znalosti)
- 7) faktory udržitelnosti výsledků projektu
- 8) analýza rizik a předpokladů
- 9) reálně a pravdivě sestavený celkový nákladový rozpočet projektu vč. nákladů uchazeče, strukturovaných podle jednotlivých jím financovaných aktivit, v případě spolufinancování z jeho strany
- 10) časový harmonogram aktivit projektu

1. Popis výchozího stavu

Obchodní a průmyslová komora Adžarské autonomní republiky (OPKAAR) je dobrovolným spolkem, který sdružuje podnikatele, obchodníky i další zainteresované a chrání jejich zájmy v rámci Gruzie i v zahraničí. OPKAAR představuje hlavního příjemce projektu.

Kromě OPKAAR jsou příjemci pomoci rovněž tak i místní malé a střední podniky, které mají významný podíl na hospodářském rozvoji celého regionu. Ty ale stále čelí řadě výzev, mezi něž patří zejména nižší profesionální dovednosti, přístup k financím, malá znalost nových technologií, kvalitní průzkum a vyhledávání perspektivních nových trhů, větší zviditelnění a podpora místních produktů, a především pak efektivní získávání domácích a zahraničních zákazníků.

V dnešní době digitálních inovací a globální ekonomiky, v kombinaci s důsledky dopadů globální pandemie, nabývá na stále větším významu rovněž digitální trh, především využívání e-commerce. Řada malých a středních podniků v rámci Adžarské autonomní republiky však na tuto změnu není dobře připravena, nedokázala se s ní zatím plně vyrovnat a podnikatelé většinou odcházejí ze svého působiště do větších městských aglomerací i mimo autonomní republiku.

Podpora malých a středních podniků a vytváření příznivého prostředí pro jejich rozvoj je přitom jednou z priorit Adžarské autonomní republiky.

2. Definice cílové skupiny

Hlavním partnerem projektu „Seznámení s dovednostmi a příležitostmi pro malé a střední podniky pro rozvoj obchodu“ je Obchodní a průmyslová komora Adžarské autonomní republiky (OPKAAR).

V rámci projektu lze identifikovat tři kategorie cílových skupin a zainteresovaných stran v Gruzii, pro které je projekt určen. Jedná se o lokálního partnera projektu, hlavní cílové skupiny a vedlejší cílové skupiny.

Lokální partner:

- Obchodní a průmyslová komora Adžarské autonomní republiky

Hlavní cílové skupiny:

- Malé podniky na území Adžarské autonomní republiky
- Střední podniky na území Adžarské autonomní republiky

Vedlejší cílové skupiny:

- Regionální obchodní komory
- Malé podniky na území Gruzie
- Střední podniky na území Gruzie
- Širší veřejnost v Adžarské autonomní republice a Gruzii

Lokální partner projektu získá zkušenosti a posílí se jeho kapacita a odbornost při poskytování asistence v oblasti rozvoje moderního podnikání, především pak v oblasti e-commerce. Celkově dojde k rozvoji soukromého sektoru v autonomní republice, což posílí pozici OPKAAR jakožto formulátora politiky rozvoje podnikatelského prostředí na území Adžarské autonomní republiky.

Z projektu budou těžit především malé a střední podniky na území Adžarské autonomní republiky, které představují hlavní cílovou skupinu. Dané podniky získají znalosti o efektivních a moderních způsobech rozvoje podnikání a e-commerce, což zvýší jejich šance pro úspěšný rozvoj podnikání na místním trhu i mezinárodních trzích.

Z výstupů interakce mezi lokálním partnerem projektu a hlavními cílovými skupinami budou ve svém důsledku těžit vedlejší cílové skupiny. Ostatní regionální obchodní komory na území Gruzie spolu s gruzínskými malými a středními podniky budou moci čerpat ze zkušeností a know-how, které v rámci projektu získala OPKAAR spolu s adžarskými malými a středními podniky. Díky rozvoji podnikatelského prostředí dojde ke snížení nezaměstnanosti, chudoby a migrace, což je cílem širší veřejnosti v Adžarské autonomní republice a Gruzii.

3. Rozvojový záměr projektu

Hlavním rozvojovým záměrem projektu „Seznámení s dovednostmi a příležitostmi pro malé a střední podniky pro rozvoj obchodu“ je seznámit malé a střední podniky s novými postupy a dovednostmi v zájmu posílení rozvoje obchodu a zkvalitnění a rozšíření služeb Obchodní a průmyslové komory Adžarské autonomní republiky (OPKAAR).

