

**Załącznik nr 1 do SIWZ**

Nr sprawy ZP-01-4/2017

**Opis przedmiotu zamówienia**

Opis przedmiotu zamówienia dotyczy wykonania usługi utworzenia i prowadzenia biura świadczącego usługi na rzecz promocji gospodarczej województwa pomorskiego i pomorskich firm w Chinach w ramach projektu 2.3 RPO WP Pomorski Broker Eksportowy. Kompleksowy system wspierania rozwoju eksportu w województwie pomorskim.

**A. Ogólny opis przedmiotu zamówienia**

Przedmiotem zamówienia jest utworzenie i prowadzenie Biura Pomorskiego w Chinach, które będzie świadczyło usługi dla mikro, małych i średnich firm z siedzibą w województwie pomorskim oraz instytucji otoczenia biznesu działających na rzecz tych firm w okresie od podpisania umowy do 30 czerwca 2020 r. Celem usług świadczonych przez Wykonawcę będzie pomoc pomorskim firmom w nawiązaniu kontaktów gospodarczych z firmami z Chin, poprzez m.in. udzielanie informacji o rynku chińskim i firmach chińskich, realizację analiz rynkowych, kojarzenie potencjalnych partnerów biznesowych, tłumaczenie materiałów promocyjnych, promocję pomorskich branż i pomorskich firm na rynku chińskim oraz promocję gospodarczą regionu, a także kompleksową obsługę misji gospodarczych i misji przyjeżdżających na imprezy targowe w Chinach.

Zlecenie realizowane jest w ramach **projektu 2.3 Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego „Pomorski Broker Eksportowy. Kompleksowy system wspierania rozwoju eksportu w województwie pomorskim.”**

Wykonawca będzie w ramach umowy wykonywał świadczenia na rzecz:

1. mikro, małych i średnich przedsiębiorców (MSP) w rozumieniu art. 104 - 106 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tj. Dz.U. 2016 r. poz. 1829 ze zm.), nastawionych na rozpoczęcie działań eksportowych, wzrost eksportu i zdobywanie nowych rynków, posiadających siedzibę na terenie województwa pomorskiego,
2. instytucji otoczenia biznesu (IOB), w tym spółek prawa handlowego, fundacji i stowarzyszeń, mających siedzibę lub oddział w województwie pomorskim, działających na rzecz MSP, mających siedzibę w województwie pomorskim.

Celami projektu są:

- Zwiększenie aktywności pomorskich MSP na rynkach zagranicznych;
- Dywersyfikacja rynków eksportowych pomorskich MSP;
- Zwiększenie udziału pomorskich MSP w krajowym eksporcie;
- Wzmocnienie marki pomorskich firm i pomorskiej gospodarki na rynkach zagranicznych

Działania realizowane w ramach Zamówienia mają przyczyniać się osiągnięcia celów projektu.

Wykonawca będzie zobowiązany do wykonywania przedmiotu umowy z należytą starannością, wynikającą z profesjonalnego charakteru działalności.

Zamawiający będzie współpracował z Wykonawcą przejawiając inicjatywę poprzez pozyskiwanie potencjalnych partnerów oraz wskazywanie możliwości na rynku chińskim dla pomorskich firm bazując na wiedzy o pomorskim i chińskim rynku.

## **B. Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia**

W związku z realizacją projektu Pomorski Broker Eksportowy, w ramach którego rynek chiński został wskazany przez przedsiębiorców jako jeden z najbardziej perspektywicznych i interesujących rynków na najbliższe lata, Zamawiający zleca zorganizowanie Biura Pomorskiego w Chinach, a następnie świadczenia usług na rzecz promocji gospodarczej województwa pomorskiego i pomorskich firm w Chinach.

Zlecenie podzielone jest na trzy zadania:

1. Utworzenie i prowadzenie Biura Pomorskiego w Chinach,
2. Kompleksowa obsługa misji gospodarczych organizowanych przez Zamawiającego,
3. Kompleksowa obsługa misji targowych organizowanych przez Zamawiającego.

### **Zadanie 1: Utworzenie i prowadzenie Biura Pomorskiego w Chinach**

#### **1. Wykonawca zorganizuje Biuro Pomorskie w Chinach, w szczególności:**

- 1) zapewni lokal biurowy wydzielony z kompleksu biurowego, umeblowany, ze sprzętem komputerowym oraz z dostępem do Internetu i faksu, w którym prowadzona będzie bieżąca działalność biura.
- 2) lokal biurowy wskazany w pkt 1 musi mieć powierzchnię nie mniejszą niż 40 m<sup>2</sup>, być zlokalizowany w dobrze skomunikowanej, centralnej dzielnicy miasta chińskiego o liczbie mieszkańców nie mniejszej niż 10 mln osób. Lokal powinien dysponować odrębną przestrzenią na spotkania biznesowe. Ponadto powinien dysponować stanowiskami pracy ze sprzętem komputerowym z dostępem do Internetu, oraz drukarką, kopiarką, skanerem, telefonem i faksem.
- 3) w ramach lokalu wydzielone zostanie oddzielne pomieszczenie lub przestrzeń na spotkania z partnerami biznesowymi o wyposażeniu konferencyjnym, zapewniającym warunki do prowadzenia rozmów biznesowych dla minimum 6 osób;
- 4) Zamawiający wymaga, aby lokal spełniał wymagania w zakresie dostępności dla osób niepełnosprawnych i był zaprojektowany z przeznaczeniem dla wszystkich użytkowników.
- 5) zapewni funkcjonowanie biura przez 5 dni w tygodniu przez 8 godzin dziennie tj. obecność w biurze przynajmniej jednego pracownika w godzinach funkcjonowania biura,
- 6) Wykonawca zobowiązany będzie do dysponowania odpowiednimi zasobami ludzkimi – co najmniej dwiema osobami.
- 7) Zatrudniony w Biurze personel powinien władać j. polskim, j. angielskim i j. chińskim tj:
  - a) przynajmniej jedna osoba z personelu Biura posługuje się językiem chińskim jako językiem pierwotnym (ojczystym) lub w stopniu C1 (Nearly native speaker) oraz językiem angielskim i/lub polskim w stopniu C2 (Advanced – Operational Proficiency wg Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego) – potwierdzone oświadczeniem Wykonawcy,
  - b) przynajmniej jedna osoba z personelu Biura posługuje się językiem polskim jako językiem pierwotnym (ojczystym) lub w stopniu C1 (Nearly native speaker) oraz językiem angielskim i/lub chińskim w stopniu C2 – potwierdzone oświadczeniem Wykonawcy,

- 8) Zatrudniony w Biurze personel będzie posiadał wiedzę na temat przepisów celnych, logistyki, administracji, wymaganych certyfikatów i pozwoleń w handlu na terenie Chin, przepisów związanych z zakładaniem i prowadzeniem działalności na rynku chińskim, znajomość skutecznych narzędzi marketingu i promocji, dopasowanych do specyfiki rynku chińskiego, jak również doskonale rozumiał różnice kulturowe Polski i Chin - potwierdzone oświadczeniem Wykonawcy,
- 9) Zatrudniony w Biurze personel będzie posiadał wiedzę na temat rynku pomorskiego, a w szczególności na temat branż o największym potencjale eksportowym, w tym również produktów, na które może być zapotrzebowanie na rynku chińskim, a także wiedzę na temat walorów turystycznych, geograficznych i gospodarczych regionu pomorskiego - potwierdzone oświadczeniem Wykonawcy,
- 10) Zamawiający dopuszcza zmianę personelu w trakcie trwania umowy. Zmiana personelu „Biura” będzie każdorazowo wymagała poinformowania i zgody Zamawiającego. Nowy personel powinien mieć kwalifikacje i doświadczenie zawodowe oraz wiedzę na opisaną w pkt 6 - 8 nie mniejsze niż personel zastępowany.

