

**Příloha č. 1 - Dodatku č. 1 ke smlouvě o realizaci projektu
zahraniční rozvojové spolupráce č. 100/24**

**STRUČNÁ CHARAKTERISTIKA PROJEKTU ZAHRANIČNÍ ROZVOJOVÉ
SPOLUPRÁCE**

Gruzie - „Podpora obchodu s lískovými oříšky“

1) popis výchozího stavu

Kontext partnerské země ve vztahu k dané problematice je načrtnut přímo v zadávací dokumentaci, kde je k situace v partnerské zemi ZRS uvedeno následující: „Obchod s lískovými oříšky tvoří jednu z významných součástí celkového zahraničního obchodu Gruzie, která si navíc již vybudovala dobré jméno i na trhu EU. Tento obchod je však většinou realizován prostřednictvím zahraničních zprostředkovatelů. GHGA se snaží hledat řešení a pomáhá cca 34 000 svých členů (farmářů pěstujících lískové oříšky) zejména s možnostmi hledat a nacházet přímá spojení na finální odběratele na trhu v EU, zlepšovat kvalitu a produkovat množství oříšků atp. Ideálním cílem je nalézt řešení, které by bylo využitelné i pro další gruzínské vývozce možných perspektivních exportních komodit. Gruzínská strana v tomto ohledu shání užitečné rady a know-how u odborníků v ČR.“

V návaznosti na již zrealizované projekty s partnerskou stranou, AMSP ČR plně souzní s popsáním kontextem. AMSP ČR na základě svých bohatých zkušeností získaných zejména při realizaci projektů „...a teď česky“ a „Rok venkova“, proto vnímá zaměření tohoto projektu jako vysoce přínosné. Asociace je přesvědčena, že může partnerovi nabídnout cenné poznatky a doporučení pro úspěšný rozvoj zpracovatelského průmyslu v oblasti lískových oříšků, jejich exportu a podpory místních farmářů a zpracovatelů na nové trhy, prostřednictvím vzájemné výměny osvědčených postupů. Cílem AMSP ČR je přispět k posílení exportních možností Gruzie, její lepší integrace na mezinárodní a evropské trhy, a podporovat rozvoj malých a středních podniků. S realizací tohoto projektu chce AMSP ČR dále upevňovat bilaterální spolupráci mezi Českou republikou a Gruzii.

2) definice cílové skupiny, které bude realizace projektu určena, a charakteristika dalších zainteresovaných stran

Projekt se zaměřuje na dvě primární skupiny účastníků:

1) Zaměstnanci GHGA, kteří se budou účastnit realizace projektových aktivit, propagačních dnů v ČR a obchodní cesty vybraných českých firem do Gruzie. Tyto osoby projevují zájem o podporu zpracovatelského sektoru v oblasti lískových oříšků v Gruzii a chtějí si rozšířit znalosti týkající se vstupu na český trh a mezinárodní spolupráce. Zároveň se budou podílet na organizaci zmiňovaných fyzických aktivit a na tvorbě projektových materiálů jako je „Business Policy Guideline“.

2) Pracovníci a zástupci gruzínských farmářů a podnikatelů v oblasti zemědělské produkce a zpracovatelského průmyslu, kteří hledají možnosti, jak posílit své podnikání a vývoz skrze vstup na nový zahraniční trh v České republice. Tato cílová skupina se bude aktivně využívat „Business Policy Guideline“ a vybraní jedinci se budou účastnit/prezentovat v rámci obchodní cesty českých firem do Gruzie.

Mezi další zúčastněné strany patří čeští odborníci, kteří se budou podílet na vypracování kompletního průzkumu trhu v ČR v oblasti obchodu s lískovými oříšky, v případě potřeby poskytovat poradenství a podporovat gruzínského partnera při realizaci projektových aktivit. Dále je možné považovat za zainteresované strany i zástupce dalších českých firem, farem a institucí podporujících export a obchodní rozvoj, kteří by mohli přispět k posílení obchodních vazeb mezi Českou republikou a Gruzii.

3) detailně a jasně formulovaný rozvojový záměr projektu (předpokládaný konečný přínos a efekt pro partnerský stát)

Rozvojovým cílem tohoto projektu, který je součástí programu Aid for Trade, je zvýšit povědomí a schopnosti gruzínských producentů a podniků v oblasti obchodu s lískovými oříšky. Předpokládá se zejména:

- Navýšení znalostí v oblasti, jak se správně seznámit s konkrétním zahraničním trhem a jak o něm získat dostatek ověřených referencí, tj. jaké má tento trh preference (např. pokud jde o kvalitu, požadované množství), jaká jsou přesná očekávání spotřebitelů, jak najít možné spolehlivé obchodní partnery
- Napomoci odstranění dalších možných omezení, tj. jak nastavit fungující komunikační kanály a přímé kontakty se zahraničními obchodními partnery
- Podpora efektivního nastavení těchto vstupů tak, aby napomohli posílení vzájemné obchodní výměny, zvýšení konkurenceschopnosti, v tomto případě při obchodu s lískovými oříšky, a jak tím napomoci zvýšit zaměstnanost, rozvoj a příjmy venkovských oblastí v Gruzii pro boj s chudobou atd.