Od projektu OPKAAR především očekává, že dojde k posílenému budování kapacit komory prostřednictvím zkvalitnění a rozšíření služeb OPKAAR poskytovaných podnikatelům a zejména malým a středním podnikům. V zájmu rozvoje a posílení jejich dovedností a podnikání budou služby nově zaměřeny zejména na oblast e-commerce a na pomoc při hledání obchodních partnerů a zprostředkování pro financování. V důsledku toho by mělo dojít ke zvýšení obchodního obratu zúčastněných malých a středních podniků.

OPKAAR rovněž tak očekává genderově vyvážený poměr v projektu zúčastněných podnikatelů. Důraz je pak třeba klást především na podporu zejména mladých začínajících adžarských podnikatelek a podnikatelů.

Na konci projektu OPKAAR očekává, že bude schopna seznámit podnikatele s moderními inovativními technologiemi a s novými postupy. Dále bude vědět, jak chránit jejich obchodní zájmy a jak podporovat export a jak zlepšovat investiční prostředí v regionu.

4. Cíle a výstupy projektu

Hlavním cílem projektu „Seznámení s dovednostmi a příležitostmi pro malé a střední podniky pro rozvoj obchodu“ je seznámit malé a střední podniky s novými postupy a dovednostmi v zájmu posílení rozvoje obchodu a zkvalitnění a rozšíření služeb Obchodní a průmyslové komory Adžarské autonomní republiky (OPKAAR).

Výše uvedený cíl bude dosažen prostřednictvím následujících výstupů a aktivit projektu:

VÝSTUP 1 Projektový tým seznámen s potřebami OPKAAR

Aktivita 1.1 Služební cesta do Batumi

VÝSTUP 2 Posíleny materiální kapacity OPKAAR

Aktivita 2.1 Dodávka fotoaparátu

Aktivita 2.2 Dodávka laptopu

VÝSTUP 3 Vytvořeny obchodní kontakty

Aktivita 3.1 Organizace B2B webináře

VÝSTUP 4 Závěrečná zpráva je vypracována

Aktivita 4.1 Zpracování závěrečné zprávy

5. Postup realizace projektu

Záměru a cílů projektu „Seznámení s dovednostmi a příležitostmi pro malé a střední podniky pro rozvoj obchodu“ bude dosaženo pomocí čtyř výstupů, které budou splněny prostřednictvím realizace následujících pěti aktivit, které popisují jednotlivé kroky a metody pro dosažení uvedených výstupů a jednotlivých cílů projektu.

VÝSTUP 1 Projektový tým seznámen s potřebami OPKAAR

Aktivita 1.1 Služební cesta do Batumi

Dva zástupci realizačního týmu ihned po zahájení projektu uskuteční týdenní služební cestu do hlavního města Adžarské autonomní republiky, Batumi. Cílem bude setkání s příjemcem projektu, Obchodní a průmyslovou komorou Adžarské autonomní republiky (OPKAAR). Na úvodním jednání představitelé realizačního týmu seznámí příjemce projektu s plánovanými aktivitami v rámci projektu a jejich výstupy. Bude vytvořen přímý a pravidelný způsob komunikace mezi realizátorem a příjemcem spolu s určením kontaktních osob pro budoucí komunikaci.

Poté se představitelé realizačního týmu detailněji seznámí s problémy a potřebami, které OPKAAR, její členové, malé a střední podniky (MSP) a veřejnost mají. Dále s nejčastějšími otázkami a tématy, které je zajímají z hlediska rozvoje podnikání na území Adžarské autonomní republiky. Na základě těchto vstupních informací bude možné identifikovat potřebné vstupy pro předání českého know-how v oblasti rozvoje podnikání a MSP se zaměřením na rozvoj e-commerce.

Realizační tým má bohaté české i zahraniční zkušenosti v rozvojových zemích (například Kosovo či Bosna a Hercegovina) při realizaci projektů v oblasti zakládání a rozvoje nových i existujících malých, středních i velkých firem, investic, vytváření business plánů včetně zkušeností s digitalizací podnikání. Uvedené zkušenosti přispějí k efektivní identifikaci problémů, se kterými se potýká příjemce projektu, a zvláště pak umožní navržení efektivních řešení pro jejich překonání s cílem rozvoje podnikatelského prostředí a implementace moderních metod podnikání.

VÝSTUP 2 Posíleny materiální kapacity OPKAAR

Aktivita 2.1 Dodávka fotoaparátu

V průběhu služební cesty členů realizačního týmu do Batumi (viz výše aktivita 1.1) bude nakoupen a předán fotoaparát pro materiální potřeby OPKAAR. Fotoaparát bude nakoupen za pořizovací cenu minimálně 24.804,- Kč. Pořízené technické vybavení bude splňovat standardní parametry obvyklé pro uvedenou cenovou kategorii. Eventuálně bude upřesněno představiteli OPKAAR.