**2. Wykonawca stworzy i będzie prowadził stronę internetową „Biura” w dwóch językach: w języku chińskim i polskim.**

- 1) Strona zawierać będzie co najmniej:
  - a) informacje o działalności Biura,
  - b) informacje o województwie pomorskim, o jego walorach geograficznych, gospodarczych i turystycznych,
  - c) informacje o rynku chińskim, analizy, artykuły pokazujące analizy, trendy, statystyki i opisy branż o szczególnym potencjale dla pomorskich eksporterów
  - d) informacje o wydarzeniach realizowanych przez Biuro
  - e) informacje o targach w Chinach
  - f) informacje o kluczowych branżach pomorskich
  - g) najważniejsze praktyczne informacje dotyczące wyjazdu i pobytu w Chinach (w tym m.in. wizy, transport, przykładowe koszty pobytu, przydatne adresy)
  - h) najważniejsze praktyczne informacje dotyczące wyjazdu i pobytu w Polsce (w tym m.in. wizy, transport, przykładowe koszty pobytu, przydatne adresy)
  - i) ogłoszenia o możliwościach współpracy firm pomorskich i chińskich
  - j) kontakt do Biura wraz z e-mailami i numerami telefonów do personelu Biura I godzinami otwarcia
- 2) strona powinna być uruchomiona maksymalnie w ciągu 30 dni od daty podpisania umowy
- 3) informacje przygotowane na stronę jak i wygląd graficzny strony powinny być zaakceptowane przez Zamawiającego
- 4) Wykonawca będzie dokonywał aktualizacji strony przynajmniej raz w tygodniu
- 5) Wykonawca oprócz materiałów przygotowywanych na stronę we własnym zakresie zamieszczanych po akceptacji Zamawiającego, będzie również niezwłocznie zamieszczał informacje przekazane mu bezpośrednio przez Zamawiającego
- 6) Zamawiający wskaże Wykonawcy, które z przekazanych mu materiałów na stronę powinny być przetłumaczone i zamieszczone w jęz. chińskim
- 7) Strona powinna być zbudowana w taki sposób, aby była zgodna ze standardami panującymi w Internecie
- 8) Poprawne wyświetlanie witryny w systemach operacyjnych Windows, MacOS, Linux.
- 9) Poprawne wyświetlanie witryny w najnowszych wersjach przeglądarek internetowych: Internet Explorer, Microsoft Edge, Mozilla Firefox, Google Chrome, Safari, Opera.
- 10) Stworzenie wersji dopasowanej do wyświetlania na urządzeniach mobilnych.

- 11) Stworzenie systemu zarządzania treścią (CMS).
- 12) Możliwość przeglądanie statystyk dotyczących ilości odwiedzin poszczególnych artykułów na stronie.
- 13) Struktura witryny powinna być przyjazna dla użytkowników, zgodna z istniejącymi trendami w sieci Internet
- 14) Strona powinna zawierać podział treści zawartych w serwisie na różne działy, jak np. aktualności, kontakt, usługi, które będzie można dzielić na dodatkowe podstrony.
- 15) Zamawiający dostarczy Wykonawcy niezbędne Logotypy, które powinny być zamieszczone na stronie
- 16) Wykonawca prześle Zamawiającemu kody do strony umożliwiające przeniesienie jej zawartości na dowolny serwer po zakończeniu umowy

**3. Wykonawca będzie prowadził na terenie Chin działania Biura na rzecz promocji gospodarczej regionu pomorskiego i pomorskich firm, w tym:**

- 1) Wykonawca przedstawi do oferty wstępny **Plan Promocji Biura**. Plan powinien zawierać propozycje działań podzielone na trzy obszary:  
Obszar 1. Działania związane z poszukiwaniem firm chińskich do współpracy z firmami pomorskimi  
Obszar 2. Działania związane z promowaniem województwa pomorskiego i firm pomorskich  
Obszar 3. Działania związane z promocją usług Biura wśród pomorskich i chińskich przedsiębiorców

Opis do każdego działania powinien zawierać m.in nazwę działania, cel działania, narzędzia promocyjne, grupy docelowe do których kierowane jest działanie, partnerów potrzebnych do jego realizacji, czas trwania działania, częstotliwość jego powtarzania). Działania opisane w Planie Promocji Biura nie powinny powielać się z działaniami wskazanymi do zrealizowania przez Wykonawcę w Opisie Warunków Zamówienia.

- 2) W ciągu 30 dni od rozpoczęcia umowy Wykonawca dokona uszczegółowienia Planu Promocji Biura dodając harmonogram działań, etapy realizacji poszczególnych działań, a także działania wskazane w opisie Zamówienia i przedstawi go Zamawiającemu do akceptacji.
- 3) Zamawiający ma prawo do zgłoszenia uwag do dokumentu wskazanego w pkt 2, które Wykonawca zobowiązany jest uwzględnić przedstawiając poprawiony dokument w terminie 7 dni od zgłoszenia uwag przez Zamawiającego. Zamawiający zastrzega sobie prawo do wyboru tylko niektórych działań zaproponowanych przez Wykonawcę
- 4) Koszty wdrażania Planu Promocji Biura ponosi Wykonawca.
- 5) Wykonawca będzie aktualizował Plan Promocji Biura przynajmniej raz na pół roku i wdrażał po otrzymaniu akceptacji Zamawiającego. Zaktualizowany Plan Promocji Biura będzie przedstawiany Zamawiającemu do akceptacji do dnia 10 lipca i 10 stycznia każdego roku trwania umowy. Postanowienie pkt 3 stosuje się odpowiednio.
- 6) Wykonawca przedstawi raport z wykonania Planu Promocji Biura raz na kwartał tj. do 10 dnia miesiąca następującego po zamknięciu kwartału.
- 7) Zamawiający przygotuje i dostarczy Wykonawcy promocyjne materiały drukowane na temat województwa pomorskiego w jęz. chińskim.
- 8) Wykonawca będzie współpracował z Zamawiającym przy przygotowaniu projektu graficznego materiałów promocyjnych, tzn. będzie weryfikował je pod kątem języka chińskiego, opiniował oraz proponował poprawki i wskazywał propozycje zmian do przygotowanych przez Zamawiającego opracowań graficznych materiałów promocyjnych na rynek chiński

- uwzględniających specyfikę rynku chińskiego oraz kultury chińskiej w celu zapewnienia ich rzetelności, trafności oraz skuteczności;
- 9) Wykonawca będzie stosował wizualizacje graficzne zgodnie z zasadami opracowanymi przez Zamawiającego, a także obowiązującymi w projekcie Pomorski Broker Eksportowy we wszystkich materiałach promocyjnych wykorzystywanych do promocji Biura oraz na powierzchniach i przestrzeniach reklamowych;
  - 10) Zamawiający prześle w wersji elektronicznej pliki z logotypami i wizualizacjami obowiązującymi w projekcie w ciągu 7 dni od podpisania umowy.
  - 11) Wykonawca zapewni oznaczenie Biura tak, aby nazwa Biura była dobrze widoczna dla klientów Biura (w tym: oznaczenie na budynku, oznaczenie na piętrze, oznaczenie na drzwiach Biura )
  - 12) W ciągu 30 dni od rozpoczęcia umowy Wykonawca dostarczy elektronicznie dokumentację zdjęciową pokazującą oznaczenie Biura i budynku, w którym znajduje się Biuro.
  - 13) Wykonawca w ciągu 30 dni od podpisania umowy zapewni podstawowe materiały promocyjne do codziennego użytkowania podczas funkcjonowania Biura:
    - a) dwa roll upy z nazwą Biura, kontaktem, adresem strony internetowej i logotypami,
    - b) jeden baner z nazwą Biura o wielkości nie mniejszej niż 50X200cm ,
    - c) wizytówki dla personelu Biura
    - d) papier firmowy
    - e) teczki z wizualizacją jak na roll upach
  - 14) Projekty materiałów określonych w pkt 13) powinny być zaakceptowane przez Zamawiającego.
  - 15) Wykonawca przygotuje prezentację w jęz. chińskim o województwie pomorskim i jego walorach gospodarczych i turystycznych w programie Power Point, lub/i Prezi, lub/i innym programie do prezentacji użytkowanym w Chinach. Prezentacja powinna zawierać min. 30 slajdów. Wykonawca przygotuje prezentację w ciągu 45 dni od podpisania umowy i prześle Zamawiającemu do akceptacji.
  - 16) Zamawiający prześle Wykonawcy drogą elektroniczną wkład merytoryczny do prezentacji w jęz. polskim: tj. dane statystyczne, analizy gospodarcze, materiały o województwie i gospodarce pomorskiej w ciągu 10 dni od podpisania umowy.
  - 17) Wykonawca przygotuje fiszki informacyjne w jęz. polskim w wersji elektronicznej dla przedsiębiorców prezentujące różne praktyczne aspekty dotyczące współpracy gospodarczej na rynku chińskim, które pomogą pomorskim przedsiębiorcom w nawiązywania kontaktów z chińskimi firmami m. in. np. różnice kulturowe w biznesie, aspekty podatkowe w handlu z Chinami– 1 fiszka na kwartał, min 4 str. A4 , czcionka 11, odstęp 1,5 z uwzględnieniem ciekawej formy graficznej (zdjęcia, wykresy, itp.). Wykonawca przygotuje fiszki w ciągu 45 dni od podpisania umowy i prześle Zamawiającemu do akceptacji.
  - 18) Wykonawca przygotuje fiszki informacyjne w jęz. chińskim w wersji elektronicznej dla przedsiębiorców prezentujące różne praktyczne aspekty dotyczące współpracy gospodarczej z pomorskimi firmami, które pomogą chińskim przedsiębiorcom w nawiązywania kontaktów z pomorskimi firmami m. in. np. różnice kulturowe w biznesie, ciekawe produkty z pomorskiego, – 1 fiszka na kwartał, min 4 str. A4 , czcionka 11, odstęp 1,5 z uwzględnieniem ciekawej formy graficznej (zdjęcia, wykresy, itp.). Wykonawca przygotuje fiszki w ciągu 45 dni od podpisania umowy i prześle Zamawiającemu do akceptacji.
  - 19) Wykonawca będzie rozpowszechniał opracowane fiszki wśród klientów Biura po uprzedniej akceptacji Zamawiającego.
  - 20) Wykonawca dokona aktualizacji treści fiszki w okresie 1 miesiąca od wystąpienia zdarzeń uzasadniających ich zmianę (np. zmiana przepisów prawnych, zmiana adresów, zmiana danych statystycznych)