Projektový plán počítá se třemi hlavními činnostmi, které mají být provedeny za účelem faktické realizace výše uvedeného poradenství, výměny zkušeností a poskytování know-how. Mezi tyto aktivity patří vypracování kompletního průzkumu trhu v ČR v oblasti obchodu s lískovými oříšky, dále příprava a podepsání písemné smlouvy mezi AMSP ČR a GHGA, na jejímž základě GHGA kompletně zrealizuje 2 akce „Georgian Hazelnut Promotion Days“ v ČR a 3denní cestu pro zástupce vybraných českých firem do Gruzie, a nakonec vytvoření podkladových materiálů a rad skrze „Business Policy Guideline“ pro gruzínské farmáře.

Veškeré obsahy těchto aktivit se dotknou vedle výše uvedených témat také dalších oblastí a pomohou tak seznámit gruzínské partnery s různými možnostmi a potenciálem vstupu gruzínských exportérů na český trh, jakož i s praktickými zkušenostmi ČR v této oblasti. Rozvojový záměr se dle našeho názoru vedle již výše uvedeného zásadním způsobem dotýká i problematiky celkové podpory a vytvoření příznivějšího podnikatelského klimatu v Gruzii v širším kontextu. To by mělo být i konečným přínosem a efektem pro partnerský stát.

4) stručně definované cíle a výstupy projektu (způsob či postup jejich dosažení)

Hlavním cílem předkládané nabídky a projektového záměru je na příkladu České republiky ukázat správné postupy při průzkumu zahraničního trhu při hledání přímého spojení na konečné odběratele a popsat další souvislosti nezbytné pro udržitelný rozvoj vzájemně výhodného zahraničního obchodu.

Prvním výstupem tohoto projektu lze označit vypracování kompletního průzkumu trhu ČR v oblasti obchodu s lískovými oříšky. Dalšími dvěma projektovými výstupy bude realizace dvou fyzických aktivit organizovaných gruzínským partnerem, a to „Georgian Hazelnut Promotion Days“ v ČR a 3denní cesta pro zástupce vybraných českých firem do Gruzie, na základě platné podepsané smlouvy mezi AMSP ČR a GHGA. Posledním výstupem projektu bude tzv. „Business Policy Guideline“, jakožto materiál vypracovaný gruzínským partnerem na podporu exportu gruzínských farmářů. Průzkum trhu a podkladový studijní materiál budou vypracovány v anglickém a českém jazyce.

Celkově projekt nabízí značný potenciál pro posílení exportu lísko-oříškových producentů z Gruzie, rozvoj tamního zpracovatelského a podnikatelského sektoru v oblasti zemědělství a zlepšení mezinárodní obchodní spolupráce. Výše uvedených cílů a výstupů bude dosaženo zejména prostřednictvím 3 hlavních aktivit projektu, které jsou podrobně popsány níže.

5) navrhovaný postup realizace projektu (jednotlivé kroky a metody, které zajistí dosažení výstupů a cílů projektu, popis dílčích realizačních etap)

Návrh implementace tohoto projektu byl vypracován s cílem splnit všechny požadavky a kritéria stanovená

v zadávací dokumentaci tohoto tendru. Tento plán vychází z bohatých zkušeností, které Asociace získala během realizace předchozích projektů v rámci programu Zahraniční rozvojové spolupráce, Aid for Trade. Během posledních osmi let Asociace úspěšně zrealizovala již 15 projektů v rámci ZRS.

Pro zajištění a naplnění priorit a představ zahraniční partnerské organizace z Gruzie budou s ní samotná východiska implementace projektu konzultována již ve velice počáteční fázi. V této chvíli se předpokládá, že projekt bude realizován v několika etapách, jejichž detaily budou opětovně projednány a schváleny gruzínskou partnerskou organizací před započítím implementace. AMSP ČR je přesvědčena, že takto pečlivá a detailní příprava na realizaci projektu je klíčová pro jeho úspěšné dokončení a dosažení stanovených cílů. Tímto způsobem bude zaručeno, že projekt plně odpovídá požadavkům a kritériím uvedeným v zadávací dokumentaci a zároveň bude zcela v souladu s představami a prioritami zahraniční partnerské organizace.