Fotoaparát bude předán představitelům OPKAAR. Předání bude stvrzeno předávacím protokolem podepsaným zástupcem realizačního týmu a představitelům OPKAAR.

Aktivita 2.2 Dodávka laptopu

V průběhu služební cesty členů realizačního týmu do Batumi (viz výše aktivita 1.1) bude nakoupen a předán laptop pro materiální potřeby OPKAAR. Laptop bude nakoupen za pořizovací cenu minimálně 35.434,- Kč. Pořízené technické vybavení bude splňovat standardní parametry obvyklé pro uvedenou cenovou kategorii. Eventuálně bude upřesněno představiteli OPKAAR.

Laptop bude předán představitelům OPKAAR. Předání bude stvrzeno předávacím protokolem podepsaným zástupcem realizačního týmu a představitelům OPKAAR.

VÝSTUP 3 Vytvořeny obchodní kontakty

Aktivita 3.1 Organizace B2B webináře

Členové realizačního týmu ve spolupráci s OPKAAR zorganizují B2B webinář. Tématem B2B webinářem bude výměna českých zkušeností a know-how v oblasti rozvoje podnikatelského prostředí. Tématem bude rovněž možné navázání podnikatelské spolupráce mezi českými a gruzínskými subjekty, tedy navázání konkrétních obchodních kontaktů a partnerství mezi podnikateli. Dalšími tématy B2B webináře budou oblasti digitalizace podnikání a moderních automatizovaných technologií komunikace včetně nástrojů umělé inteligence.

Kromě českých a gruzínských malých a středních podnikatelů, příjemce projektu (OPKAAR) a členů realizačního týmu se B2B webináře zúčastní představitelé Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky a Hospodářské komory České republiky. Pozvání budou i představitelé českého Zastupitelského úřadu v Tbilisi.

Realizační tým disponuje bohatými zkušenostmi s pořádáním odborných seminářů, workshopů, webinářů, B2B setkání a závěrečných prezentací včetně přímých zkušeností z rozvojových zemí (například Kosovo či Bosna a Hercegovina).

V loňské roce členové realizačního týmu úspěšně realizovali projekt „Zlepšení služeb malých a středních podniků za využití moderních technologií automatizované komunikace“. V rámci daného projektu byly zorganizovány tři regionální semináře (v Sarajevu, Mostaru a Banja Luce) pro malé a střední podnikatele v Bosně a Hercegovině. Tématem seminářů bylo využití moderních automatizovaných komunikačních technologií pro rozvoj malých a středních podniků.

Podrobněji o tomto projektu viz:

<https://www.youtube.com/watch?v=7SoNRjo9sag>

Fotogalerie z jednotlivých seminářů

V roce 2018 členové realizačního týmu realizovali projekt „Pomoc při rozvoji malých a středních podniků v Bosně a Hercegovině“. V rámci tohoto projektu byl organizován seminář na téma vytváření podnikatelských plánů a možností čerpání evropských fondů v Bosně a Hercegovině, kterého se zúčastnilo přibližně 40 zástupců bosenských malých a středních podniků.

Podrobněji o tomto projektu viz:

<https://www.businessinfo.cz/clanky/projekty-programu-aid-for-trade-realizovane-v-roce-2018/#bih>

Fotogalerie ze závěrečné prezentace



Představitelé realizačního týmu realizovali v průběhu roku 2017 projekt „Pomoc při vytváření business plánů pro malé a střední podniky v Kosovu“. V rámci tohoto projektu byla organizována závěrečná prezentace projektu pro více než 70 zástupců kosovské státní a podnikatelské sféry.

Podrobněji o tomto projektu viz:

https://www.mzv.cz/pristina/cz/rozvojova_spoluprace/cesky_projekt_aid_for_trade_2017.html

Fotogalerie ze závěrečné prezentace



Úspěšným příkladem byl i seminář na téma „Analýza potenciálu a připravenosti pro využití lesní biomasy pro výrobu energie“ uspořádaný v prosinci 2016 v Bosně a Hercegovině. Semináře se zúčastnili mimo jiné i představitelé Zastupitelského úřadu České republiky v Sarajevu a bosenských municipalit z obou místních entit.

Fotogalerie ze semináře



Dalším úspěšným příkladem, je realizace workshopu v rámci projektu Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky Aid for Trade „Pomoc při vytváření postupů a regulatorního rámce výroby energie z dřevní biomasy“, který byl implementován v rámci oficiální Zahraniční rozvojové spolupráce České republiky s Bosnou a Hercegovinou.

