

Załącznik Nr 1 do SIWZ, nr 3 do Umowy

SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA (SOPZ)

I. Przedmiot zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest organizacja 2 (dwóch) misji przyjazdowych o charakterze edukacyjnym typu Study Tour dla zagranicznych kontrahentów oraz dziennikarzy w ramach realizacji Branżowych Programów Promocji. Pierwsza z misji zostanie zrealizowana w 2018r., druga w 2019r.

Część IV - Organizacja misji przyjazdowych - branża części samochodowe i lotnicze

Pod pojęciem organizacji Zamawiający rozumie:

1. opracowanie i realizację programu merytorycznego na podstawie założeń przedstawionych przez Zamawiającego
2. zapewnienie lotów w obie strony dla uczestników misji
3. zorganizowanie oraz zapewnienie transportu na terenie Polski
4. zakwaterowanie dla wszystkich uczestników misji
5. zapewnienie wyżywienia w trakcie realizacji programu
6. zapewnienie tłumaczenia podczas misji z języka polskiego na język uczestników misji

II. Realizacja zadania

1. Wykonawca zorganizuje 2 (dwie) misje przyjazdowe Study Tour dla przedsiębiorców oraz dziennikarzy z Chin, USA, Rosji, Australii i Kanady przy założeniu, iż w każdej misji powinno wziąć udział nie mniej niż 7 kontrahentów i nie mniej niż 3 dziennikarzy, a w latach 2018-2019, z każdego ze wskazanych Państw musi przyjechać 3 dziennikarzy i 5 kontrahentów.
2. Misja przyjazdowa na terenie Polski musi obejmować minimum trzy pełne dni.
3. W ramach misji Wykonawca zorganizuje co najmniej:
 - 1) udział uczestników misji w targach o profilu dostosowanym do profili zainteresowań uczestników misji

- 2) udział uczestników misji w spotkaniach B2B z polskimi przedsiębiorcami produkującymi części samochodowe i/lub lotnicze;
 - 3) wizyty w trzech polskich firmach o profilu dostosowanym do profili zainteresowań uczestników misji;
 - 4) wizytę w specjalnej strefie ekonomicznej lub parku technologicznym lub przemysłowym lub stowarzyszeniu producentów. Wizyta powinna obejmować spotkanie z Zarządem oraz w uzgodnieniu z Zarządem spotkanie z firmami, które on rekomenduje. Wykonawca powinien zapewnić, w uzgodnieniu z Zarządem, miejsce i warunki techniczne do przeprowadzenia spotkania oraz poczęstunek – obiad lub kolację dla wszystkich uczestników w restauracji o wysokim standardzie;
 - 5) 1 kolację w restauracji dla uczestników misji z udziałem osób zarządzających czołowymi polskimi firmami reprezentującymi branżę części samochodowych i lotniczych obecnymi na targach; w kolacji powinno brać udział co najmniej 6 przedstawicieli polskich firm z ww. branży oraz 2 przedstawicieli Wykonawcy, pełniącego rolę organizatora.
4. W ramach realizacji tego działania Wykonawca zobowiązany jest do następujących działań organizacyjnych:
- 1) opracowania dokładnego programu misji na bazie wstępnego programu złożonego wraz z ofertą (zgodnego z założeniami przykładowego programu misji stanowiącego załącznik 1. do SOPZ), uwzględniając wskazane elementy programu opisane w pkt. 3. przy czym wykonawca przedstawi program, do akceptacji Zamawiającego w ciągu 10 dni od podpisania umowy.
 - 2) zaproszenia do udziału w misji przedsiębiorców o udowodnionym potencjale do nawiązania kontaktów handlowych i zakupu polskich produktów przemysłu części samochodowych i lotniczych. Dziennikarze zapraszani do udziału w misji muszą reprezentować wydawnictwa branżowe, ogólnokrajowe, telewizję lub największe w danym kraju portale poświęcone o tematyce branżowej. Lista uczestników musi być zaakceptowana każdorazowo przez Zamawiającego. Zamawiający oczekuje