Následující komplexní plán implementace projektu reflektuje promyšlené kroky a aktivity, které jsou klíčové pro dosažení stanovených cílů a naplnění očekávání zahraniční partnerské organizace z Gruzie. Podrobnější popis jednotlivých fází a aktivit je následující:

1. Vypracování kompletního průzkumu trhu v ČR v oblasti obchodu s lískovými oříšky v českém a anglickém jazyce

V rámci této aktivity se bude jednat o vypracování kompletního průzkumu trhu v ČR, a to konkrétně v oblasti obchodu s lískovými oříšky. Vypracování průzkumu trhu v ČR bude provedeno s důrazem na specifické požadavky gruzínského partnera tak, aby byla zajištěna vysoká úroveň přizpůsobení a komplexnosti služby. V rámci této aktivity bude AMSP ČR pracovat s vybranými odborníky na trh s lískovými oříšky a bude pracovat v úzké spolupráci s partnerem, aby byly zahrnuty všechny klíčové aspekty a požadavky relevantní pro dané tržní prostředí.

Průzkum trhu v ČR bude obsahovat minimálně tyto kapitoly:

- historická obchodní data mezi ČR a Gruzii
- analýza obchodních trendů, překážek, norem, předpisů řídících trh, standardů atd.
- identifikace a označení klíčových spotřebitelů na českém trhu s lískovými oříšky
- přehled objemu zahraničního obchodu lískových oříšků za poslední 3 roky
- ověření možné spotřeby lískových oříšků v ČR a odhad trendu jejího růstu pro období příštích 3–5 let
- aktuálně hlavní dodavatelé a návrh, jak se může Gruzie zapojit
- představa o budoucích požadavcích a spotřebě v ČR na základě uskutečněných rozhovorů se spotřebiteli
- trendy vývoje požadavků a spotřeby lískových oříšků v ČR do budoucna

Průzkum trhu bude vypracován v českém a anglickém jazyce.

Termín realizace:

do 11/2024.

2. Příprava a podepsání písemné smlouvy mezi AMSP ČR a GHGA, na jejímž základě GHGA kompletně zrealizuje 2 akce „Georgian Hazelnut Promotion Days“ v ČR a „Tří denní cestu pro zástupce vybraných českých firem do Gruzie“ ve spolupráci s AMSP ČR

Další průběh realizace projektu se bude skládat z realizací dvou fyzických aktivit a bude upraven v písemné smlouvě mezi realizátorem a Georgian Hazelnut Growers Association (GHGA). GHGA bude moci na základě této smlouvy fakturovat své osobní náklady maximálně do výše 196 800,- Kč českému realizátorovi, který je oprávněn tyto náklady vzniklé GHGA v souvislosti s realizací projektu přefakturovat zadavateli a ten je realizátorovi uhradí z rozpočtu projektu.

V písemné smlouvě mezi GHGA a českým realizátorem bude dále výslovně uvedeno, že GHGA kompletně zorganizuje následující dvě akce:

a. „Georgian Hazelnut Promotion Days“ v ČR

Tato akce bude uspořádána ve formě „Dnů propagace gruzínských lískových oříšků“ v České republice. GHGA jakožto iniciátor projektu projevil zájem kompletně zajistit organizaci této aktivity, a proto veškeré detaily akce, jako například počet dní, místo konání, počet účastníků, propagace apod. budou definovány partnerskou organizací GHGA dle jejich vlastních požadavků a přání. AMSP ČR pro tuto akci vytipuje co nejvíce možných zájemců (firem, podnikatelů, obchodníků atp.), kteří mají o obor lískových oříšků a o obchodní spolupráci s gruzínskými partnery zájem a vyzve je k návštěvě této akce, tedy pomůže gruzínskému partnerovi s propagací na české straně.

Tato aktivita je předpokládána v hodnotě maximálně do výše 123 000,- Kč. Tyto náklady bude moci GHGA fakturovat AMSP ČR jakožto realizátorovi na české straně. AMSP ČR je dále oprávněna tyto náklady přefakturovat dále zadavateli, MPO, a ten je realizátorovi uhradí z rozpočtu projektu.

b. Cca tří denní cestu pro zástupce 3–4 českých firem do Gruzie

Obdobně jako v případě první fyzické aktivity, i tato akce bude zrealizována gruzínským partnerem GHGA, dle přání iniciátora projektu. AMSP ČR předpokládá, že cesta bude uspořádána formou návštěv na vybrané gruzínské lísko-oříškové farmy a/nebo návštěv zpracovatelských firem pro lískové oříšky v Gruzii. Na místě bude mít česká delegace možnost navštívit příslušné farmáře a seznámit se s konkrétními farmami produkujícími lískové oříšky, se způsoby zpracování, s kvalitou, produkovaným množstvím atd.