- 21) Wykonawca będzie odpowiedzialny za umówienie i przeprowadzenie spotkań, prezentacji, prelekcji nt. woj. pomorskiego i pomorskiej gospodarki podczas których będzie promował województwo pomorskie i pomorską gospodarkę dopasowując treść prezentacji do charakteru odbiorcy. Prezentacje mogą odbywać się w siedzibie Wykonawcy lub w innym miejscu – Wykonawca po każdym kwartale przedstawi Zamawiającemu listę minimum 20 niepowtarzających się podmiotów chińskich o charakterze gospodarczym, które były odbiorcami tych spotkań wraz z opisem ich przebiegu.
- 22) Wykonawca będzie odpowiedzialny za organizację seminarium na temat rynku pomorskiego i potencjału współpracy z pomorskimi firmami. Wykonawca zorganizuje seminarium raz na pół roku w Sali konferencyjnej w łatwo dostępnej lokalizacji w budynku o charakterze biurowym lub hotelowym (min. 3 gwiazdkowym) w Pekinie lub innym ważnym ośrodku gospodarczym. Seminarium powinno trwać nie mniej niż 2 godziny. W związku z organizacją seminarium Wykonawca będzie odpowiedzialny za:
- a) Przygotowanie programu merytorycznego
  - b) Zaproszenie i/lub zatrudnienie prelegentów, jeśli program będzie wykraczał poza kompetencje personelu Wykonawcy
  - c) Rekrutację uczestników (nie mniej niż 20 osób- przedstawicieli chińskich firm lub/i organizacji otoczenia biznesu, innych niż w pkt 21)
  - d) Przygotowanie listy uczestników
  - e) Przygotowanie materiałów dla uczestników
  - f) Zorganizowanie cateringu dla uczestników (przerwa kawowa: napoje oraz drobne przekąski wg zwyczajów panujących w Chinach podczas tego typu imprez)
  - g) Wynajęcie Sali konferencyjnej wraz z wyposażeniem do przeprowadzenia seminarium i dostępem do internetu
  - h) Zapewnienie tłumaczenia konsekutynowego podczas seminarium, jeśli będzie potrzebne ze względu na udział zagranicznych gości
- 23) Seminarium powinno być ujęte w harmonogramie Planu Promocji Biura. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu sprawozdanie z seminarium wraz z dokumentacją zdjęciową w raporcie z kwartału, w którym seminarium się odbyło.
- 24) Wykonawca będzie brał aktywny udział w konferencjach, spotkaniach biznesowych, seminariach, prezentacjach organizowanych przez inne podmioty na terenie Chin podczas których, w miarę możliwości, będzie promował województwo pomorskie. Wykonawca po każdym kwartale przedstawi listę tych wydarzeń (minimum 1), wskaże organizatora i orientacyjną ilość uczestników, której przedstawił informacje o gospodarce i regionie pomorskim.

**4. W ramach prowadzenia Bura Pomorskie w Chinach Wykonawca zobowiązany jest to świadczenia usług na rzecz pomorskich podmiotów.**

Wykonawca przed rozpoczęciem usługi dokonuje weryfikacji firmy w ogólnie dostępnych bazach rejestrowych firm on-line (KRS, CEIDG), w razie wątpliwości prosi firmę o przesłanie skanem oświadczenia, w którym firma potwierdza swój status MSP i lokalizację siedziby firmy na terenie województwa pomorskiego.

**Wykonawca będzie świadczył usługi na rzecz pomorskich MSP dotyczące w szczególności:**

- 1) wyszukiwania, weryfikacji - badania wiarygodności i selekcji potencjalnych partnerów chińskich dla pomorskich MSP. Dostarczanie pomorskim MSP samodzielnie się zgłaszającym do Wykonawcy lub za pośrednictwem Zamawiającego, informacji o

- wyselekcjonowanych partnerach chińskich. Wykonawca w raportach kwartalnych będzie przekazywał Zamawiającemu informacje o liczbie obsługiwanych w tym zakresie pomorskich firm. Bez względu na liczbę zgłaszających się do Biura MSP w kwartale Wykonawca przekaże kwartalnie listę propozycji min. 36 niepowtarzających się w okresie trwania umowy podmiotów chińskich mogących być kooperantami dla podmiotów pomorskich, które sam wyszuka.
- 2) pośredniczenia w nawiązaniu kontaktu pomiędzy pomorskimi MSP a chińskimi firmami. Wykonawca w raportach kwartalnych będzie przekazywał listę firm, które doprowadził do kontaktu – spotkania biznesowego, kontaktu mailowego, telefonicznego. Wykonawca będzie zobowiązany do wskazania 30 chińskich firm w kwartale, z którymi pomorskie firmy nawiązały kontakt, przy założeniu że do biura zgłasza się 10 MSP kwartalnie i dla każdej pozyskane zostały 3 kontakty. Jeśli zgłosi się mniej firm wskaźnik będzie naliczany wg 1 MSP to 3 kontakty chińskie. Wykonawca będzie monitorował kontakty nawiązane przez pomorskie firmy tj. między jakimi firmami kontakt został nawiązany, jak przebiegał i będzie zamieszczał w sprawozdaniach przekazywanych do Zamawiającego. Wykonawca będzie monitorował kontakt przez okres jednego roku od jego nawiązania kontaktując się z firmami lub udowadniając, że firmy odmówiły udzielenia informacji na ten temat.
  - 3) tłumaczenia na język chiński broszur oraz notatek prezentujących pomorską firmę bądź instytucje lub innych materiałów promocyjnych niezbędnych firmom na rynku chińskim, przy czym maksymalny wymiar tłumaczenia dla jednego MSP wynosi dwie strony w formacie A4 na kwartał, czcionka 11; przy czym wykonanie tłumaczenia nie powinno być zrealizowane dłużej niż w ciągu 14 dni od momentu zgłoszenia się MSP do Biura. Wykonawca wykona maksymalnie w ciągu kwartału 40 stron A4 tłumaczeń, czcionka 11; o liczbie MSP oraz przedmiocie i objętości tłumaczeń będzie sprawozdawał Zamawiającemu raz na kwartał,
  - 4) rekomendowania imprez wystawienniczych i targowych na terenie Chin na prośbę MSP,
  - 5) świadczenia usług na rzecz MSP (maksymalnie 10 w kwartale), które indywidualnie zamierzają wziąć udział w imprezie targowej na terenie Chin lub przyjechać do Chin na spotkania B2B i zgłoszą się do Biura po wsparcie. Wsparcie obejmuje następujący zakres
    - a) Pomoc w kontaktach z chińską stroną przy rezerwacji wykupienia i przygotowaniu stoiska wystawienniczego na targach – koszty stoiska ponosi MSP
    - b) Pomoc przy organizacji logistycznej pobytu (organizacja transportu w Chinach, noclegów, załatwieniu formalności celnych) – koszty usług logistycznych ponosi MSP
    - c) Pomoc w nawiązaniu kontaktu z potencjalnymi kontrahentami chińskimi, umówienie spotkań na stoisku targowym MSP
    - d) Zorganizowanie tłumaczenia rozmów z potencjalnymi kontrahentami podczas imprezy targowej – koszty tłumaczenia ponosi MSP
    - e) Udostępnianie Biura na potrzeby spotkań z kontrahentami chińskimi, tłumaczenie konsekwentne tych rozmów oraz udostępnianie miejsca do pracy w Biurze dla przedstawiciela MSP na okres nie dłuższy niż 1 miesiąc. Przedstawiciel MSP będzie miał udostępnione miejsce do pracy, dostęp do Internetu, komputer i urządzenia biurowe takie jak np: drukarka, kopiarka, fax, skaner, oraz telefon na potrzeby połączeń na terenie Chin.
  - 6) Wykonawca dołoży wszelkich starań, aby świadczone usługi cechowała wysoka jakość i rzetelność.
  - 7) Kontakt z klientami Biura w sprawie realizacji usługi powinien zostać nawiązany w ciągu maksymalnie 48 godzin od wpłynięcia zapytania. Podczas tego kontaktu Wykonawca powinien zawrzeć ostateczny termin wykonania usługi oraz jej zakres.

