**Załącznik nr 7 do SWZ**

REGULAMIN OCENY STRATEGII DZIAŁANIA WYKONAWCY

(,,STRATEGIA”)

1. Niniejszy Regulamin opisuje zasady przeprowadzenia przez Zamawiającego oceny proponowanej przez Wykonawcę Strategii oraz obowiązkowy zakres składanego wraz z ofertą dokumentu – Opis Strategii.
2. Wraz z ofertą Wykonawca składa dokument - Opis Strategii (zawierający informacje wskazane w ust. 18 poniżej). **Brak dołączenia do oferty przedmiotowego dokumentu skutkować będzie odrzuceniem oferty na podstawie art. 226 ust. 1 pkt 2 lit. c ustawy PZP**. Opis winien zostać podpisany przez Wykonawcę kwalifikowanym podpisem elektronicznym, podpisem zaufanym lub podpisem osobistym, bądź – gdy Opis został wytworzony w formie papierowej - może on zostać złożony w formie cyfrowego odwzorowania tego dokumentu (skanu) opatrzonego kwalifikowanym podpisem elektronicznym, podpisem zaufanym lub podpisem osobistym, poświadczającym zgodność cyfrowego odwzorowania z dokumentem w postaci papierowej. Poświadczenie za zgodność z oryginałem odwzorowania dokumentu dokonywane jest przez osoby uprawnione
do reprezentowania Wykonawcy lub przez notariusza.
3. Zamawiający wyznaczy każdemu z Wykonawców (których oferty nie zostały odrzucone) termin oraz godzinę przeprowadzenia prezentacji dotyczącej wizji strategii Wykonawcy przedstawionej w Opisie Strategii. Informacja o terminie prezentacji zostanie przesłana do każdego Wykonawcy za pośrednictwem platformy zakupowej. Informację tę Wykonawca otrzyma na co najmniej 2 dni kalendarzowe przed wyznaczonym terminem prezentacji.
4. Zamawiający określi kolejność prezentowania Strategii przez Wykonawców zgodnie z kolejnością składania ofert.
5. Prezentacja odbędzie się w siedzibie Zamawiającego.
6. Prezentacja może przybrać dowolną formę, w tym w szczególności multimedialną bądź formę autoprezentacji (prezentacja stanowiąca samodzielny referat).
7. Zamawiający zapewni pomieszczenie, zasilanie elektryczne, projektor multimedialny (złącze VGA) z ekranem, przewodowe podłączenie do sieci internetowej. Wykonawca może korzystać przy prezentacji z własnych urządzeń.
8. W trakcie prezentacji ocenie podlegać będą wyłącznie wymogi określone przez Zamawiającego w dokumentach zamówienia.
9. Prezentacje będą przeprowadzane przy udziale przedstawicieli Zamawiającego i Wykonawcy przeprowadzającego prezentację, oddzielnie dla każdego Wykonawcy.
10. Podczas prezentacji Wykonawca może być reprezentowany przez maksymalnie 3 osoby. Umocowanie osób do reprezentowania Wykonawcy powinno zostać wykazane odpowiednim pełnomocnictwem, chyba że takie umocowanie wynika z bezpłatnych i ogólnodostępnych baz danych, w szczególności rejestrów publicznych. Pełnomocnictwo może zostać złożone wraz z ofertą lub może zostać przesłane za pomocą platformy zakupowej przed wyznaczonym terminem prezentacji. Zaakceptowany zostanie oryginał pełnomocnictwa w formie elektronicznej lub postaci elektronicznej opatrzonej podpisem zaufanym lub osobistym, albo elektroniczne odwzorowanie stosownego dokumentu poświadczone za zgodność z oryginałem przez osoby uprawnione do reprezentowania Wykonawcy lub notariusza.
11. Po stronie Zamawiającego w prezentacji brać będą udział osoby powołane do oceny Strategii przez Zamawiającego – Paweł Uruski, Krzysztof Stangierski, Ewelina Potok
12. Zamawiający przewiduje następujący roboczy porządek prezentacji:
13. 10 minut: udostępnienie pomieszczenia Wykonawcy (podłączenie, przygotowanie sprzętu, itp.);
14. maksymalnie 20 minut: prezentacja Strategii;
15. 15 minut: pytania uszczegóławiające prezentowane treści (Zamawiający zastrzega sobie prawo do zadawania pytań również na bieżąco w czasie prezentacji, pytania mogą odnosić się wyłącznie do prezentowanej Strategii).

