

Lisa 3 väikeostule

Hindamiskriteeriumid ja -metoodika

I Hindamiskriteeriumid ja -metoodika

1. Hankija võrdleb ja hindab kõiki vastavaks tunnistatud pakkumusi käesolevas dokumendis toodud „hindamiskriteeriumid ja -metoodika“ alusel.
2. Pakkumuste hindamiskriteeriumid 100 väärtuspunkti skaalal on järgnevad:

Kriteerium	Maksimaalsed väärtuspunktid
Pakkumuse maksumus	20
Pakkumuse tehniline lahendus (kommunikatsioonistrateegia koostamise protsessi kirjeldus)	50
Pakkuja projektijuhi varasem kogemus	30
KOKKU	100

3. Pakkumusele antud väärtuspunktid summeeritakse. Väärtuspunkte omistatakse täpsusega kaks kohta pärast koma.
4. Hankija tunnistab edukaks enim väärtuspunkte saanud pakkumuse. Võrdsete väärtuspunktidega pakkumuste korral tunnistatakse edukaks pakkumus, millele on omistatud tehnilise lahenduse eest suurim arv väärtuspunkte. Juhul, kui ka seejärel on väärtuspunktid võrdsed, tunnistatakse edukaks pakkumus, millele on omistatud varasema kogemuse kriteeriumi eest suurim arv väärtuspunkte. Juhul, kui ka seejärel on väärtuspunktid võrdsed, korraldab hankija eduka pakkumuse väljaselgitamiseks liisuheitmise, võimaldades võrdselt väärtuspunkte saanud pakkumuse esitanud pakkujal liisuheitmise juures viibida.
5. Pakkumuse tehnilist lahendust ja pakkuja projektijuhi varasemat kogemust hinnatakse vähemalt kolme sõltumatu hindaja poolt. Hindajad kinnitavad oma sõltumatust hindamisprotokollis. Hankija võib vajadusel hindamisele kaasata eksperte. Ekspertid ei osale hindamisel, neil on nõuandev roll.
6. Hindajad annavad pakkumusele punkte konsensuse alusel lähtuvalt hindamiskriteeriumitest. Hindajad esitavad hindamise põhjendatud tulemused kollektiivses (ühises) koondprotokollis, mis on kõigi hindajate poolt allkirjastatud

II Pakkumuste maksumuste hindamine

Pakkumuste maksumuse hindamine toimub järgmiselt:

1. Madalaima maksumusega pakkumus saab maksimaalse arvu väärtuspunkte (20), järgmised pakkumused saavad väärtuspunkte proportsionaalselt vähem.
2. Järgmiste pakkumuste punktisummad arvutatakse valemiga:

madalaim väärtus : (jagatud) pakkumuse väärtus x (korda) kriteeriumi osakaal (20)

3. Tulemus ümardatakse täpsusega kaks kohta pärast koma.

III Pakkumuse tehnilise lahenduse ja pakkuja projektijuhi kogemuse hindamine

Pakkumuse tehnilise lahenduse väärtuspunktid saadakse igas tehnilise lahenduse ja pakkuja projektijuhi kogemuse hindamise alamkriteeriumis kirjeldatud hindamismetoodika alusel antud väärtuspunktide summeerimisel.