## Zadanie 2. Kompleksowa obsługa misji gospodarczych organizowanych przez Zamawiającego

- 1) Zamawiający planuje organizację maksymalnie 6, ale nie mniej niż 3 misji gospodarczych na terenie Chin w trakcie realizacji umowy.
- 2) **Miejsce misji:** każda misja obejmować będzie dwie lokalizacje na terenie Chin. Wykonawca zaproponuje lokalizacje misji, a także zaopiniuje wybór lokalizacji proponowany przez Zamawiającego pod kątem największego potencjału do współpracy i szans na nawiązanie kontaktów gospodarczych dla pomorskich firm. Ostateczny wybór lokalizacji misji zatwierdzi Zamawiający i prześle do wiadomości Wykonawcy **minimum 3 miesiące przed datą misji**.
- 3) Przewiduje się organizację dwóch rodzajów misji gospodarczych:
  - a) odległość między dwiema lokalizacjami wyniesie nie więcej niż 300 km w linii prostej
  - b) Odległość między dwiema lokalizacjami wyniesie więcej niż 300 km, ale nie więcej niż 1.500 km w linii prostej
- 4) **Data misji:** Wykonawca zaproponuje orientacyjny termin realizacji misji w Planie Promocji Biura. Dokładna data misji zostanie ustalona przez Zamawiającego po konsultacjach z Wykonawcą, który sprawdzi dostępność w tym czasie partnerów chińskich oraz inne okoliczności, które mogą wpłynąć na efektywność misji (święta narodowe w Chinach, inne ważne wydarzenia gospodarcze, które mogą być konkurencyjne dla pomorskiej misji).
- 5) Zamawiający planuje organizację minimum trzech misji w orientacyjnych terminach:
  - II- III kw 2017
  - II-III kw 2018
  - III-IV kw 2019
- 6) **Czas misji:** Zamawiający zakłada, iż misja będzie trwała 8 dni (+/- 1 dzień wraz z przylotem i wylotem), z czego co najmniej 5 dni będzie wypełnione merytorycznymi wydarzeniami, według ramowego planu:
  - I dzień: przylot, odbiór z lotniska w lokalizacji nr 1, przejazd na trasie lotnisko-hotel, seminarium dla grupy pomorskiej nt. rynku chińskiego, omówienie programu misji;
  - II dzień: spotkania B2B, seminarium na temat rynku pomorskiego z udziałem gości chińskich
  - III dzień: spotkania B2B i/lub wizyta studyjna w ciekawym obiekcie (np. Park Technologiczny lub podmiocie gospodarczym (np. fabryka)
  - IV dzień: przejazd do lokalizacji nr 2, zakwaterowanie w hotelu
  - V dzień : spotkania B2B spotkania B2B, seminarium na temat rynku pomorskiego z udziałem gości chińskich
  - VI dzień: spotkania B2B i/lub wizyta studyjna w ciekawym obiekcie (np. Park Technologiczny lub podmiocie gospodarczym (np. fabryka)
  - VII dzień: spotkania B2B
  - VIII dzień: odbiór z hotelu transfer na lotnisko w lokalizacji nr 2 (lub jeśli uzasadnione lokalizacji nr 1), wylot
- 7) W przypadku udziału w misji przedstawicieli samorządu województwa pomorskiego lub innych władz samorządowych z obszaru województwa pomorskiego, instytucji lub podmiotów, których obecność może być ważna dla pomorskich przedsiębiorców z punktu widzenia nawiązywania kontaktów gospodarczych i specyfiki budowania relacji biznesowych w Chinach, Wykonawca zorganizuje również program pobytu dla tych przedstawicieli, uwzględniający spotkania z miejscowymi władzami, jednostkami dyplomatycznymi RP oraz innymi instytucjami będącymi odpowiednikami pomorskich przedstawicieli, których efekty mogą przyczynić się do lepszych relacji między pomorskimi i chińskimi stronami. ( **tak zwany Program VIP**).

- 8) Ramowy Program misji zawarty w OPZ nie stanowi ostatecznej postaci i układu wydarzeń wyjazdu i może ulec zmianie w przypadku zaproponowania przez Wykonawcę innego, uzasadnionego ich terminu i rozkładu.
- 9) **Uczestnicy:** minimum 20 osób maximum 25 osób, z czego minimalnie 10 osób stanowić będą MSP (Zamawiający zakłada, że w jednej misji weźmie udział minimum 10 MSP i dopuszcza aby, z jednej firmy wzięły udział maksymalnie 2 osoby) oraz maksymalnie 3 osoby ze strony Zamawiającego. Proces rekrutacji i wybór uczestników wyjazdu leży po stronie Zamawiającego.
- 10) Zamawiający poinformuje Wykonawcę z minimum 3 miesięcznym wyprzedzeniem o branżach, jakie będą reprezentowane przez uczestników misji. Zamawiający dopuszcza organizację misji wielobranżowej.
- 11) Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmniejszenia liczby osób (maksymalnie o 2 osoby) w sytuacjach niezależnych od Zamawiającego - tj. m.in. zmniejszenia liczby osób, biorących udział w wyjeździe, których nie mógł przewidzieć w chwili zawarcia umowy, np. choroby uczestnika. O zaistniałej sytuacji Zamawiający pisemnie, faksem lub drogą elektroniczną zawiadomi niezwłocznie Wykonawcę tj. w ciągu maksymalnie 2 dni przed wylotem.

**12) W związku z kompleksową obsługą misji gospodarczej Wykonawca zobowiązuje się do:**

- a) Zapewnienia transportu lokalnego w postaci busa lub autokaru dla pomorskiej delegacji (bus lub autokar musi pomieścić minimum tyle osób, ilu jest uczestników misji, tzn. muszą być miejsca siedzące w ilości zgodnej z ostateczną ilością uczestników misji) każdego dnia trwania misji w lokalizacji nr 1 i lokalizacji nr 2, obejmujących przejazdy na trasach: lotnisko - hotel w dniu przylotu, hotel – miejsca spotkań, seminariów, wizyt – hotel, hotel - lotnisko w dniu wylotu oraz ewentualnie innych trasach, a wymaganych zgodnie z programem misji. Koszty związane z zatrudnieniem i ubezpieczeniem kierowcy (kierowców), opłatami parkingowymi oraz innymi związanymi ze świadczoną usługą ponosi Wykonawca. Autokar powinien mieć klimatyzację, być w pełni sprawny, schludny i czysty. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zgłaszania tras przejazdu busa na terenie lokalizacji nr 1 i na terenie lokalizacji nr 2 na bieżąco, w razie potrzeby.
- b) Zapewnienia transportu lokalnego między lokalizacją nr 1 a lokalizacją nr 2. Wykonawca zapewni transport dla uczestników misji między lokalizacją nr 1 i lokalizacją nr 2. Zamawiający zastrzega sobie prawo do akceptacji zaproponowanego przez Wykonawcę wyboru środka transportu biorąc pod uwagę odległość między lokalizacją nr 1 i nr 2 (do 300 km i do 1.500 km), wygodę uczestników i oszczędność czasu spędzanego w podróży podczas misji. Zamawiający dopuszcza następujące środki transportu: autokar, pociąg, szybki pociąg typu CRH, samolot, prom. Wykonawca proponuje środek transportu w ciągu 7 dni od ustalenia daty i lokalizacji misji.
- c) Zapewnienia noclegów dla wszystkich uczestników wyjazdu studyjnego wraz ze śniadaniem w hotelach o kategorii co najmniej czterogwiazdkowej, w pokojach jednoosobowych, z bezpłatnym WIFI; wszyscy uczestnicy muszą być zakwaterowani w jednym hotelu. Hotele powinny znajdować się w centrum lokalizacji nr 1 i lokalizacji nr 2.
- d) Zapewnienia dla wszystkich uczestników misji gospodarczej, biznes lunchu każdego dnia trwania misji np. w lokalnej restauracji (o uznanej renomie i prestiżu) lub w postaci cateringu podczas spotkań bilateralnych, obejmujący każdorazowo dwudaniowy obiad - przynajmniej jeden ciepły posiłek, dodatkowo zupę lub przystawkę, a także deser oraz napoje.

