

## Pytania i odpowiedzi cz. I

dot. zapytania ofertowego Nr 07/03/02.03.03.POIR/2021 z dn. 11.05.2021r. w przedmiocie organizacji misji gospodarczej do USA w ramach Projektu: „SHOW YOURSELF- polskie produkty budowlane na arenie międzynarodowej- III edycja” o numerze POIR.02.03.03-20-0004/18 realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, Poddziałanie 2.3.3 Umiędzynarodowienie Krajowych Klastrow Kluczowych.

***Pytanie 1. Potencjalny Wykonawca usługi telefonicznie zgłosił pytanie dotyczące numeru rachunku na który należy dokonać wpłaty wadium, bowiem podczas transakcji nie udało mu się dokonać płatności.***

Zamawiający dokonał weryfikacji numeru rachunku wskazanego w zapytaniu ofertowym jako dedykowanego do wpłaty wadium, w trakcie którego zidentyfikowano niezamierzoną omyłkę pisarską. Prawidłowy numer rachunku na który należy dokonać wpłaty to:

Bank Spółdzielczy w Białymstoku nr rachunku 35 8060 0004 0842 5292 2000 0120
---

Zamawiający dokonał aktualizacji tych danych poprzez ich naniesienie za treść zapytania ofertowego. Z uwagi na powstałe w wyniku niemierzonego błędu trudności w dopełnieniu wymogów formalnych związanych ze skutecznym złożeniem ofert Zamawiający wydłużył termin składania ofert zgodnie z treścią zaktualizowanego zapytania ofertowego pkt. II.4 Termin składania ofert.

***Pytanie 2. Czy śniadanie może być zorganizowane poza obiektem hotelowym? Czy wyłącznie w budynku hotelu?***

Zamawiający z uwagi na harmonogram wyjazdu oraz efektywność czasową dopuszcza organizację śniadań jedynie w obiekcie hotelowym, w którym zakwaterowani zostaną uczestnicy misji.

***Pytanie 3. W pkt. 5. "POZOSTAŁYCH" jest mowa o zorganizowaniu spotkania biznesowego "W MIEJSCU REALIZOWANEJ INWESTYCJI" --- tzn. w obiekcie Orange County Convention Center, czy wchodzi w grę jego okolice?***

Treść pkt. 5 SIWZ wskazanego w treści pytania brzmi cyt.: „Wykonawca zorganizuje spotkanie biznesowe z lokalnym przedsiębiorcą z branży budowlanej/ wizytę studyjną w miejscu realizowanej inwestycji w przedmiocie specyfiki rynku, stosowanych technologii i rozwiązań w ramach realizowanych inwestycji budowlanych.”. Wskazany zapis oznacza, iż Wykonawca poza organizacją udziału uczestników misji w charakterze zwiedzających w targach NAHB IBS zorganizuje spotkanie biznesowe z lokalnym przedsiębiorcą z branży budowlanej lub wizytę studyjną w miejscu realizowanej przez przedsiębiorcę inwestycji budowlanej, przez co Zamawiający rozumie plac budowy. O ile na terenie Orange County Convention Center jako miejsca, w którym organizowane są targi NAHB IBS prowadzona jest jakaś inwestycja budowlana, w ramach której można zorganizować wizytę studyjną, to jak najbardziej jest to możliwe. Zamawiający nie ogranicz Wykonawcy do realizacji tej części zamówienie wyłącznie do terenów targowych.

***Pytanie 4. Czy mają Państwo preferencje / wymagania dot. zapewnienia tłumacza - tzn. czy może to być tłumacz lokalny, który wg Państwa potrzeb będzie obecny na miejscu targów, czy wolą Państwo tłumacza, który razem z grupą będzie wylatywał z Polski i towarzyszył grupie "od początku do końca"?***

Zamawiający oczekuje zapewnienia w ramach usługi tłumacza podczas spotkań biznesowych organizowanych w trakcie misji gospodarczej oraz podczas udziału w NAHB IBS. Fakt czy tłumacz będzie towarzyszył grupie już z Polski czy jedynie na miejscu jest kwestią logistyczną Wykonawcy. Zamawiający zwraca jednak uwagę, iż Wykonawca zobligowany jest do zapewnienia osoby odpowiedzialnej za realizację misji podczas okresu jej trwania oraz nadzór nad harmonogramem wyjazdu od początku do końca.

***Pytanie 5. Która z dostępnych opcji biletów wstępu na targi Państwa interesuje: Expo Pass z sesjami edukacyjnymi, czy BEZ?***

Zamawiający nie przewiduje zapewnienia tego rodzaju wejściówki, chyba że nie wiąże się ona z dodatkowymi kosztami, wówczas jej zapewnienie będzie mile widziane.