Cesty se budou účastnit zástupci 3–4 vybraných českých firem a 1 zástupce AMSP ČR, v počtu max. 5 osob. Mezi vybranými českými firmami se předpokládají zástupci relevantních producentů/farem/zpracovatelů lískových oříšků či obdobné vybrané organizace, které jsou pro účely projektu nanejvýše relevantní. AMSP ČR pro tuto akci vytipuje 3-4 české zástupce, kteří budou předem představeni gruzínskému partnerovi ke schválení.

Veškeré detaily akce, jako například počet dní, místo konání, počet návštěv, propagace apod. budou definovány partnerskou organizací GHGA dle jejich vlastních požadavků a přání.

Tato aktivita je předpokládána v hodnotě v hodnotě maximálně do výše 196 800,- Kč. Tyto náklady bude moci GHGA fakturovat AMSP ČR jakožto realizátorovi na české straně. AMSP ČR je dále oprávněna tyto náklady přefakturovat dále zadavateli, MPO, a ten je realizátorovi uhradí z rozpočtu projektu.

Termín realizace:

do 08/2025

3. Tvorba podkladových materiálů a rad skrze „Business Policy Guideline“ pro gruzínské farmáře a uzavření projektu

Závěrečnou fází projektu bude vypracování „Business Policy Guideline“ ze strany GHGA, která bude shromažďovat informace získané během dříve realizovaných aktivit a bude sloužit jako manuál pro gruzínské farmáře, kteří budou mít zájem o vývoz své produkce do zahraničí. GHGA využije veškeré získané informace, podklady a rady získané v průběhu realizace projektu pro vypracování tohoto materiálu. Tento materiál bude sloužit jako vodítko/manuál pro gruzínské farmáře, kteří budou mít zájem o vývoz své produkce do zahraničí.

V průběhu projektu bude dále ze strany AMSP ČR uskutečněno monitorování jednotlivých aktivit a sběr dat o dosažených výsledcích, a to skrze hodnotící dotazníky účastníků obou fyzických aktivit, tj. účastníků gruzínské strany po uskutečnění „Georgian Hazelnut Promotion Days“ a účastníků české strany po uskutečnění návštěvy v Gruzii. Výsledky těchto dotazníků budou součástí závěrečné zprávy projektu, zahrnující zhodnocení úspěšnosti jednotlivých aktivit.

AMSP ČR předpokládá, že na konci projektového období proběhne také diskuse s gruzínským partnerem ohledně možností budoucí spolupráce a rozvoje dalších společných aktivit.

Termín realizace:

do 09/2025

Výše uvedený detailní plán implementace zohledňuje potřeby, očekávání a cíle jak gruzínské, tak české strany a poskytuje jasnou a strukturovanou cestu k dosažení úspěchu projektu.

Termíny realizace a předpokládaný harmonogram jednotlivých aktivit je podrobněji rozepsán a naplánován v Časovém harmonogramu aktivit projektu (Gantt chart – viz níže).

6) personální zajištění realizace projektu (tj. složení realizačního týmu, role a kvalifikační předpoklady jednotlivých členů, jejich praktické zkušenosti, jazykové znalosti)

Pro zajištění kvalitní realizace předmětné veřejné zakázky malého rozsahu se předpokládá sestavení projektového týmu složeného ze zkušených specialistů. Členové projektového týmu budou odborníci na jednotlivé oblasti, které bude nutné pro realizaci plánovaných aktivit a zajištění výstupů projektu zabezpečit. Projektový tým bude ve vzájemné spolupráci zajišťovat zejména, nikoliv však výlučně, následující činnosti:

- Celkové řízení projektu a koordinace jednotlivých projektových kroků,
- Koordinace spolupráce mezi partnerskými organizacemi a zajištění plynulé komunikace,
- Finanční řízení rozpočtu projektu a jeho jednotlivých položek,
- Administrativní podpora zahraničního partnera,
- Zajištění tvorby průzkumu trhu lískových oříšků v ČR,
- Spolupráce a podpora gruzínského partnera při organizaci Dnů propagace lískových oříšků v ČR

a k organizaci cesty české delegace do Gruzie

- Spolupráce a podpora gruzínského partnera při tvorbě návodného manuálu pro gruzínské farmáře
- Archivování všech projektových dokumentů a zpráv,
- Grafické práce související s publicitou projektu dovnitř organizací (informování členské základny i představenstva) i navenek, tj. pro veřejnost, zveřejňování novinek o projektu na webových stránkách Asociace, sociálních sítích atd.