- e) Organizacji podczas trwania misji minimum 2 sesji bilateralnych B2B (np.: jedna sesja odbywająca się w lokalizacji nr 1 i druga odbywająca się w lokalizacji nr 2) obejmujących każdorazowo:
- i. zapewnienie co najmniej 3-4 firm-chińskich partnerów biznesowych do rozmów dla każdego przedsiębiorcy pomorskiego w każdej z lokalizacji zgodnie z profilem jego działalności. Rekrutacja firm chińskich na spotkania bilateralne leży po stronie Wykonawcy. Wykonawca będzie informować na bieżąco Zamawiającego o przebiegu rekrutacji i profilu pozyskanych do rozmów firm chińskich.
  - ii. obsługę tłumaczy konsekwentnych przez cały czas trwania spotkań bilateralnych w ilości zapewniającej sprawną obsługę spotkań (polsko-chińsko-polski, angielsko-chińsko-angielski, posiadających minimum 2 lata doświadczenia w obsłudze tłumaczeń konsekwentnych podczas podobnego rodzaju wydarzeń),
  - iii. wynajęcie klimatyzowanych sal do spotkań w standardzie biznesowym, wraz z niezbędnym wyposażeniem technicznym (podłączenie do Internetu, mikrofony, rzutnik z ekranem i podłączeniem do komputera, itp.) dostosowane do zorganizowania ww. spotkań z uwzględnieniem wszystkich niezbędnych wymagań dotyczących organizacji ww. spotkań oraz wymaganej liczby gości, odpowiednie przygotowanie sali do spotkań, tj. odpowiednie ustawienie stołów i krzeseł do rozmów, odpowiednie oznaczenie każdej z pomorskich firm na stole do rozmów w postaci identyfikatora z nazwą firmy oraz imieniem i nazwiskiem jej reprezentanta
  - iv. przygotowanie recepcji przed wejściem na spotkania z hostessami (hostessą) rejestrującą
  - v. uczestników i gości spotkań B2B,
  - vi. zapewnienie przez cały czas trwania rozmów cateringu w postaci przerwy kawowej (ciasteczka lub przekąski, kawa, herbata, woda, napoje) dla wszystkich uczestników rozmów (strony pomorskiej i chińskiej) - preferowane zlokalizowanie sesji bilateralnej w okolicy hotelu (do 3 km) lub w hotelu, w którym przebywać będą uczestnicy misji. Lokalizacja rozmów b2b w innym miejscu wymaga zgody Zamawiającego
- f) Przygotowania niezbędnej informacji na temat firm chińskich (uczestników spotkań bilateralnych B2B) dla każdego polskiego uczestnika misji oraz katalogu z informacjami nt. polskich firm dla chińskich uczestników spotkań bilateralnych.
- g) Organizacji podczas trwania misji minimum 2 wizyt studyjnych, po jednej w każdej lokalizacji, wraz z opieką tłumacza polsko-chińskiego, pozwalających na lepsze poznanie funkcjonowania chińskich przedsiębiorstw, i/lub instytucji otoczenia biznesu, i/lub sieci dystrybucji w Chinach. Miejsca wizyt studyjnych powinny być dobrane w zależności od zainteresowań i profilu uczestników misji. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu do akceptacji propozycje takich wizyt na 2 miesiące przed terminem misji gospodarczej.
- h) Organizacji spotkania informacyjno-organizacyjnego dla uczestników misji pierwszego dnia pobytu, w hotelu, w którym grupa będzie zakwaterowana. Spotkanie powinno potrwać maksymalnie 1,5 godziny.
- i) Organizacji seminariów na temat rynku pomorskiego (po jednym w każdej lokalizacji) z możliwością prezentacji pomorskich firm biorących udział w misji, w tym:
- i. ustalenie programu merytorycznego seminarium z Zamawiającym na 2 miesiące przed terminem misji, wynajęcie klimatyzowanych sal wraz z niezbędnym wyposażeniem technicznym (podłączenie do Internetu, mikrofony, rzutnik z ekranem i podłączeniem do komputera, itp.) dostosowanych do zorganizowania ww. spotkań z uwzględnieniem wielkości Sali do liczby gości (50-100 osób),
  - ii. odpowiednie przygotowanie sali do spotkań, tj. odpowiednie ustawienie krzeseł na sali,

- iii. przygotowanie recepcji przed wejściem na spotkania z hostessami (hostessą) rejestrującą uczestników i gości spotkań B2B,
  - iv. zapewnienie poczęstunku po seminarium obejmującego drobne przekąski na słodko i słono, kawę (z ekspresu), herbatę, wodę gazowaną i niegazowaną, soki owocowe
  - v. zlokalizowania seminariów w okolicy hotelu (3 km) lub w hotelu, w którym przebywać będą uczestnicy misji. Lokalizacja rozmów w innym miejscu wymaga zgody Zamawiającego.
  - vi. Zamawiający dopuszcza, aby seminarium na temat rynku pomorskiego miało miejsce w tym samym miejscu co rozmowy bilateralne B2B i odbyło się przed rozmowami firm.
- j) Organizacji programu dla przedstawicieli samorządu i innych instytucji wspierających misję (program VIP) obejmujące transport na miejsce spotkań i z miejsca spotkań do hotelu, tłumaczenie konsekwentne podczas spotkań i opiekę przedstawiciela Wykonawcy podczas realizacji programu.
- 13) Ponadto Wykonawca przygotuje materiały informacyjne dla uczestników misji w wersji wydrukowanej, które będą zawierać:
- a) Szczegółowy program misji,
  - b) Dane kontaktowe do opiekunów grupy z ramienia Wykonawcy,
  - c) Praktyczne informacje nt lokalizacji w których odbywać się będzie misja
  - d) Podstawowe informacje nt.Chin,
  - e) uwarunkowania/możliwości prowadzenia biznesu na terenie Chin
  - f) informacje na temat odwiedzanych instytucji, rozmówców, problematyki spotkań w tym
  - g) informacje teleadresowe i informacje o dojeździe do odwiedzanych miejsc;
  - h) informacje o projekcie „Pomorski Broker Eksportowy”.
- 14) Wykonawca przedstawi Zamawiającemu do akceptacji materiał informacyjny dla uczestników misji najpóźniej 5 dni przed planowaną datą wyjazdu na misję. Po dokonaniu akceptacji przez Zamawiającego, wydrukowane materiały zostaną przekazane uczestnikom przez Wykonawcę podczas spotkania organizacyjnego pierwszego dnia pobytu.
- 15) Wykonawca jest zobowiązany do zapewnienia obecności (podczas całego czasu trwania misji gospodarczej, czyli od momentu przylotu uczestników na lotnisko w lokalizacji nr 1 do wylotu do Polski) co najmniej jednej osoby ze strony Wykonawcy nadzorującej właściwą realizację usługi (opiekun grupy) oraz czuwającej nad sprawnym i terminowym przebiegiem wydarzeń w postaci seminariów, spotkań B2B itp. w oparciu o program.
- 16) Wykonawca ponosi wszelkie koszty związane z zatrudnieniem, zakwaterowaniem i ewentualnym transportem zatrudnionych przez siebie osób, jak np. kierowców, tłumaczy, moderatorów spotkań, etc.
- 17) Wszystkie instytucje, w których potencjalnie mają odbyć się spotkania w czasie misji gospodarczej powinny być wcześniej zaakceptowane przez Zamawiającego.
- 18) Po zakończeniu misji Wykonawca zobowiązany jest do przedstawienia raportu Zamawiającemu, który będzie zawierał m.in.: opis przeprowadzonych działań, wraz z całą dokumentacją prasową, fotograficzną, listami obecności uczestników z każdego dnia misji, itp. Raport zostanie przekazany Zamawiającemu w ciągu 14 dni od daty zakończenia misji. Zamawiający ma 7 dni na akceptację Raportu lub zgłoszenie ewentualnych uwag. Raport będzie podstawą do rozliczenia usługi na kompleksową obsługę misji gospodarczej.