Podrobněji o tomto projektu viz:

<http://www.geotest.ba/okrugli-stol-u-sklopu-projekta-aid-for-trade-2015/>

http://www.mzv.cz/sarajevo/cz/rozvojova_spoluprace/zaverecna_prezentace_projektu_aid_for.html

Fotogalerie z workshopu



Rovněž pozitivním příkladem úspěšné organizace obdobné akce je uskutečněný workshop z května 2014 v rámci projektu Aid for Trade, kterého se zúčastnili představitelé Zastupitelského úřadu v Sarajevu, vládní představitelé Bosny a Hercegoviny, představitelé místních soukromých a státních lesů, nevládní organizace, vzdělávací instituce, a především pak čeští podnikatelé.

Podrobněji o workshopu z roku 2014 viz:

<http://www.geotest.ba/geotest-organizovao-seminar-i-radionicu-o-sumarstvu-i-biomasi/>

Fotogalerie z workshopu



Dané zkušenosti a dlouhodobá přítomnost představitelů realizačního týmu v rozvojových zemích jsou zárukou, že bude organizován profesionální a přínosný B2B webinář jak pro

příjemce (OPKAAR), malé a střední gruzínské a české podnikatelé, tak i pro zadavatele projektu.

Samozřejmostí je zajištění simultánního tlumočení během B2B webináře.

VÝSTUP 4 Závěrečná zpráva je vypracována

Aktivita 4.1 Zpracování závěrečné zprávy

Na závěr projektu po dokončení předchozích aktivit bude zpracována závěrečná sumarizační zpráva, která bude předána jak místním partnerům, tak zadavateli projektu.

6. Personální zajištění realizace projektu

Členové realizačního týmu mají dlouholeté zkušenosti s realizací obdobných projektů na území České republiky a v rozvojových zemích. Celý tým společnosti GEOtest, a.s. realizoval v obdobném složení desítky projektů (včetně programu Aid for Trade) v rozvojových zemích jakou jsou Kosovo, Bosna a Hercegovina či Filipíny. Z hlediska tematické náplně projektu za zmínku stojí především projekty „Zlepšení služeb malých a středních podniků za využití moderních technologií automatizované komunikace“ realizovaný v roce 2021, dále „Pomoc při rozvoji malých a středních podniků v Bosně a Hercegovině“ realizovaný v roce 2018 a „Pomoc při vytváření business plánů pro malé a střední podniky v Kosovu“ realizovaný v roce 2017.

Členové realizačního týmu mají i dlouholeté zkušenosti s realizováním moderních softwarových řešení pro rozvoj malých a středních podniků (např. chatbot, online aplikace pro vytváření podnikatelských plánů, internetové stránky apod.), workshopů, seminářů, B2B webinářů, propagačních kampaní, studijních cest apod.

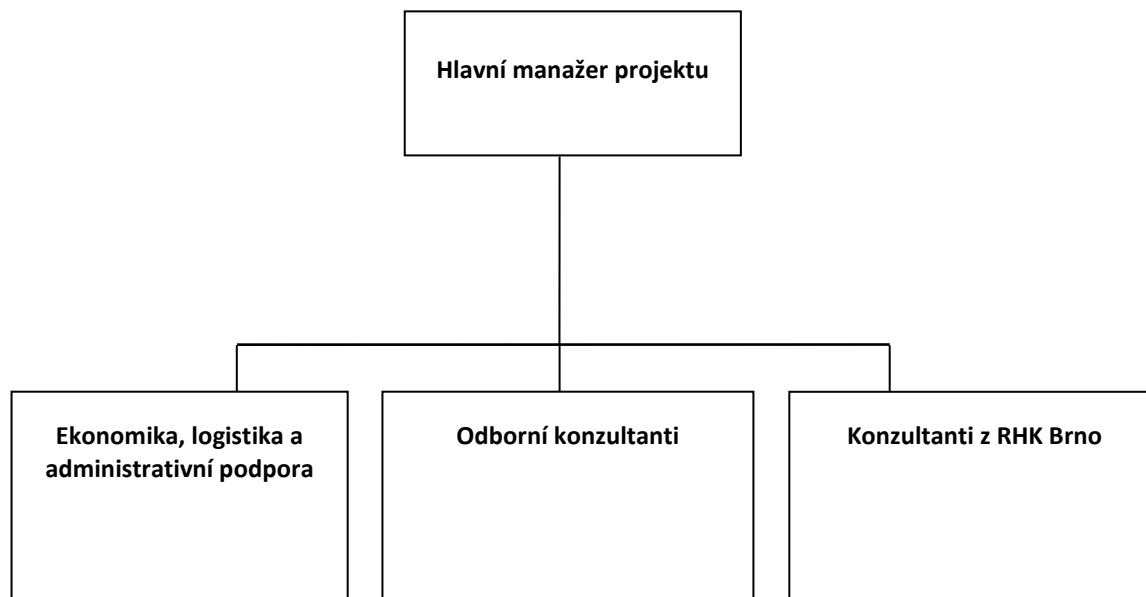
Osvědčený realizační tým doplní představitelé Hospodářské komory České republiky, kteří mají bohaté zkušenosti v oblasti přenosu českého know-how zahraničním partnerům, především pak z rozvojových zemí.