przedstawienia do akceptacji listy uczestników misji złożonej wraz z programem, najpóźniej 30 dni kalendarzowych przed rozpoczęciem misji, prowadzenia bazy uczestników misji zawierającej pełne dane kontaktowe oraz uzyskanie od nich pisemnej zgody na udział w badaniu ewaluacyjnym i monitoringu projektu realizowanego w ramach poddziałania 3.3.2 PO IR; Zamawiający oczekuje również przedstawienia do akceptacji propozycji przedsiębiorców polskich zaproszonych do spotkania z zagranicznymi gośćmi najpóźniej 14 dni kalendarzowych przed rozpoczęciem misji;

- 3) zapewnienia na czas trwania całej misji zakwaterowania w hotelu co najmniej czterogwiazdkowym. W ramach zakwaterowania Wykonawca powinien zapewnić dla wszystkich zakwaterowanych uczestników misji śniadanie i kolację serwowaną w miejscu zakwaterowania lub w restauracji o podobnym standardzie;
- 4) zapewnienie dwudaniowego obiadu w każdym dniu trwania misji w restauracji o wysokim standardzie. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu listę min. 3 restauracji do akceptacji na 10 dni kalendarzowych przed rozpoczęciem misji;
- 5) zakupu biletów lotniczych w dwie strony dla wszystkich uczestników misji;
- 6) zapewnienia usług transportowych dla uczestników misji w postaci samochodu, którym wszyscy uczestnicy misji będą przemieszczać się w trakcie jej trwania. Wykonawca musi dysponować pojazdem o wysokim standardzie, wyposażonym w klimatyzację i miejsce na bagaż, pozwalającym na komfortowy transport uczestników misji. Pojazd musi pozostawać w dyspozycji uczestników misji od momentu ich przyjazdu do momentu ich wyjazdu; (wliczając transfery lotnisko – hotel- lotnisko);
- 7) zapewnienia certyfikowanego tłumacza/tłumaczy z języka polskiego na język uczestników misji. Pod pojęciem „certyfikowanego tłumacza” zamawiający rozumie tłumacza, który legitymuje się certyfikatem potwierdzającym bardzo dobrą znajomość języka;
- 8) zapewnienia opiekuna organizacyjnego misji podczas całego trwania misji;
- 9) zapewnienia opiekuna merytorycznego podczas całego czasu trwania misji;

- 10) zorganizowania podczas każdej misji spotkania B2B z przedsiębiorstwami z Polski. W każdym spotkaniu muszą wziąć udział co najmniej przedstawiciele 12 przedsiębiorców - potencjalnych dostawców dla klientów - uczestników misji. W drugim spotkaniu muszą brać udział inne firmy niż w pierwszym. Przed spotkaniem B2B z uczestnikami misji, dla polskich przedsiębiorców musi być zorganizowane spotkanie informacyjne nt. warunków i kultury biznesu w danym kraju, zapewnienia sali, która umożliwi rozmowy B2B, wyposażonej w niezbędny sprzęt, także audiowizualny oraz kawę, herbatę, soki i drobne ciastka. Po spotkaniu powinien zostać zorganizowany obiad lub kolacja dla wszystkich uczestników spotkania B2B w restauracji. Zamawiający oczekuje przedstawienia do akceptacji propozycji przedsiębiorców polskich zaproszonych do spotkania z zagranicznymi gośćmi najpóźniej 14 dni kalendarzowych przed rozpoczęciem misji, prowadzenia bazy uczestników misji zawierającej pełne dane kontaktowe oraz uzyskanie od nich pisemnej zgody na udział w badaniu ewaluacyjnym i monitoringu projektu realizowanego w ramach poddziałania 3.3.2 PO IR;
- 11) zorganizowania wizyty uczestników misji w 3 polskich przedsiębiorstwach. Przedsiębiorstwa, które odwiedzą uczestnicy, muszą być dopasowane do profilu uczestników oraz reprezentować nowoczesną i dobrze zorganizowaną produkcję/usługi. Propozycja przedsiębiorstw wraz z profilem firm zostanie przedstawiona do akceptacji Zamawiającego ze szczegółowym programem misji 90 dni kalendarzowych przed rozpoczęciem misji
- 12) zorganizowanie pobytu na targach/kongresie poświęconych branży części samochodowe i lotnicze, w tym zakup biletów wstępu, pokrycie innych kosztów związanych z udziałem;
- 13) ubezpieczenia zagranicznych uczestników misji w zakresie kosztów leczenia i nieszczęśliwych wypadków;
- 14) zorganizowania kolacji w restauracji o wysokim standardzie dla uczestników misji z udziałem osób zarządzających czołowymi polskimi firmami z branży części samochodowe i lotnicze obecnymi na targach/kongresie. W kolacji powinno brać