Maksymalny czas spotkania: 45 minut.

1. W przypadku, gdy z winy Wykonawcy, prezentacja rozpocznie się później niż o godzinie wskazanej w zaproszeniu, Zamawiający nie przewiduje wydłużenia maksymalnego czasu prezentacji wskazanego
w ust. 12.
2. W przypadku, gdy z winy Zamawiającego lub obiektywnych przyczyn zewnętrznych niezależnych od stron (siła wyższa), prezentacja rozpocznie się później niż o godzinie podanej w zaproszeniu, Zamawiający, przewiduje przesunięcie terminu zakończenia prezentacji o czas opóźnienia, lub wyznaczenie nowego terminu.
3. Jeżeli w trakcie prezentacji wystąpi błąd związany z infrastrukturą (sprzętem niezbędnym do prezentacji) Zamawiającego lub Wykonawcy, Zamawiający dopuszcza jego usunięcie w trakcie trwania prezentacji. Opóźnienie z tym związane powoduje przedłużenie prezentacji o czas niezbędny na usunięcie błędu.
4. Z prezentacji zostanie sporządzony pisemny protokół, który będzie podpisany przez przedstawicieli Zamawiającego i przedstawicieli Wykonawcy uczestniczących w prezentacji. W przypadku ew. zastrzeżeń do treści protokołu – Wykonawca dokonuje stosownej adnotacji przy swoim podpisie.
5. Wszelkie koszty Wykonawcy związane z prezentacją, w tym m.in. za transport sprzętu służącego do prezentacji (jeżeli Wykonawca korzysta z własnych urządzeń) i dojazd osób do siedziby Zamawiającego – ponosi Wykonawca.
6. Zakres wymaganego wraz z ofertą dokumentu – Opis Strategii:

Opracowanie o rozmiarach nie większych niż 5 stron A4 (preferowana czcionka Times New Roman, interlinia max. 1,5, marginesy standardowe). Dokument powinien zawierać plan i strategię realizacji niniejszego zamówienia publicznego, w tym w szczególności:

1. propozycję zasad współpracy z Zamawiającym w kontekście efektywności realizacji zamówienia;
2. analizę przedmiotu zamówienia w kontekście znajomości specyfiki szkolnictwa wyższego o profilu medycznym, ze wskazaniem problemów i zagrożeń związanych z jego realizacją;
3. podział pracy między osobami skierowanymi do realizacji zamówienia wraz z przedstawieniem doświadczenia tych osób tożsamym z zakresem powierzonych zadań;
4. propozycję przygotowania „bazy umów” – zbiory wzorów umów lub zapisów, który Zamawiający będzie mógł wykorzystać przy tworzeniu umów dostosowanych do swoich potrzeb (np. umowy zgodnie z ustawą PZP na usługi, dostawy, roboty budowlane, umowy poza PZP, umowy najmu, umowy użyczenia i inne).

**Jednocześnie Zamawiający zwraca się z prośbą o przesłanie wraz z ofertą dokumentu Opisu Strategii w formie edytowalnej (oprócz dokumentu w wymaganej formie, o której mowa w ust. 2).**

Zasady oceny:

Każdy z ww. punktów od 1 – 4 zostanie oceniony przez każdego z członków zespołu oceniającego, wg następującej skali:

|  |
| --- |
| 1. **Propozycja zasad współpracy z Zamawiającym w kontekście efektywności realizacji zamówienia**
 |
| 0 – proponowany model współpracy nie spełnia żadnych lub większości oczekiwań Zamawiającego w kontekście pożądanej efektywności realizacji zamówienia |
| 1 – proponowany model współpracy spełnia większą część oczekiwań Zamawiającego w kontekście pożądanej efektywności realizacji zamówienia (ale nie wszystkie) |
| 2 - proponowany model współpracy spełnia wszystkie oczekiwania Zamawiającego w kontekście pożądanej efektywności realizacji zamówienia |
| 3 – zaproponowane przez Wykonawcę rozwiązania w zakresie współpracy z Zamawiającym przewyższyły oczekiwania Zamawiającego - Wykonawca proponuje nowatorskie rozwiązania w odniesieniu do modelu współpracy z Zamawiającym wpływające na znaczne zwiększenie efektywności realizacji zamówienia |
| 1. **Analiza** **przedmiotu zamówienia w kontekście znajomości specyfiki szkolnictwa wyższego o profilu medycznym, ze wskazaniem problemów i zagrożeń związanych z jego realizacją**
 |
| 0 - Wykonawca nie wykazał podczas prezentacji wystarczającego poziomu zrozumienia problemów i zagrożeń związanych z realizacją zamówienia oraz wystarczającego poziomu zrozumienia specyfiki działalności i funkcjonowania Zamawiającego |
| 1 - Wykonawca wykazał częściowe zrozumienie problemów i zagrożeń oraz specyfiki działalności i funkcjonowania Zamawiającego – przy czym w stopniu poniżej oczekiwań Zamawiającego |
| 2 - Wykonawca rozumie problemy i zagrożenia oraz specyfikę działalności i funkcjonowania Zamawiającego w stopniu zgodnym z podstawowymi oczekiwaniami Zamawiającego |
| 3 – Wykonawca w stopniu przewyższającym podstawowe oczekiwania Zamawiającego wykazał się zrozumieniem problemów i zagrożeń oraz znajomością specyfiki działalności i funkcjonowania Zamawiającego; Wykonawca wyróżnia się poziomem wiedzy w przedmiotowym obszarze |
| 1. **Podział pracy między osobami skierowanymi do realizacji zamówienia wraz z przedstawieniem doświadczenia tych osób tożsamym z zakresem powierzonych zadań**
 |
| 0 - Wykonawca zaproponował potencjał osobowy nieodpowiadający potrzebom Zamawiającego (np. Wykonawca zaproponował podział zadań nieadekwatny do doświadczenia osób skierowanych do realizacji zamówienia) |
| 1 - Wykonawca proponuje potencjał osobowy odpowiadający minimalnym- podstawowym potrzebom Zamawiającego (proponowany potencjał osobowy zapewnia wystarczający poziom obsługi prawnej w zakresie sytuacji rutynowych, standardowych)  |
| 2 - Wykonawca wykorzystuje w pełni i właściwie potencjał osobowy, a wielkość zespołu zapewnia kompleksową obsługę bez obawy o zdarzenia losowe i sytuacje niestandardowe |
| 1. **Propozycja przygotowania „bazy umów” – zbiory wzorów umów lub zapisów, które Zamawiający będzie mógł wykorzystać przy tworzeniu umów dostosowanych do swoich potrzeb (np. umowy o zamówienia publiczne zgodnie z ustawą PZP na usługi, dostawy, roboty budowlane; umowy poza zakresem stosowania PZP; umowy najmu, umowy użyczenia i inne)**
 |
| 0 – Wykonawca przedstawił Zamawiającemu propozycję utworzenia bazy umów, która nie spełnia oczekiwań technicznych, funkcjonalnych i merytorycznych Zamawiającego lub też Wykonawca nie przedstawił żadnej propozycji w tym zakresie |
| 1 - Wykonawca przedstawił Zamawiającemu propozycję utworzenia bazy umów, która spełnia oczekiwania techniczne, funkcjonalne i merytoryczne Zamawiającego w podstawowym zakresie |
| 2 - Wykonawca przedstawił Zamawiającemu propozycję utworzenia bazy umów, która pozwoli znacząco poprawić proces zawierania umów przez Uczelnię, poprzez np. ujednolicenie wzorów, którymi posługują się pracownicy Zamawiającego, ułatwienia w tworzeniu nowych umów - właściwie zabezpieczających interesy Zamawiającego z kontrahentami |

Punkty przyznane przez każdego z członków zespołu oceniającego poszczególnym Wykonawcom zostaną zsumowane. Dodatkowo każdy z członków zespołu będzie miał możliwość przyznania 2 dodatkowych punktów Wykonawcy, którego Strategię uzna za najlepszą. Tak uzyskana suma punktów przyznana Wykonawcy będzie stanowiła ostateczną „punktację w ofercie badanej”, służącą do obliczenia punktów przyznanych ofercie Wykonawcy w przedmiotowym kryterium.

Wartość końcowa punktów przyznanych ofercie Wykonawcy w przedmiotowym kryterium zostanie zatem obliczona wg następującego wzoru:

Strategia = ($\frac{punktacja w ofercie badanej }{najwyższa punktacja spośród ocenianych ofert} $) x 25 pkt = liczba punktów