Projektový tým bude disponovat dostatečnou personální kapacitou, pokud možno s prolínající se vzájemnou zastupitelností tak, aby v případě náhlého odstoupení některého z členů realizačního týmu /z důvodů vyšší moci či jiných nepředvídatelných okolností/ byla zachována kontinuita realizace celého projektu. Předpokládá se, že členové projektového týmu budou na realizaci projektu pracovat jednak v rámci svých stávajících pracovních smluv či alternativně budou se AMSP ČR spolupracovat na základě dohod o pracích konaných mimo pracovní poměr, a to v souladu s platnou národní legislativou, tedy na bázi pracovní-právního vztahu. Realizátor si vyhrazuje právo na změnu ve struktuře složení projektového týmu, stejně jako ve formě vzájemného pracovní-právního vztahu.

Organizačně-administrativní zabezpečení

– členka představenstva a generální ředitelka AMSP ČR, senior projektová manažerka

Více než 20 let zkušeností v pozici generální ředitelky Asociace. Vynikající komunikační dovednosti, public relations, pravidelné vystupování v českých masmédiích a poskytování rozhovorů a názorů na různé celospolečenské otázky týkající se malých a středních podniků. Expert s širokou odborností v oblasti malých a středních podniků se zkušenostmi v oblasti řízení a koordinace projektů na lokální i mezinárodní úrovni v rámci obou druhů financování – soukromého i veřejného. Zkušenosti s vedením rozsáhlých projektových týmů. Praktické zkušenosti s realizací všech dosavadních projektů AMSP ČR realizovaných v rámci programu Aid for Trade.

– Místopředsedkyně představenstva AMSP ČR

Vystudovala ekonomii na VUT v Brně a na doktorátu pracovala na prestižních zahraničních univerzitách ve Velké Británii a Dánsku. Dlouhodobě manažersky působí v oblasti autoprůmyslu, přesného strojírenství a nanotechnologií. Profesně se specializuje na oblast zahraničního obchodu a strategie ve skupině exportně zaměřených firem (s mateřskou společností AUDACIO). Přednáší na Vysoké škole finanční a správní, kde založila též anglický studijní program se zaměřením na mezinárodní obchod. Institucionálně se věnuje sektoru malých a středních firem, je místopředsedkyní představenstva AMSP ČR a připomínkuje ekonomicky zaměřené legislativní návrhy vlády. Zastupuje též Českou republiku v nadaci Eurofound, která je jednou z tripartitních poradních agencí Evropské komise se sídlem v Dublinu. Výborná znalost anglického jazyka.

– Expert/poradce

Vzděláním makroekonomický historik a pedagog, který se od prodeje vlastní vzdělávací společnosti dlouhodobě věnuje pomoci inovativním záměrům a jejich financování. Externí spolupracovník AMSP ČR. Člen vedení agentury CzechInvest, do které nastoupil v roce 2020 na pozici Business development managera inkubátoru ESA BIC. Znalost inkubačního procesu následně využil při zakládání specializovaných programů podpory (inkubátorů) pro AI, Mobility, Kreativní průmysly a další sektory. Mnoho let se věnuje sociálním projektům, zejména na pražském Žižkově, a spoluzaložil charitativní festival ŽižCon. Výborná znalost anglického jazyka.

– Expert/poradce

Více než deset let členem APEK, české Asociace pro elektronickou komerci. Je zodpovědný za přeshraniční obchod a Public Affairs na místní i evropské úrovni a v uplynulých letech se podílel na rozvoji mnoha projektů asociace, včetně rozvoje značky důvěry APEK pro internetové obchody. Poté zahájil vzdělávací programy pro členy APEKu zahrnující různé typy akcí – workshopy, semináře, webináře a konference či e-learning. Pan Svoboda se podílí na tvorbě studií APEK včetně studií evropského trhu, každoroční studie českého e-commerce a dalších odborných studií. Nyní je zodpovědný za Public Affairs, sledování nové legislativy a zastupování APEK v Ecommerce Europe (Evropská Asociace Elektronického Obchodování).

– Manažer pro legislativu

Vystudoval právnickou fakultu (Mgr.) a fakultu veřejné politiky a veřejné správy (PhDr.), manažerské znalosti získal na Central European Management Institute (MBA). Během studií

spoluzaložil studentskou organizaci Ius Infinitum, kde byl jejím prvním předsedou, opakovaně byl zvolen do akademického senátu fakulty právnické ZČU, kde byl i předsedou za studentskou kurii, také působil v akademickém senátu Západočeské univerzity a v kolegiu děkana fakulty právnické. V AMSP ČR působí od roku 2020, kdy nastoupil na pozici manažera pro legislativu, zároveň se ujal funkce místopředsedy legislativní rady MSP, kterou má po administrativní a věcné stránce na starost a uplatňuje tak připomínky k projednávané legislativě. Současně také pedagogicky působí na Národohospodářské fakultě VŠE, kde se v rámci doktorského studia věnuje problematice veřejných financí a zadluženosti států EU.