Důležité je podotknout, že realizační tým již má zkušenosti se spoluprací s představiteli obchodních komor v rozvojových zemích. Tyto zkušenosti jsou zárukou kvalitní spolupráce a přenosu českého know-how nezbytných pro rozvoj podnikatelského prostředí (včetně e-commerce) v Adžarské autonomní republice v Gruzii.

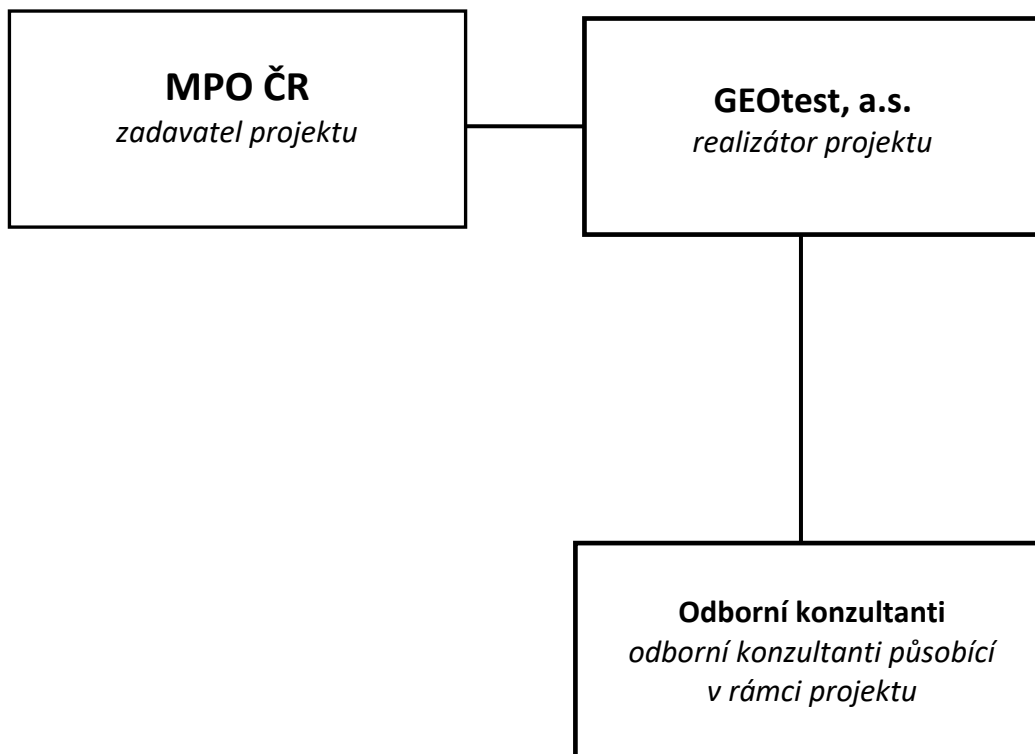
V následující tabulce jsou vyjmenováni členové realizačního týmu s uvedením základních informací. Dále následují schémata Organizační struktura řízení realizačního týmu projektu a Organizační struktura (vazby) projektu.

| | Jméno | Pozice na projektu | Ostatní informace |
|---|--------------|---|---|
| 1 | | Hlavní manažer projektu | Zkušenosti s vedením, ekonomikou, logistikou a administrativní podporou na zahraničních projektech pro různé donory (ČRA, MPO, UNDP, EU a řada dalších) |
| 2 | | Odborný konzultant | Více než 15 let zkušeností s rozvojovými projekty, dlouhodobé zaměření na oblast rozvoje MSP |
| 3 | | Odborný konzultant | Ředitel společnosti GEOtest, a.s., dlouholeté zkušenosti v oblasti rozvoje podnikání |
| 4 | | Odborný konzultant | Vedoucí střediska zahraničních zakázek společnosti GEOtest, a.s. |
| 5 | | Odborný konzultant | Více než 13 let zkušeností s tvorbou, realizací, monitoringem a hodnocením rozvojových projektů |
| 6 | | Odborný konzultant | Ředitel Regionální hospodářské komory Brno |
| 7 | | Odborný konzultant | Odborný pracovník RHK Brno, oddělení zahraničních vztahů |
| 8 | | Ekonomika, logistika a administrativní podpora | Zkušenosti s ekonomikou, logistikou a administrativní podporou na zahraničních projektech pro různé donory (ČRA, MPO, UNDP) |

**Organizační struktura řízení realizačního týmu projektu
„Seznámení s dovednostmi a příležitostmi pro malé a střední podniky pro rozvoj obchodu“**



Organizační struktura (vazby) projektu
„Seznámení s dovednostmi a příležitostmi pro malé a střední podniky pro rozvoj obchodu“



7. Faktory udržitelnosti projektu

Obecně lze konstatovat, že udržitelnost výsledků projektu „Seznámení s dovednostmi a příležitostmi pro malé a střední podniky pro rozvoj obchodu“ je na vysoké úrovni.