udział co najmniej 6 przedstawicieli kadry zarządzającej z 6-sciu różnych, czołowych polskich firm z branży, 2 przedstawicieli Wykonawcy, pełniącego rolę organizatora (opiekun organizacyjny oraz merytoryczny), tłumacze zapewniający tłumaczenie z języka polskiego na język uczestników misji oraz dwóch przedstawicieli Zamawiającego. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu listę min. 3 restauracji do akceptacji na 10 dni kalendarzowych przed rozpoczęciem misji;

15) zapewnienia oraz przekazania każdemu uczestnikowi wizyty materiałów promocyjno-informacyjnych o Polsce oraz branży części samochodowych i lotniczych w Polsce. Materiały powyższe powinny zawierać:

- a) program wizyty w wersji językowej uczestników misji, telefony kontaktowe do organizatorów,
- b) informacje na temat odwiedzanych instytucji, rozmówców, problematyki spotkań w języku wizyty,
- c) folder polskiej branży części samochodowe i lotnicze zapewniony przez Zamawiającego,
- d) materiały dostarczone przez Zamawiającego w tym upominek w postaci gadżetu, zapewniony przez Zamawiającego.

16) umożliwienia przedstawicielom polskich firm z branży części samochodowe i lotnicze przekazania uczestnikom misji swoich materiałów promocyjnych;

17) zapewnienia dwóm przedstawicielom Zamawiającego udziału we wszystkich wydarzeniach organizowanych w ramach misji, a także ich zakwaterowania, wyżywienia i transportu;

18) zapewnienia dwóm wskazanym przez Zamawiającego przedstawicielom administracji publicznej (organu nadzorującego PAIH) udziału we wszystkich wydarzeniach organizowanych w ramach misji, a także ich zakwaterowania, wyżywienia i transportu;

19) zapewnienia odpowiedniego efektu każdej z misji w postaci minimum jednego artykułu/publikacji/reportażu (w formacie co najmniej pełnej strony A4 + 2 ilustracje)

zamieszczonego przez każdego uczestnika misji - dziennikarza, w przeciągu 6 miesięcy od zakończenia misji;

- 20) przygotowania relacji fotograficznej w ilości 30 zdjęć (rozdzielczość minimum 3200x2400) z każdej misji;
- 21) przygotowania materiału promocyjnego w postaci krótkiego (3-5 min) materiału filmowego (w rozdzielczości FULL HD) zawierającego najciekawsze elementy misji wraz z wypowiedziami uczestników nt. efektów misji. Wypowiedzi uczestników misji muszą zostać przetłumaczone na język polski (napisy);
- 22) przeprowadzenia badania ewaluacyjnego wśród uczestników misji za pomocą ankiety przekazanej przez Zamawiającego.

Załącznik nr 1 do SOPZ – przykładowy program misji



Załącznik nr.1 do SOPZ

Program musi spełniać założenia zawarte w SOPZ.