– Ekonomicko-právní analytik

Senior manažer projektu Silver Business, využívá svých dlouholetých zkušeností z vedení týmů ze státní správy (MPO, EGAP), má analytické a právní zkušenosti z oblasti obchodu, exportu a jeho pojišťování, dále evropského práva, jednotného vnitřního trhu a problematiky MSP. Je garantem projektu Silver Business v AMSP ČR a jakožto seniorní pracovník koordinuje všechny spolupracující subjekty pro oblast seniorních aktivit. Senior manažer projektu je odpovědný za prezentaci projektu cílové skupině a širší veřejnosti, zajišťuje účast na veletržních akcích, konferencích a přednáškách, organizuje kulaté stoly v rámci projektu Silver Business a účastní se všech kulatých stolů, kde účastníky s projektem seznamuje a moderuje debatu. K jeho dalším odpovědnostem patří zajištění příkladů dobré praxe a tvorba obsahu vzdělávacích materiálů. Výborná znalost anglického jazyka.

– odborný pracovník

Senior projektová manažerka se zkušenostmi z praktické implementace mezinárodních projektů v ČR a v zahraničí. Zkušenosti s organizací projektů Aid for Trade z let 2019–2023, a to v osobní i online podobě. Zajištění odborného programu pro zahraniční partnery, včetně jednání a diskuzí s českými protějšky, organizace online školení i zkušenost s on-spot realizací projektu rozvojové spolupráce v rámci programu UN Development Fund v Zambii. Dále aktivní participace na realizaci mezinárodních vzdělávacích projektů v rámci Programu Evropské Komise Erasmus+ se speciálním zaměřením na vzdělávání podnikatelů

a MSP. Komunikační dovednosti – komunikace s cílovými skupinami, psaná, mluvená komunikace se zahraničními partnery, znalost anglického jazyka (slovem i písmem) na úrovni minimálně C1, vynikající organizační dovednosti, praktické zkušenosti s organizací různých školení a tréninků.

– administrativně-organizační pracovník

Projektová manažerka se zkušenostmi z praktické implementace mezinárodních projektů v ČR. Participace na realizaci vzdělávacích projektů zejména v rámci programu ERASMUS+ a Aid for Trade. Vynikající komunikační dovednosti – komunikace s cílovými skupinami, psaná, mluvená komunikace se zahraničními partnery, velmi dobrá znalost anglického jazyka (slovem i písmem) na úrovni minimálně C1 dle společného evropského referenčního rámce. Vynikající organizační dovednosti, praktické zkušenosti s organizací různých školení

a tréninků, včetně programu Aid for Trade od roku 2021.

7) Faktory udržitelnosti výsledků projektu

Trvalá udržitelnost je pro Asociaci zcela klíčovým faktorem, který zohledňuje při všech svých projektech. Zajištění udržitelnosti výsledků tohoto projektu bude věnována odpovídající pozornost. Asociace malých a středních podniků České republiky (AMSP ČR) má vypracovanou vlastní Strategii Udržitelnosti, která je založena na Cílech udržitelného rozvoje stanovených Organizací spojených národů. Téma udržitelného rozvoje a cirkulární ekonomiky je stále více v popředí zájmu nejen nadnárodních společností, ale také se postupně dostává do povědomí v segmentu středně velkých podniků. Díky spolupráci AMSP ČR s velkými komerčními partnery

a předchozím zkušenostem byl vypracován strategický materiál, který reflektuje hlavní cíle spolupráce. Tyto cíle zahrnují: podporu politiky pro rozvoj mikro, malých a středních podniků; podporu místních dodavatelských řetězců a lokálních produktů; podporu a šíření kvalitního technického a odborného vzdělávání; zvyšování ekonomické produktivity prostřednictvím diverzifikace, technologického rozvoje a inovací; a konečně podporu

v rozvoji a adaptaci na digitalizaci. Pro AMSP ČR je důležité, aby její činnost měla smysl nejen pro členy, ale také pro společnost jako celek. Proto identifikovala několik Cílů udržitelného rozvoje (SDGs), ke kterým přispívá svou činností a plánuje dále rozvíjet aktivity v těchto oblastech.

Nabídka na řešení tohoto projektu je v úplném souladu se stanovenou Strategii udržitelnosti Asociace malých

a středních podniků a živnostníků České republiky. Asociace se zavazuje zajistit, že veškeré prostředky vynaložené v rámci projektu povedou k dosažení jeho cílů a zajištění plné spokojenosti partnerské organizace. Kvalitní finanční řízení bude jednou z klíčových aktivit v rámci projektového managementu a dohlížen na něj bude přímo vedení Asociace.