Hindamiskriteerium: pakkumuse tehniline lahendus – maksimaalselt 50 punkti

Kommunikatsioonistrateegia koostamise protsessi kirjeldus	Väärtus-punktide arv
VÄGA HEA: Pakkumusest nähtub, et koostöö hankijaga on detailselt kirjeldatud, pakkuja ja hankija rollid on analüütiliselt läbi mõeldud. Protsessi kirjeldusest nähtub selgelt pakkuja visioon/kontseptsioon strateegia koostamiseks. Välja on toodud konkreetsed tegevused ja terviklik plaan, kuidas pakkuja kavatses eesmärki saavutada ning põhjendused, miks esitatud lahendus aitab parimal viisil tõhusat tulemust saavutada. Esitatud lähenemine on teostatav ja loogiline, pakutavad tegevused vastavad pakkumuskutse lisa 1 Tehnilise kirjelduse ja projekti sihtrühmadele, eesmärkidele ja oodatavatele tulemustele. Välja on pakutud uudeid viise, kuidas tagada pakkuja ja hankija koostöö ning seeläbi väikeostu võimalikult kvaliteetne elluviimine. Seeläbi ületab pakkumus hankija ootusi ja pakub lisaväärtust, mida hankija ei osanud alguses ülesandepüstituses esitada. Lisaks hankedokumentis nõutule on koos sisuliste ja selgelt arusaadavate põhjendustega välja pakutud hankija poolt aktsepteerimist leidvaid lisalahendusi (nt innovaatiliste meetodite või lahenduste kasutamine või uute/puuduvate sihtrühmade väljapakumine), mis võimaldavad väikeostu eesmärke efektiivsemalt saavutada. Pakkumuse täitmisega seotud riskide analüüs on asjakohane ja aktuaalne ning nende maandamise kava teostatav.	50
HEA: Pakkumusest nähtub, et koostöö hankijaga on kirjeldatud ja see on piisavalt detailne, et mõista pakkuja ja hankija rolle. Protsessi kirjeldusest nähtub selgelt pakkuja visioon/kontseptsioon strateegia koostamiseks. Välja on toodud konkreetsed tegevused ja terviklik plaan, kuidas pakkuja kavatses eesmärki saavutada ning põhjendused, miks esitatud lahendus aitab parimal viisil tõhusat tulemust saavutada. Esitatud lähenemine on teostatav ja loogiline, pakutavad tegevused vastavad pakkumuskutse lisa 1 Tehnilise kirjelduse ja projekti sihtrühmadele, eesmärkidele ja oodatavatele tulemustele. Pakkumuse täitmisega seotud riskide analüüs on asjakohane ja aktuaalne ning nende maandamise kava teostatav. Hankijal tekkisid pakkumuses esitatu põhjal üksikud küsimused, kuid puudujäägid ja ebatäpsused pole põhimõttelised.	35
RAHULDAV: Pakkumusest nähtub, et koostöö hankijaga on kirjeldatud, kuid see ei ole piisavalt detailne, et mõista pakkuja ja hankija rolle. Protsessi kirjeldusest nähtub pakkuja visioon/kontseptsioon strateegia koostamiseks. Välja on toodud tegevused, kuid need ei paku tervikplaani ja esineb probleeme, nt pakutud lahenduste põhjendatuse ja sobivuse ning nende kirjelduse täpsuse osas (nt nende seos väikeostu eesmärkide ja tulemuse saavutamise, sihtrühmaga) või on kohati ebaselged või vastuolulised või tsiteeritakse pakkumuses liialt suurel määral vaid hanke alusdokumentides esitatut. Pakkumuse täitmisega seotud riskide analüüsi ja/või nende maandamise kirjeldus on napsõnaline. Hankijal tekkisid pakkumuses esitatu põhjal mõned põhimõttelised küsimused.	20
VÄHENE: Pakkumusest nähtub, et kirjeldus koostööst hankijaga on napsõnaline ega selgita pakkuja ja hankija rolle. Protsessi kirjeldus on üldsõnaline, ei ole selget visiooni/kontseptsiooni strateegia koostamiseks. Kirjelduses esineb hulgaliselt puudujääke, nt ebasobivad lahendused, vähene arusaadavus pakutud tegevustest ja sihtrühmast, olulise nõutava info mitteesitamine, valitud tegevused on ebapiisavad või mitteasjakohased. Pakkumuse täitmisega seotud riskide analüüsi ja/või nende maandamise kirjeldus on vähene või võimaldab esitatu mitmeti tõlgendamist. Hankijal tekkis pakkumuses esitatu põhjal hulgaliselt küsimusi.	5

Hindamiskriteerium: pakkuja projektijuhi varasem kogemus – maksimaalselt 30 punkti

Pakkuja projektijuhi varasem kogemus	Väärtus-punktide arv
VÄGA HEA: Pakkuja projektijuhil on väikeostu pakkumuskutse esitamisele eelneva 10 aasta jooksul vähemalt viieaastane kogemus kommunikatsiooni valdkonnas.	30

Pakkuja esitab projektijuhi senise kogemuse kohta kirjelduse, mis annab alust eeldada, et pakkuja viib väikeostu pakkumuskutsega pakutavat tööd ellu kõrge kvaliteediga.	
HEA: Pakkuja projektijuhil on väikeostu pakkumuskutse esitamisele eelneva 10 aasta jooksul vähemalt kolmeaastane kogemus kommunikatsiooni valdkonnas. Pakkuja esitab projektijuhi senise kogemuse kohta kirjelduse, mis annab alust eeldada, et pakkuja viib väikeostu ellu hea kvaliteediga.	20
RAHULDAV: Pakkuja projektijuhil on väikeostu pakkumuskutse esitamisele eelneva 10 aasta jooksul vähemalt kaheaastane kogemus kommunikatsiooni valdkonnas. Pakkuja esitab projektijuhi senise kogemuse kohta kirjelduse, mis annab alust eeldada, et pakkuja viib väikeostu ellu rahuldava kvaliteediga.	10