Přenos českého know-how v oblasti rozvoje podnikatelského prostředí v Adžarské autonomní republice přispěje k vytvoření nových pracovních a podnikatelských příležitostí především pro začínající a existující malé a střední podniky. Pozitivním faktorem z hlediska udržitelnosti projektu je skutečnost, že podpora podnikatelského prostředí významnou měrou přispěje ke snížení chudoby a nezaměstnanosti v Adžarské autonomní republice.

Udržitelnost projektu bude navíc posílena aktivní participací místních expertů z Obchodní a průmyslové komory Adžarské autonomní republiky (OPKAAR) v rámci implementace projektu.

Systematicky lze zhodnotit faktory udržitelnosti projektu následujícím způsobem dle dílčích hodnocení:

Podpora projektu ze strany příjemce

Příjemce projevuje eminentní zájem o úspěšnou realizaci projektu.

Vlastnictví projektu příjemci

O realizaci projektu požádala gruzínská/adžarská strana. Sám příjemce projektu si uvědomoval a uvědomuje, že momentální stav podnikatelského prostředí a digitalizace malých a středních podniků včetně e-commerce není na dostatečné úrovni.

Sociální a kulturní faktory

Tento konkrétní projekt si nedává za cíl rozsáhlé aktivity, které mají směřovat ke změně klíčových kulturních a sociálních hodnot. Zapojení členů realizačního týmu s bohatými zkušenostmi s implementací projektů v rozvojových zemích zajistí šetrný a ohleduplný přístup, který bude brát v potaz veškeré sociální a kulturní faktory v Adžarské autonomní republice a Gruzii.

Rovný přístup mužů a žen

Pozitivní dopady realizace výstupů projektu se budou týkat všech skupin obyvatelstva, mužů i žen. Projekt už ze své podstaty (rozvoj podnikatelského prostředí) nemůže být diskriminační v otázce pohlaví. Z úspěšné implementace projektu budou mít užitek všichni obyvatelé Adžarské autonomní republiky a Gruzie jako takové bez rozdílu pohlaví.

Vhodná technologie

Předmětem projektu nebude dodávka žádné technologie, ale pouze přenos českého know-how v oblasti rozvoje podnikatelského prostředí.

Dopady na životní prostředí

Projekt nebude primárně zaměřen na ochranu životního prostředí, nicméně se v rámci projektu budou vždy propagovat ekologicky šetrná řešení.

Ekonomická a finanční životaschopnost projektu

Vzhledem k tomu, že součástí projektu nebude dodávka žádných technologií, materiálů ani jiného vybavení, lze projekt z hlediska ekonomické a finanční životaschopnosti považovat za neutrální.

Management a organizace

Projekt bude realizován centralizovaným, dvouúrovňovým a operativním řízením. Bude kladen mimořádný důraz na pravidelnou vzájemnou komunikaci členů realizačního týmu. Proto budou pravidelně konány interní koordinační porady, na kterých bude řešena agenda související s realizací projektu. Všichni členové realizačního týmu odpovědní za dotčené dílčí aktivity tak budou díky tomu informováni o aktivitách svých kolegů a v důsledku toho bude zajištěna vzájemná zastupitelnost. Osvědčený realizační tým doplní zástupci Regionální hospodářské komory Brno, kteří disponují bohatými zkušenostmi s přenosem českého know-how v oblasti rozvoje podnikatelského prostředí pro partnery z rozvojových zemí.

8. Analýza rizik a předpokladů

Na základě dlouholetých zkušeností s projekty obdobného charakteru realizovanými v rozvojových zemích nepředpokládáme žádná rizika při realizaci projektu. Realizátor disponuje dostatečnými kapacitami nezbytnými pro dosažení všech čtyř předpokládaných výstupů realizace projektu.

Rizika do značné míry eliminuje i skutečnost, že se adžarská strana jednoznačně postavila za projekt a je v jejím zájmu projekt realizovat.