Chceme-li, aby byl projekt úspěšný a udržitelný, je nezbytné, aby obě organizace, jak česká, tak partnerská zahraniční organizace, přistupovaly k projektu s pozitivním postojem. Očekáváme, že pro zahraniční partnerskou organizaci bude tento typ projektu vnímán jako příležitost k získání nových znalostí a poznání fungujících postupů v jiných zemích, s možností jejich aplikace v praxi ve vlastní zemi. Naopak český partner by měl přistupovat

k projektu s cílem prezentovat osvědčené postupy a hledat prvky, které by mohly být přínosné v podmínkách zahraničního partnera. Intenzivní a otevřená komunikace mezi oběma stranami je klíčem k úspěšné realizaci projektu. Je důležité, aby se případné problémy řešily ihned, aniž by byly odkládány na později. Při vzájemné spolupráci a dodržování těchto principů by mělo být dosaženo stanovených cílů bez větších obtíží.

Správný výběr osob na obou stranách bude klíčovým faktorem pro úspěch a udržitelnost projektu. Pro Asociaci je důležité, aby členové pracující na projektu byli zkušení a motivovaní, s pevným závazkem k úspěšnému dokončení projektu. Dále je nezbytné, aby Asociace pečlivě vybrala poradce pro realizaci průzkumu trhu a účastníky pro obchodní cestu do Gruzie.

Na straně zahraniční partnerské organizace je rovněž klíčové pečlivě vybrat osoby, které se budou podílet na implementaci projektu, zejména kvůli vysoké míře participace a přímého zapojení do projektových aktivit. Gruzínský partner by měl mít strategii pro efektivní komunikaci s cílovými skupinami projektu a zajistit jejich motivaci a aktivní zapojení. Účastníci projektu by měli být nejen dostatečně motivovaní, ale také jazykově vybavení pro co největší využití přínosů aktivit. Komunikačním jazykem projektu je angličtina.

8) analýza rizik a předpokladů

Řízení rizik vnímáme jako velice podstatnou součást managementu našich projektů, a proto při jejich řešení vždy takovouto analýzu rizik (ať povinnou či nepovinnou) zpracováváme. V rámci této analýzy je důležité nejdříve vlastní rizika identifikovat, kategorizovat, kvantifikovat, ohodnotit a následně nastavit způsoby jejich řízení, jejich korektivní, nápravná řešení či celkové eliminace a minimalizace negativních dopadů. Analýza rizik je o to více důležitá u projektů, v nichž se setkávají partneři z různých zemí, protože každá organizace může být zvyklá pracovat trochu jiným způsobem. Také hraje důležitou roli skutečnost, že v případě mezinárodních projektů musí komunikace probíhat v cizím jazyce, což může být pro obě strany velice náročné a znamenat možnost vzniku krizových situací plynoucích s případných nedorozumění a komunikačních šumů.

Oblasti rizik, které identifikujeme v souvislosti s realizací tohoto projektu, jsou zejména:

- Rizika personální – nedostatečné personální zabezpečení projektu jak z české strany, tak ze strany gruzínského zahraničního partnera.
- Riziko nedostatečného vyjasnění projektových cílů a celkové koordinace aktivit, kdy obě partnerské strany budou mít problém ztotožnit se s cíli projektu a zájem o realizaci společného projektu bude malý.
- Riziko špatného finančního plánování nákladů v rozpočtu projektu a s tím spojený nesprávný odhad jednotlivých nákladových položek.
- Riziko spojené s nezájmem účastníků obchodní cesty do Gruzie o připravený odborný program: Motivace vyslaných účastníků bude malá a ti nebudou mít zájem po návratu do České republiky navázat na nově vytvořené obchodní vztahy.
- Riziko nedostatečného naplánování jednotlivých projektových aktivit. Zejména fyzických aktivit organizovaných v ČR gruzínským partnerem. Problémy s nalezením vhodného termínu na stranách obou projektových partnerů apod.

- Riziko změn v projektovém týmu na české straně, kdy by mohla být ohrožena plynulá realizace projektu a cílů projektu a riziko spojené se změnou kontaktní osoby či projektového týmu na straně gruzínského partnera.

Abychom výše zmíněným rizikům zabránili nebo je alespoň částečně eliminovali, budou provedeny následující opatření:

- Komunikace se zahraničním partnerem bude intenzivní a častá, intenzivní komunikaci předpokládáme ve všech etapách projektu, nicméně v počáteční fázi bude důležitá zejména pro pochopení cílů projektu a také ujasnění, co od projektu očekává zahraniční partner.
- Ujasnění, kdo bude hlavní kontaktní a komunikační osoba na obou stranách – jak na straně českého partnera, tak na straně zahraničního partnera.
- Proběhne pečlivé definování časového rámce jednotlivých projektových aktivit, který bude konsensuálně odsouhlasen oběma stranami.
- Bude vyžadováno precizní stanovení přesných požadavků gruzínského partnera na profil účastníků studijní cesty do Gruzie tak, aby jejich zaměření odpovídalo potřebám gruzínského partnera a cílům projektu.
- Podpora gruzínského partnera v organizačních aspektech skrze poradenství a poskytování informací na české straně.
- Projektový tým obou partnerů by měl být vzájemně zastupitelný, tzn. osoby, které budou součástí projektového týmu by měly být zastupitelné a také by měly vědět, kdo co má na starost a jaké má která osoba pravomoci a povinnosti. V případě nepředvídatelných a nenadálých událostí převezme aktivity absentující osoby jiná osoba z projektového týmu.