Celem misji przyjazdowej jest promocja polskiego przemysłu części samochodowych i lotniczych za granicą, a także stworzenie warunków do bezpośredniego kontaktu z polskimi przedsiębiorcami, które doprowadzić powinny do nawiązania współpracy gospodarczej.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu SA zakłada działania, które w sposób spójny i wyczerpujący zaprezentują uczestnikom misji polski przemysł części samochodowych i lotniczych. Proponowany program ma na celu zaprezentowanie polskiej branży części samochodowych i lotniczych jako producenta wyróżniającego się wysoką kulturą techniczną, odpowiednią infrastrukturą z położeniem geograficznym przyciągającym zagranicznych inwestorów.

Wstępny plan wizyty nr.1 w 2018 musi obejmować:

- uczestnictwo w targach o profilu dostosowanym do profili zainteresowań uczestników misji np. Międzynarodowych Targach Części Samochodowych i Akcesoriów Samochodowych
- wizytę w trzech firmach/zakładach produkcyjnych oraz spotkanie B2B
- wizytę w specjalnej strefie ekonomicznej/ parku technologicznym bądź spotkanie z Izbą / Stowarzyszeniem oraz spotkania B2B
- zapewnienie uczestnikom noclegu w hotelu czterogwiazdkowym, (proponowane hotele)
- organizację dwóch spotkań B2B;

- organizację kolacji w eleganckiej restauracji – np. (nazwa restauracji) w Kielcach / Warszawie/ innym mieście z najważniejszymi polskim przedsiębiorstwami branży części samochodowych i lotniczych
- zapewnienie pozostałych punktów ujętych w SOPZ, w tym zakup biletów, zapewnienie usług transportowych, tłumaczeniowych, opiekuna branżowego, zakupu ubezpieczenia i pozostałych zobowiązań ujętych w SOPZ.

Przykładowy wstępny scenariusz realizacji misji przyjazdowej dla zagranicznych kontrahentów oraz dziennikarzy, branża części samochodowe i lotnicze

W roku 2018 misja może zostać zorganizowana np. w dniach 23-26.10.2019 tj. w czasie trwania targów APAE – Międzynarodowych Targów Części i Akcesoriów Samochodowych, w 2019 zostanie zorganizowana misja np. w trakcie trwania Międzynarodowego Salonu Przemysłu Obronnego w Kielcach

1. Koncepcja realizacji misji przyjazdowej branża części samochodowe i lotnicze, wizyta nr.1 – Międzynarodowe Targi Części i Akcesoriów Samochodowych, Kielce - październik 2018

Pierwszego dnia misji, uczestnicy zostaną oprowadzeni po targach, odbędą spotkania i rozmowy z wystawcami i organizatorami targów jak również z redaktorami polskiej prasy branżowej

Drugiego dnia uczestnicy misji zostaną przewiezieni np. do (nazwa lokalizacji)*. Planowana jest wizyta w pierwszym zakładzie produkcyjnym (opis zakładu, opis miejsc które byłyby możliwe do zwiedzenia, ewentualne spotkanie z Zarządem) Następnie jest planowana wizyta w drugim zakładzie produkcyjnym (opis zakładu, opis miejsc, które będzie można zwiedzić, ewentualne spotkania z Zarządem).

Trzeciego dnia uczestnicy misji zwiedzą ostatni zakład produkcyjny (opis zakładu, miejsc , które byłyby dostępne uczestnikom misji, ewentualne spotkanie z Zarządem)* oraz/lub wizytę w wybranym stowarzyszeniu producentów, specjalnej strefie ekonomicznej lub parku technologicznym*. Po spotkaniu zostanie zorganizowany obiad w restauracji o wysokim standardzie.

* Dobór miejsc zależy od Wykonawcy

2. Koncepcja realizacji misji przyjazdowej branża części samochodowe i lotnicze, wizyta nr.2 – 2019r.

Pierwszego dnia misji

Planowana Lista uczestników misji przyjazdowej branża części samochodowe i lotnicze w 2018 r.

Kontrahenci / Przedsiębiorcy

USA

KANADA

CHINY

ROSJA

AUSTRALIA

Dziennikarze:

USA

KANADA

CHINY

ROSJA

AUSTRALIA