Určité riziko představují okolnosti, které realizační tým ani příjemce projektu nemohou ovlivnit. Jedná se například o možnou destabilizaci bezpečnostní situace v Gruzii v souvislosti s možnou válečnou agresí Ruské federace. Takovéto riziko je v zemi trvale přítomno od roku 2008 a je nutné s ním počítat při realizaci projektu. Nicméně vzhledem k tomu, že se jedná o krátkodobý projekt s jasným výstupem, lze považovat dané riziko za poměrně malé.

Riziko do určité míry představuje situace s pandemií koronaviru COVID-19. Dané riziko bude eliminováno vysláním očkovaných/testovaných představitelů realizačního týmu na služební cestu do Batumi.

9. Rozpočet projektu

Program Aid for Trade - Gruzie - "Seznámení s dovednostmi a příležitostmi pro malé a střední podniky pro rozvoj obchodu"

| Rozpočet projektu | Náklady projektu | | | Celkové náklady projektu (v CZK) | Z prostředků ZRS ČR | Z ostatních zdrojů |
|---|------------------|----------|----------------|----------------------------------|---------------------|--------------------|
| | Druh výdajů | Jednotka | Počet jednotek | | | |
| 1. Osobní náklady (mzdové náklady včetně zákonných odvodů na zdravotní a sociální pojištění nebo náklady na experty; každá osoba vlastní řádek, management a experti CV v příloze) | | | | | | |
| 1.1 Management projektu | | | | | | |
| Ing. Jiří Korhon | hod | 225,00 | 360,00 | 81 000,00 | 81 000,00 | 0,00 |
| 1.2 Experti / konzultanti | | | | | | |
| RNDr. Lubomír Klímek, MBA | hod | 180,00 | 360,00 | 64 800,00 | 64 800,00 | 0,00 |
| Mgr. Zdeněk Železný | hod | 150,00 | 340,00 | 51 000,00 | 51 000,00 | 0,00 |
| Ing. Blanka Křivánková, Ph.D. | hod | 150,00 | 340,00 | 51 000,00 | 51 000,00 | 0,00 |
| Ing. Jitka Kočířová | hod | 150,00 | 340,00 | 51 000,00 | 51 000,00 | 0,00 |
| | hod | | | 0,00 | | 0,00 |
| | hod | | | 0,00 | | 0,00 |
| | | | | 0,00 | | 0,00 |
| 1.3 Administrativní/pomocný personál | | | | | | |
| Osobní náklady - mezisoučet | | | | 298 800,00 | 298 800,00 | 0,00 |
| 2. Cestovní náklady | | | | | | |
| 2.1 Mezinárodní cestovné | letenka | 3,00 | 10 000,00 | 30 000,00 | 30 000,00 | 0,00 |
| 2.2 Místní doprava (taxi) | celek | 1,00 | 3 500,00 | 3 500,00 | 3 500,00 | 0,00 |
| 2.3 Náklady na provoz vozidla | km | | | 0,00 | | 0,00 |
| 2.4 Náklady na provoz vozidla (po ČR) | km | | | 0,00 | | 0,00 |
| 2.5 Ubytování v Gruzii (2 pokoje 4 noci) | noc | 12,00 | 1 250,00 | 15 000,00 | 15 000,00 | 0,00 |
| 2.6 Zdravotní příprava (očkování, léky, bezpečnostní školení) | celek | | | 0,00 | | 0,00 |
| 2.7 Cestovní pojištění | den | 15,00 | 70,00 | 1 050,00 | 1 050,00 | 0,00 |
| 2.8 Ostatní | kus | | | 0,00 | | 0,00 |
| 2.9 Diety a kapesné (dle aktuálního znění vyhlášky MF ČR o základních sazbách stravného v cizí měně) = 2 osoba z ČR v Gruzii 5 dnů = 10 dnů - 40 EUR + 20 % kapesné = 48 EUR/den | den | 10,00 | 1 200,00 | 12 000,00 | 12 000,00 | 0,00 |
| Cestovní náklady - mezisoučet | | | | 61 550,00 | 61 550,00 | 0,00 |
| 3. Vybavení a dodávky zboží (pouze plně pro účely projektu, vše nutno specifikovat) | | | | | | |
| 3.1 Dlouhodobý nehmotný majetek (software, nehmotné výsledky výzkumu, ocenitelná práva apod.) | | | | 0,00 | | 0,00 |
| 3.2 Dlouhodobý hmotný majetek (pozemky, stavby, movité věci (doba použitelnosti > 1 rok), základní stádo, tažná zvířata apod.) | | | | 0,00 | | 0,00 |
| 3.3 Odpisy | | | | 0,00 | | 0,00 |
| 3.4 Zásoby, materiál | celek | | | 0,00 | | 0,00 |
| 3.5 Energie | | | | 0,00 | | 0,00 |
| 3.6 Ostatní vybavení (nutno specifikovat) | | | | 0,00 | | 0,00 |
| Vybavení a dodávky zboží - mezisoučet | | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 4. Přímé náklady v místě realizace (pouze plně sloužící pro účely projektu - nutno prokázat účetními doklady) | | | | | | |
| 4.1 Pronájem nemovitostí | měsíc | | | | | 0,00 |
| 4.2 Služby související s pronájemem nemovitostí (telefon/internet, topení, voda, ostraha, drobné opravy) | měsíc | | | | | 0,00 |
| 4.3 Drobný materiál (př. kancelářské potřeby) | měsíc | | | | | 0,00 |
| 4.5 Ostatní přímé náklady v místě realizace (nutno specifikovat) | měsíc | | | | | 0,00 |
| Přímé náklady v místě realizace - mezisoučet | | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 5. Subdodávky (služby plně zajištěné externí dodávkou) | | | | | | |
| 5.1 Odborné externí služby a konzultace (Mgr. Kasum, Mgr. Hrdlička a Mgr. Absolon, Ph.D.) | celek | 1,00 | 300 000,00 | 300 000,00 | 300 000,00 | 0,00 |
| 5.2 Nákup fotoaparátu a laptopu - specifikace dle ZD | celek | 1,00 | 60 000,00 | 60 000,00 | 60 000,00 | 0,00 |
| 5.3 Telefony (mobilní i pevné linky) v ČR i Gruzii | celek | 1,00 | 7 500,00 | 7 500,00 | 7 500,00 | 0,00 |
| 5.4 Kopírování, reprodukční práce | celek | | | 0,00 | | 0,00 |
| 5.5 Tlumočení a překlady | celek | | | 0,00 | | 0,00 |
| Subdodávky - mezisoučet | | | | 367 500,00 | 367 500,00 | 0,00 |
| 6. Přímá podpora cílovým skupinám | | | | | | |
| 6.1 Letenky | letenka | | | 0,00 | | 0,00 |
| 6.2 Ubytování v ČR | noc | | | 0,00 | | 0,00 |
| 6.3 Diety | celek | | | 0,00 | | 0,00 |
| Přímá podpora cílovým skupinám - mezisoučet | | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 7. Ostatní uznatelné přímé náklady projektu | | | | | | |
| 7.1 Ostatní přímé náklady (nutno specifikovat) | | | | | | |
| Ostatní - mezisoučet | | | | | | |
| 8. Přímé náklady projektu celkem (1-7) | | | | 727 850,00 | 727 850,00 | 0,00 |