9) Reálně a pravdivě sestavený celkový nákladový rozpočet projektu vč. nákladů uchazeče, strukturovaných podle jednotlivých jím financovaných aktivit, v případě spolufinancování z jeho strany

Popis nákladové položky:		Počet:	Jednotková cena EUR:	Jednotková cena CZK:	Cena celkem CZK:	Cena celkem včetně DPH:
Přímé náklady na zajištění projektových akcí: (i) realizace propagační akce v České republice a (ii) organizace propagačně-kontrakční mise českých firem do Gruzie	"Georgian Hazelnut Promotion Days" Realizace akce "Dny gruzínských lískových oříšků v ČR", Praha (fakturace ze strany GHGA účelně vynaložených nákladů až do této maximální výše spojených s realizací této aktivity)	1		123 000,00 Kč	123 000,00 Kč	148 830,00 Kč
	Cca 3denní cesta pro zástupce 3–4 vybraných českých firem a zástupce AMSP ČR do Gruzie (zajišťuje a související přímé náklady spojené s touto aktivitou až do uvedené maximální výše fakturuje české straně gruzínský partner GHGA)	1		196 800,00 Kč	196 800,00 Kč	238 128,00 Kč
Osobní náklady na realizaci projektu - AMSP ČR a GHGA	Projektovým manažer AMSP ČR	20		5 800,00 Kč	116 000,00 Kč	140 360,00 Kč
	Technický pracovník AMSP ČR	4		4 400,00 Kč	17 600,00 Kč	21 296,00 Kč
	Administrativně-organizační pracovník AMSP ČR	12		3 200,00 Kč	38 400,00 Kč	46 464,00 Kč
	Čeští experti/poradci AMSP ČR	16		7 000,00 Kč	112 000,00 Kč	135 520,00 Kč
	Osobní náklady gruzínského partnera (fakturace GHGA)	1		196 800,00 Kč	196 800,00 Kč	238 128,00 Kč
Přímé náklady:					800 600,00 Kč	968 726,00 Kč
Nepřímé náklady (max. 1 % z celkových přímých nákladů):					6 011,57 Kč	7 274,00 Kč
Celkové náklady:					806 611,57 Kč	976 000,00 Kč

10) Časový harmonogram aktivit projektu

AKTIVITA	Odpovědný partner	2024								2025								
		Květen	Červen	Červenec	Srpen	Září	Říjen	Listopad	Prosinec	Leden	Únor	Březen	Duben	Květen	Červen	Červenec	Srpen	Září
Přípravná/kontrakční fáze, komunikace se všemi zainteresovanými stranami. Stanovení realizačního týmu, rozdělení jednotlivých úkolů, odpovědností a pravomocí, aktualizace věcného a časového rámce realizace celého projektu.	P1																	
Příprava a předložení detailního věcného, časového a finančního harmonogramu, odsouhlasení a potvrzení zahraničním partnerem za partnerský stát, příslušnému zastupitelskému úřadu ČR.	P1																	
Vypracování kompletního průzkumu trhu v ČR v oblasti obchodu s lískovými oříšky v českém a anglickém jazyce.	P1, P2																	
Organizační příprava a realizace akce "Georgian Hazelnut Promotion Days" v České republice..	P1, P2																	
Organizační příprava propagačně-kontrakční mise českých zástupců do Gruzie.	P1, P2																	
Realizace samotné propagačně-kontrakční mise českých zástupců do Gruzie.	P1, P2																	
Tvorba podkladových materiálů a rad skrze „Busi ness Policy Guideline“ pro gruzínské farmáře a společné uzavření projektu.	P1, P2																	
Zpracování a předložení podepsaného předávacího protokolu včetně podrobného vyúčtování použití finančních prostředků.	P1																	
Projektový management včetně komplexního finančního řízení a projektového výkaznictví probíhají transversálně, po celou dobu realizace projektu.	P1																	
Diseminační aktivity, projektových materiálů, studijních materiálů, informování veřejnosti o realizaci v rozsahu daném zadávací dokumentací, PR apod. probíhající po celou dobu realizace projektu.	P1, P2																	

P1 AMSP ČR | Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

P2 GHGA | Georgian Hazelnut Growers Association