### Zadanie 3. Kompleksowa obsługa misji targowej MSP.

- 1) Zamawiający planuje organizację maksymalnie 6, ale nie mniej niż 2 misje MSP przyjeżdżających na imprezy targowe w Chinach.

- 2) **Miejsce misji targowej:** Miejsce misji jest ściśle powiązane z wyborem imprezy targowej, w której Zamawiający zamierza wziąć udział wraz z grupą pomorskich przedsiębiorstw. Wybór imprezy będzie wynikać z potrzeb zgłaszanych przez przedsiębiorców, a także doświadczeń Zamawiającego. Jednak Wykonawca może proponować, a także opiniować wybór imprezy targowej zaproponowanej przez Zamawiającego pod kątem największego potencjału do współpracy i szans na nawiązanie kontaktów gospodarczych dla pomorskich firm
- 3) Ostateczny wybór imprezy targowej zatwierdza Zamawiający i przekazuje do wiadomości Wykonawcy minimum 4 miesiące przed datą organizacji misji. Zamawiający zastrzega sobie jednak, że w przypadku wyboru imprezy targowej SIAL China2017 (17-19 maja 2017), okres ten może być krótszy, w zależności od daty podpisania umowy z Wykonawcą, jednak nie może być krótszy niż 45 dni.
- 4) **Data misji:** jest uzależniona od daty wybranej imprezy targowej,
- 5) **Czas misji:** Zamawiający zakłada, iż misja będzie trwała 6 dni (+/- 1 dzień wraz z przylotem i wylotem), z czego co najmniej 4 dni będzie wypełnione merytorycznymi wydarzeniami, według ramowego planu misji targowej:
  - I dzień: przylot, odbiór z lotniska, przejazd na trasie lotnisko-hotel, seminarium dla grupy pomorskiej nt rynku chińskiego, omówienie programu misji, ;
  - II dzień: udział w targach, seminarium na temat rynku pomorskiego z udziałem gości chińskich
  - III dzień: udział w targach
  - IV dzień: udział w targach,
  - V dzień : wizyta studyjna w ciekawym obiekcie (np. Park Technologiczny lub podmiocie gospodarczym (np. fabryka) lub/i rozmowy B2B poza imprezą targową połączone z seminarium nt rynku pomorskiego w odległości nie dalszej niż 200 km od lokalizacji hotelu, w którym grupa jest zakwaterowana
  - VI dzień: odbiór z hotelu, transfer na lotnisko , wylot
- 6) W przypadku udziału w misji targowej przedstawicieli samorządu województwa pomorskiego lub innych władz samorządowych, instytucji lub podmiotów ważnych z punktu widzenia nawiązywania kontaktów gospodarczych w Chinach, Wykonawca zorganizuje również program pobytu dla tych przedstawicieli uwzględniający spotkania z miejscowymi władzami, jednostkami dyplomatycznymi RP oraz innymi instytucjami będącymi odpowiednikami pomorskich przedstawicieli (tak zwany **program VIP**).
- 7) Ramowy Program misji zawarty w OPZ nie stanowi ostatecznej postaci i układu wydarzeń wyjazdu i może ulec zmianie w przypadku zaproponowania przez Wykonawcę innego, uzasadnionego ich terminu i rozkładu.
- 8) **Uczestnicy:** minimum 15 osób maximum 20 osób, z czego minimalnie 10 osób stanowić będą mali i średni przedsiębiorcy prowadzący działalność na terenie województwa pomorskiego (Zamawiający zakłada, że w jednej misji weźmie udział 10 firm i dopuszcza aby, z jednej firmy wzięły udział maksymalnie 2 osoby) oraz maksymalnie 3 osoby ze strony Zamawiającego. Wybór uczestników wyjazdu leży po stronie Zamawiającego.
- 9) Wybór imprezy targowej będzie miał wpływ na branże reprezentowane podczas misji.
- 10) Zamawiający przekaze Wykonawcy profile pomorskich uczestników misji w celu dobrania odpowiednich partnerów do rozmów na stoisku pomorskim.
- 11) Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmniejszenia liczby osób (maksymalnie o 2 osoby) w sytuacjach niezależnych od Zamawiającego - tj. m.in. zmniejszenia liczby osób, biorących udział w wyjeździe, których nie mógł przewidzieć w chwili zawarcia umowy, np. choroby uczestnika. O zaistniałej sytuacji Zamawiający pisemnie, faksem lub drogą elektroniczną zawiadomi niezwłocznie Wykonawcę tj. w ciągu maksymalnie 2 dni przed wylotem.

12) **Udział w targach:** W związku z wyborem imprezy targowej Zamawiający zakłada wynajem powierzchni targowej i zabudowę stoiska, które będzie stoiskiem promującym firmy pomorskie i województwo pomorskie, stoisko będzie również zawierać przestrzeń do rozmów B2B. Wynajem i zabudowa stoiska oraz wynajem innej powierzchni na terenie targów, nie należy do obowiązków Wykonawcy.

13) **W związku z kompleksową obsługą misji targowej Wykonawca zobowiązuje się do:**

- a) Zapewnienia transportu lokalnego w postaci busa lub autokaru dla pomorskiej delegacji (bus lub autokar musi pomieścić liczbę osób równą ilości uczestników misji) każdego dnia trwania misji obejmującej przejazdy na trasach: lotnisko - hotel w dniu przylotu, hotel – miejsca imprezy targowej, wizyt – hotel, hotel - lotnisko w dniu wylotu oraz ewentualnie innych trasach, a wymaganych zgodnie z programem misji. Koszty związane z zatrudnieniem i ubezpieczeniem kierowcy (kierowców), opłatami parkingowymi oraz innymi związanymi ze świadczoną usługą ponosi Wykonawca. Autokar powinien mieć sprawną klimatyzację, być w pełni sprawny, schludny i czysty. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zgłaszania tras przejazdu busa na terenie miejscowości w której odbywa się impreza targowa, a także w promieniu do 200 km w przypadku umówienia spotkań B2B w innej miejscowości, w razie potrzeby.
- b) Zapewnienia noclegów dla wszystkich uczestników misji targowej wraz ze śniadaniami w hotelach o kategorii co najmniej czterogwiazdkowej, w pokojach jednoosobowych, z bezpłatnym WIFI; wszyscy uczestnicy muszą być zakwaterowani w jednym hotelu. Hotele powinny znajdować się w centrum miejscowości targowej lub blisko od centrum targowego.  
Zamawiający zastrzega sobie prawo wyboru hotelu po przedstawieniu przez Wykonawcę dwóch propozycji: jednej zlokalizowanej blisko centrum miasta, w którym odbywają się targi i drugiej blisko centrum targowego.
- c) Zapewnienia dla wszystkich uczestników misji targowej, biznes lunchu każdego dnia trwania misji np. w lokalnej restauracji (o uznanej renomie i prestiżu) obejmujący każdorazowo dwudaniowy obiad - przynajmniej jeden ciepły posiłek, dodatkowo zupę lub przystawkę, a także deser oraz napoje.
- d) Zapewnienia cateringu każdego dnia targów na stoisku pomorskim w formie bufetowej: kawa, herbata, cukier, mleko do kawy, soki 100% - min. 2 rodzaje, woda gazowana i niegazowana - bez limitu, owoce - minimum 3 rodzaje, zimne przekąski minimum - 4 rodzaje, ciastka kruche - minimum 4 rodzaje
- e) Zapewnienia do obsługi stoiska minimum 1 hostessy ze znajomością chińskiego i angielskiego, która będzie informowała o prezentowanej na stoisku ofercie, udzielała informacji o województwie pomorskim oraz zapraszała do odwiedzin stoiska lub na wydarzenia towarzyszące.
- f) Zapewnienia do obsługi stoiska 3 tłumaczy konsekwentnych przez cały czas trwania targów (polsko-chińsko-polskich lub/i polsko-chińsko-angielskich posiadających minimum 2 lata doświadczenia w obsłudze tłumaczeń konsekwentnych podczas podobnego rodzaju wydarzeń),
- g) Organizacji podczas trwania misji targowej 1 sesji bilateralnych rozmów B2B obejmującej:
  - i. zapewnienie co najmniej 3-4 firm chińskich partnerów biznesowych do rozmów dla jednego przedsiębiorcy pomorskiego zgodnie z ich profilem działalności,
  - ii. obsługę tłumaczy konsekwentnych przez cały czas trwania spotkań bilateralnych w ilości zapewniającej sprawną obsługę spotkań (polsko-chińsko-polskich lub/i