| | | | | | | |
|--|--|--|--|------------|------------|------|
| | | | | | | |
| 9. Administrativní (nepřímé) náklady (maximálně 1% z 8. Přímé náklady projektu celkem) (není nutné prokazovat účetními doklady) | | | | 7 100,00 | 7 100,00 | 0,00 |
| 10. Celkové oprávněné náklady (8+9) | | | | 734 950,00 | 734 950,00 | 0,00 |
| 11. Vklady in-kind (vklady v naturáliích, neuznatelné) | | | | | | |
| | | | | | | |
| Vklady in-kind - mezisoučet | | | | | | |
| Počet hodin práce týmu: | | | | | | |
| | | | | 855,00 | | |
| Celková cena nabídky = cena bez DPH = cena s DPH, sazba DPH je 0%. | | | | | | |

10. Časový harmonogram aktivit projektu

| <i>Předpokládaný kalendářní měsíc/rok</i> | <i>05/2022</i> | <i>06/2022</i> | <i>07/2022</i> | <i>08/2022</i> | <i>09/2022</i> | <i>10/2022</i> |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Aktivity/měsíce od zahájení projektu <i>(dle tabulky výstupů a finančního rámce)</i> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Řízení projektu | | | | | | |
| CÍL – Hlavním cílem projektu je seznámit malé a střední podniky s novými postupy a dovednostmi v zájmu posílení rozvoje obchodu a zkvalitnění a rozšíření služeb OPKAAR. | | | | | | |
| VÝSTUP 1 – Projektový tým seznámen s potřebami OPKAAR | | | | | | |
| Aktivita 1.1 Služební cesta do Batumi | | | | | | |
| VÝSTUP 2 – Posíleny materiální kapacity OPKAAR | | | | | | |
| Aktivita 2.1 Dodávka fotoaparátu | | | | | | |
| Aktivita 2.2 Dodávka laptopu | | | | | | |
| VÝSTUP 3 – Vytvořeny obchodní kontakty | | | | | | |
| Aktivita 3.1 Organizace B2B webináře | | | | | | |
| VÝSTUP 4 – Závěrečná zpráva je vypracována | | | | | | |
| Aktivita 4.1 Zpracování závěrečné zprávy | | | | | | |