- polsko-chińsko-angielskich posiadających minimum 2 lata doświadczenia w obsłudze tłumaczeń konsekwentnych podczas podobnego rodzaju wydarzeń),
- iii. wynajęcie klimatyzowanej sali do spotkań w standardzie biznesowym, wraz z niezbędnym wyposażeniem technicznym (podłączenie do Internetu, mikrofony, rzutnik z ekranem i podłączeniem do komputera, itp.) dostosowane do zorganizowania ww. spotkań z uwzględnieniem wszystkich niezbędnych wymagań dotyczących organizacji ww. spotkań oraz wymaganej liczby gości, odpowiednie przygotowanie sali do spotkań, tj. odpowiednie ustawienie stołów i krzeseł do rozmów, odpowiednie oznaczenie każdej z pomorskich firm postawione na stole do rozmów w postaci identyfikatora z nazwą firmy oraz imieniem i nazwiskiem jej reprezentanta
  - iv. przygotowanie recepcji przed wejściem na spotkanie z hostessami (hostessą) rejestrującą uczestników i gości spotkań B2B,
  - v. zapewnienie przez cały czas trwania spotkania kawy (z ekspresu), herbaty, wody gazowanej i niegazowanej, soków owocowych
  - vi. zlokalizowania rozmów do 200 km od miejscowości, w której zakwaterowani są uczestnicy misji.
- h) Przygotowania katalogu z informacjami nt. polskich firm biorących udział w targach dla chińskich firm zainteresowanych spotkaniami z polskimi firmami na pomorskim stoisku targowym lub/i podczas spotkań B2B zorganizowanych poza imprezą targową.
- i) Organizacji podczas trwania misji minimum 1 wizyty studyjnej, wraz z opieką tłumacza polsko-chińskiego, pozwalających na lepsze poznanie funkcjonowania chińskich przedsiębiorstw, i/lub instytucji otoczenia biznesu, i/lub sieci dystrybucji. Miejsce wizyty studyjnej powinno być dobrane w zależności od zainteresowań i profilu uczestników misji. Wykonawca przedstawi Zamawiającemu do akceptacji propozycje takiej wizyty na 1 miesiąc przed terminem misji targowej.
- j) Organizacji spotkania informacyjno-organizacyjnego dla uczestników misji pierwszego dnia pobytu, w hotelu, w którym grupa będzie zakwaterowana. Spotkanie powinno potrwać maksymalnie 1,5 godziny.
- k) Organizacji seminarium na temat rynku pomorskiego z możliwością prezentacji pomorskich firm biorących udział w misji:
- i. ustalenie programu seminarium z Zamawiającym,
  - ii. wynajęcie klimatyzowanych sal wraz z niezbędnym wyposażeniem technicznym (podłączenie do Internetu, mikrofony, rzutnik z ekranem i podłączeniem do komputera, itp.) dostosowane do zorganizowania ww. spotkań z uwzględnieniem wszystkich niezbędnych wymagań dotyczących organizacji ww. spotkań oraz wymaganej liczby gości (50-100 osób), odpowiednie przygotowanie sali do spotkań, tj. odpowiednie ustawienie krzeseł na sali,
  - iii. przygotowanie recepcji przed wejściem na spotkania z hostessami (hostessą) rejestrującą uczestników i gości spotkań B2B,
  - iv. zapewnienie poczęstunku po seminarium obejmującego drobne przekąski na słodko i słono, kawę (z ekspresu), herbatę, wodę gazowaną i niegazowaną, soki owocowe
  - v. zlokalizowania seminariów w okolicy hotelu (do 10 km) lub w hotelu, w którym przebywać będą uczestnicy Misji.
- Zamawiający dopuszcza, aby seminarium na temat rynku pomorskiego odbywało się w tym samym miejscu co rozmowy bilateralne B2B i odbyło się przed rozmowami firm.

- l) Organizacji programu dla przedstawicieli samorządu i innych instytucji wspierających misję (program VIP) obejmujące transport na miejsce spotkań i z miejsca spotkań do hotelu, tłumaczenie konsekutywne podczas spotkań i opiekę przedstawiciela Wykonawcy podczas realizacji programu.
  - m) Organizacji działań promocyjnych, które przyczynią się do zaproszenia firm chińskich na stoisko pomorskie, seminarium pomorskie na imprezie targowej, na rozmowy B2B oraz seminarium o rynku pomorskim poza imprezą targową. Wykonawca proponuje minimum 3 działania zachęcające do odwiedzin stoiska pomorskiego podczas targów i przedstawi je Zamawiającemu do akceptacji na 2 miesiące przed terminem imprezy targowej.
- 14) Ponadto Wykonawca przygotowuje materiały informacyjne dla uczestników misji w wersji wydrukowanej, które będą zawierać:
- a) Szczegółowy program misji,
  - b) Dane kontaktowe do opiekunów grupy z ramienia Wykonawcy,
  - c) Praktyczne informacje nt. lokalizacji w których odbywać się będzie misja
  - d) Podstawowe informacje nt. Chin,
  - e) uwarunkowania/możliwości prowadzenia biznesu na terenie Chin
  - f) informacje na temat odwiedzanych instytucji, rozmówców, problematyki spotkań w tym informacje teleadresowe i informacje o dojeździe do odwiedzanych miejsc;
  - g) informacje o projekcie „Pomorski Broker Eksportowy”.
- 15) Wykonawca przedstawi Zamawiającemu do akceptacji materiał informacyjny dla uczestników misji najpóźniej 5 dni przed planowaną datą wyjazdu na misję. Po dokonaniu akceptacji przez Zamawiającego, wydrukowane materiały zostaną przekazane uczestnikom przez Wykonawcę podczas spotkania organizacyjnego pierwszego dnia pobytu.
- 16) Wykonawca jest zobowiązany do zapewnienia obecności (podczas całego czasu trwania misji gospodarczej, czyli od momentu przylotu uczestników na lotnisko w lokalizacji nr 1 do wylotu do Polski) co najmniej jednej osoby ze strony Wykonawcy nadzorującej właściwą realizację usługi (opiekun grupy) oraz czuwającej nad sprawnym i terminowym przebiegiem wydarzeń w postaci seminariów, spotkań B2B itp. w oparciu o program.
- 17) Wykonawca ponosi wszelkie koszty związane z zatrudnieniem, zakwaterowaniem i ewentualnym transportem zatrudnionych przez siebie osób, jak np. kierowców, tłumaczy, moderatorów spotkań, etc.
- 19) Po zakończeniu misji Wykonawca zobowiązany jest do przedstawienia raportu Zamawiającemu, który będzie zawierał m.in.: opis przeprowadzonych działań, wraz z całą dokumentacją prasową, fotograficzną, listami obecności uczestników z każdego dnia misji, itp. Raport zostanie przekazany Zamawiającemu w ciągu 14 dni od daty zakończenia misji. Zamawiający ma 7 dni na akceptację Raportu lub zgłoszenie ewentualnych uwag. Raport będzie podstawą do rozliczenia usługi na kompleksową obsługę misji gospodarczej.

### C. Inne obowiązki Wykonawcy:

1. Wykonawca będzie zobowiązany do zawarcia porozumienia o przetwarzaniu danych w ramach projektu zgodnie ze wzorem stanowiącym **załącznik nr 1 do projektu umowy**.
2. Wszelka korespondencja oraz kontakty telefoniczne między Wykonawcą oraz Zamawiającym będą prowadzone w języku polskim.

3. Wykonawca w ramach wykonania przedmiotu zamówienia zobowiązany będzie do:

- 1) sporządzania i przekazywania Zamawiającemu sprawozdania kwartalnego, w oparciu o wzór który stanowi **załącznik nr 3 do projektu umowy** na koniec każdego kwartału do 10 dnia miesiąca następującego po zakończeniu każdego kwartału.
- 2) sporządzania i przekazywania Zamawiającemu sprawozdania po każdej misji gospodarczej i misji targowej, w oparciu o wzór który stanowi **załącznik nr 4 do projektu umowy** w ciągu 14 dni od zakończenia danego wydarzenia.
- 3) sporządzenia i przekazania Zamawiającemu rocznego sprawozdania, które stanowić będą ostatnie kwartalne sprawozdanie za dany rok i przekazywane będzie do dnia 15 stycznia, po zakończeniu każdego roku sprawozdawczego, za wyjątkiem sprawozdania za 2020 rok, które Wykonawca zobowiązany będzie przekazać do dnia 15 czerwca 2020 r.
- 4) Sprawozdania powinny również zawierać dokumentację zdjęciową z każdego wydarzenia, podczas którego promowane było województwo pomorskie i gospodarka pomorska
- 5) Sprawozdania przekazywane będą drogą elektroniczną na adres mailowy wskazany przez Zamawiającego.

#### D. Rozliczanie prac

Warunki wynagrodzenia zostały określone we wzorze umowy (załącznik nr 3 do SIWZ), z tym że:

- 1) Wykonawca otrzyma zaliczkę na pierwszy kwartał w wysokości 50% wynagrodzenia kwartalnego na koszty związane z uruchomieniem Biura
- 2) Wykonawca otrzyma ryczałtem 50% wynagrodzenia kwartalnego po I kwartale i 100% po drugim kwartale bez względu na stopień zrealizowania wskaźników opisanych w Tabeli nr 1 i 2.
- 3) Wskaźniki nie wykonane w pierwszym i drugim kwartale powinny być zrealizowane do końca trwania umowy
- 4) Wynagrodzenie od trzeciego kwartału będzie wypłacane w następujący sposób:
  - a) Za niezrealizowanie danego wskaźnika w danym kwartale Zamawiający potrąci określony w tabeli nr 2 procent należnej kwoty wynagrodzenia za dany kwartał
  - b) W przypadku zrealizowania w danym kwartale wskaźników niezrealizowanych w poprzednich kwartałach Zamawiający zwiększy wynagrodzenie za dany kwartał o potrącone wcześniej kwoty.

Tabela 1: Wskaźniki do wykonania w okresie trwania umowy dla Zadania nr 1

| I.p | Usługa                                                                                                                                    | Wskaźnik kwartalny | Wskaźnik dla całej umowy         |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------------------------------|
| 1   | Wyszukiwanie, weryfikacja – badanie wiarygodności i selekcja potencjalnych partnerów chińskich dla pomorskich firm (Zad 1. ust. 4. pkt 1) | 36 firm chińskich  | 36 firm X ilość kwartałów        |
| 2   | Przygotowanie fiszki informacyjnej w jęz polskim (Zad 1. Pkt 3. Ust.17)                                                                   | 1 fiszka           | 1 fiszka x ilość kwartałów       |
| 3   | Przygotowanie fiszki informacyjnej w jęz chińskim (Zad 1, Pkt 3, ust 18)                                                                  | 1 fiszka           | 1 fiszka x ilość kwartałów       |
| 4   | Organizacja przez Biuro prezentacji, spotkań, prelekcji na terenie Chin nt regionu pomorskiego (Zad 1, Pkt 3, ust 21)                     | 20 uczestników     | 20 uczestników x ilość kwartałów |

|    |                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                        |                                                                                                         |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5  | Pomoc w nawiązywaniu kontaktów między firmami pomorskimi i chińskimi (Zad 1. Pkt 4. Ust 2)                                                                                                                                        | (1 firma polska = 3 firmy chińskie) X ilość firm polskich, które zgłosiły się do Biura | (1 firma polska, 3 firmy chińskie) X ilość firm polskich, które zgłosiły się do Biura X ilość kwartałów |
| 6  | Organizacja przez Biuro seminarium nt rynku pomorskiego dla min 20 os i potencjału współpracy z firmami pomorskimi ((Zad 1, Pkt 3, ust 22)                                                                                        | 1 wydarzenie na dwa kwartały dla min 20 os                                             | 1 wydarzenie x ilość kwartałów/2                                                                        |
| 7  | Udział w konferencjach, spotkaniach biznesowych, seminariach, prezentacjach organizowanych przez inne podmioty na terenie Chin podczas których, w miarę możliwości, będzie promował województwo pomorskie. (Zad 1.pkt. 3. Ust 24) | 1 wydarzenie na kwartał                                                                | 1 wydarzenie x ilość kwartałów                                                                          |
| 8  | Przygotowanie i aktualizowanie strony internetowej Biura w dwóch językach (Zad 1. Pkt.2)                                                                                                                                          |                                                                                        | 1 strona internetowa                                                                                    |
| 9  | Przygotowanie i aktualizowanie Planu Promocji Biura (Zad.1, pkt 3,ust 1)-6)                                                                                                                                                       |                                                                                        | 1 plan promocji                                                                                         |
| 10 | Tłumaczenie materiałów promocyjnych dla MSP (Zad 1.pkt. 4. Ust 3)                                                                                                                                                                 | Max 40 str na kwartał                                                                  | Maksymalnie 40 str x ilość kwartałów                                                                    |
| 11 | Udział w konferencjach, spotkaniach biznesowych, seminariach, prezentacjach organizowanych przez inne podmioty na terenie Chin podczas których, w miarę możliwości, będzie promował województwo pomorskie. (Zad 1.pkt. 3. Ust 24) | 1 wydarzenie na kwartał                                                                | 1 wydarzenie x ilość kwartałów                                                                          |
| 12 | Świadczenie usług na rzecz MSP, które indywidualnie zamierzają wziąć udział w imprezach targowych na terenie Chin lub przyjechać na spotkania B2B (Zad 1. Pkt. 4, ust. 5)                                                         | Max 10 firm na kwartał                                                                 | Max 10 firm x ilość kwartałów                                                                           |
| 13 | Kompleksowa obsługa misji gospodarczych                                                                                                                                                                                           |                                                                                        | Min 3 – max 6                                                                                           |
| 14 | Kompleksowa obsługa misji targowych                                                                                                                                                                                               |                                                                                        | Min 2 – max 6                                                                                           |

Tabela 2: Wskaźniki do wykonania w kwartale oraz % wynagrodzenia kwartalnego do potrącenia w wypadku nie zrealizowania wskaźnika

| L.p | Usługa                                                                                         | Wskaźnik kwartalny | Wskaźnik dla całej umowy  | % potrącenia wynagrodzenia za nie zrealizowanie wskaźnika w danym kwartale |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| 1   | Wyszukiwanie, weryfikacja – badanie wiarygodności i selekcja potencjalnych partnerów chińskich | 36 firm chińskich  | 36 firm X ilość kwartałów | 10% wynagrodzenia kwartalnego                                              |

|   |                                                                                                                                            |                                                                                        |                                                                                                         |                                                                                  |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
|   | dla pomorskich firm (Zad 1. Pkt 4. Ust 1)                                                                                                  |                                                                                        |                                                                                                         |                                                                                  |
| 2 | Przygotowanie fiszki informacyjnej w jęz polskim (Zad 1. Pkt 3. Ust.17)                                                                    | 1 fiszka                                                                               | 1 fiszka x ilość kwartałów                                                                              | 3% wynagrodzenia kwartalnego                                                     |
| 3 | Przygotowanie fiszki informacyjnej w jęz chińskim (Zad 1, Pkt 3, ust 18)                                                                   | 1 fiszka                                                                               | 1 fiszka x ilość kwartałów                                                                              | 3% wynagrodzenia kwartalnego                                                     |
| 4 | Organizacja przez Biuro prezentacji, spotkań, prelekcji na terenie Chin nt regionu pomorskiego (Zad 1, Pkt 3, ust 21)                      | 20 uczestników                                                                         | 20 uczestników x ilość kwartałów                                                                        | 5% wynagrodzenia kwartalnego                                                     |
| 5 | Pomoc w nawiązywaniu kontaktów między firmami pomorskimi i chińskimi (Zad 1. Pkt 4. Ust 2)                                                 | (1 firma polska = 3 firmy chińskie) X ilość firm polskich, które zgłosiły się do Biura | (1 firma polska, 3 firmy chińskie) X ilość firm polskich, które zgłosiły się do Biura X ilość kwartałów | 5% wynagrodzenia kwartalnego                                                     |
| 6 | Organizacja przez Biuro seminarium nt rynku pomorskiego dla min 20 os i potencjału współpracy z firmami pomorskimi ((Zad 1, Pkt 3, ust 22) | 1 wydarzenie na dwa kwartały dla min 20 os                                             | 1 wydarzenie x ilość kwartałów/ 2                                                                       | 5% wynagrodzenia kwartalnego w kwartale, w którym zaplanowane zostało seminarium |