

PASIŪLYMŲ VERTINIMO KRITERIJAI IR METODIKA

1. Šiame priede pateikiami ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo kriterijai, jų vertės, formulės, pagal kurias bus skaičiuojamas pasiūlymų ekonominis naudingumas, ekspertinio vertinimo metodikos aprašymas.

2. Tiekėjas, išviešindamas parametrų reikšmes savo pasiūlyme, turi įsivertinti savo galimybes priimti įsipareigojimus pasiūlytų paslaugų atžvilgiu visą paslaugų pirkimo sutarties vykdymo laikotarpį.

3. Pasiūlymų vertinimo kriterijai pateikti žemiau esančioje lentelėje:

Pasiūlymų vertinimo kriterijai:

Vertinimo kriterijai	Lyginamasis svoris	Maksimalus balas
Pirmas kriterijus: Kaina (neįskaitant PVM) (A)	A = 50	Maksimalus įvertinimas A (Min. 0 balų, maks. 50 balų)
Antras kriterijus: Specialistų patirtis (B)	B = 15	Maksimalus įvertinimas B (Min. 0 balų, maks. 15 balų)
Trečias kriterijus: Techninis pasiūlymas ir interviu su Tiekėjo komanda (C)	C = 35	Maksimalus įvertinimas C (Min. 0 balų, maks. 35 balai)
<p>Pasiūlymo ekonominis naudingumas (S) apskaičiuojamas sudedant ekonominio naudingumo balus, skirtus už kainą (A), specialistų patirtį (B), Techninį pasiūlymą ir interviu su Tiekėjo komanda (C) naudojamus vertinant Tiekėjo pasiūlymą.</p> $S = A + B + C$		

Vertinimo metodika

1. Pirmas kriterijus: Kaina (neįskaitant PVM) (A)

Vertinimo metodika
<p>Šio kriterijaus tikslas – įvertinti siūlomų paslaugų kaštus. Tiekėjo kaina (neįskaitant PVM) (A) vertinimo tikslais laikoma visa siūloma paslaugų kaina (neįskaitant PVM), į kurią įskaičiuotos visos Tiekėjo išlaidos, mokėtinos sumos, mokesčiai (neįskaitant PVM) ir rinkliavos, susijusios su paslaugų teikimu.</p> <p>Pasiūlymo kainos (A) balas apskaičiuojamas mažiausios pasiūlytos kainos (A_{min}) ir vertinamo pasiūlymo kainos (A_p) santykį padauginant iš kainos lyginamojo svorio.</p> $A = \frac{A_{min}}{A_p} \cdot 50$

2. Antras kriterijus: Specialistų patirtis (B)

Vertinimo metodika

Antras kriterijus: Specialistų patirtis (B)

Šio kriterijaus tikslas – įvertinti Tiekėjo pasiūlytų specialistų, atitinkančių minimalius kvalifikacinius reikalavimus, papildomą patirtį paslaugoms atlikti. Vertinama specialistų patirtis, viršijanti minimalius kvalifikacinius reikalavimus, skaičiuojant specialistų kompetencijas, papildomas įvykdytas sutartis/projektus, ar sutartis, kuriose specialistai dalyvavo atlikdami reikalaujamas funkcijas, įrodančias didesnę specialistų patirtį negu nurodyta ir reikalaujama kvalifikacijos reikalavimuose.

Pastaba:

- Visi Tiekėjo pasiūlyti specialistai turės būti dedikuoti perkamų paslaugų teikimui. Norint pakeisti siūlomus specialistus sutarties galiojimo laikotarpiu, turės būti pasiūlytas specialistas, turintis lygiavertę ar aukštesnę kvalifikaciją, pateikti tai įrodantys dokumentai bei gautas Perkančiosios organizacijos patvirtinimas, kad siūlomas specialistas yra tinkamas ir atitinka Pirkimo metu Tiekėjo pasiūlytą kvalifikaciją;
- Visi vertinami specialistai, kuriems skiriami balai už patirtį, turi būti tie patys, kurie nurodomi grindžiant specialisto atitiktį minimaliems specialistų kvalifikacijos reikalavimams;
- Į specialistų patirties vertinimą nėra traukiami projektai, kurie nurodomi grindžiant specialisto atitiktį minimaliems specialistų kvalifikacijos reikalavimams (t.y. už juos neskiriami papildomai balai vertinime). Vertinamas projektas turi būti pasibaigęs, t. y., turi būti pasirašytas paslaugų suteikimo priėmimo-perdavimo aktas;
- Kiekvienoje pozicijoje vertinama tik vieno specialisto patirtis, išskyrus Teisininkų komandą. Jei Tiekėjas siūlo daugiau nei vieną specialistą į Komandos koordinatoriaus (projekto vadovo) ar Ekonomisto (finansų – investicijų eksperto) poziciją, vertinimas bus atliekamas pagal mažiausią patirtį turinčio specialisto patirtį iš visų tiekėjo pateiktame sąraše nurodytų specialistų (pagal Specialiųjų pirkimo sąlygų 7 priede pateiktą formą);
- Tiekėjas skatinamas ir kviečiamas sudaryti platesnę komandą matant poreikį tam tikriems paslaugų teikimo poreikiams įgyvendinti. Tačiau vertinimas ir balų skyrimas bus grindžiamas tik šių specialistų patirtimi: Komandos koordinatorius (projekto vadovas), ekonomistas, teisininkas. Tiekėjas negaus papildomų balų už kitus pasitelktus specialistus.

Specialistų patirties (B) balas apskaičiuojamas Tiekėjo pasiūlytų specialistų patirties taškų sumos (B_p) ir maksimalaus specialistų patirties taškų sumos santykį padauginant iš specialistų patirties lyginamojo svorio:

$$B = \frac{B_p}{10} \cdot 15$$

2.1. Komandos koordinatorius (projekto vadovas)

Kriterijus	Kriterijaus atitikimo lygis	Skiriami balai
1. Per paskutinius 3 metus (skaičiuojant iki paskutinės paraiškų pateikimo dienos) vadovavo(-usi) arba buvo atsakingas(-a) už bent 2 (dvi) strateginio konsultavimo paslaugų teikimo ar studijos rengimo sutartis ar projektus, kurių kiekvieno vertė ne mažesnė nei 100 000,00 EUR (be PVM). Paslaugos suteiktos bendrovėms arba įmonių grupėms, veikiančioms šalyse, esančiose Europos Sąjungoje arba Ekonominio Bendradarbiavimo ir Plėtros Organizacijoje (EBPO).	Įgyvendintos 2 sutartys, kurių kiekvienos vertė ne mažesnė nei 100 000,00 EUR (be PVM)	1
	Įgyvendintos 3 ar daugiau sutartys, kurių kiekvienos vertė ne mažesnė nei 100 000,00 EUR (be PVM)	1,5
2. Per paskutinius 5 metus vadovavo strateginio konsultavimo paslaugų teikimui arba studijų rengimui, susijusių su ne mažesnė nei 100 milijonų EUR (be PVM) vertės energetinių projektų finansavimu ir/arba įmonių valdymu.	Įgyvendinta 1 sutartis	1
	Įgyvendinta 2 ar daugiau sutarčių	2
3. Per paskutinius 5 metus teikė strateginio konsultavimo paslaugas arba rengė studijas, susijusias su reguliacine aplinka/iššūkiams bendrovėms ar įmonių grupėms, užsiimančiomis elektros energijos sektoriaus veikla.	Konsultavo 1 bendrovę ar įmonių grupę	0,5
	Konsultavo 2 bendroves ar įmonių grupes	1
	Konsultavo 3 ar daugiau bendroves	1,5
Maksimalus balų skaičius už Komandos koordinatoriaus (projektų vadovo) kriterijus		5,0

2.2. Ekonomistas (finansų - investicijų ekspertas)

Kriterijus	Kriterijaus atitikimo lygis	Skiriami balai
1. Per paskutinius 3 (trejus) metus (skaičiuojant iki paskutinės paraiškų pateikimo dienos) yra dalyvavęs ar buvo atsakingas už konsultacijų teikimą vykdant bent 2 (dvi) sutartis dėl įmonės ar įmonių grupės finansinio modeliavimo ir/arba investicinių galimybių vertinimo ir/arba Strateginio konsultavimo paslaugų teikimu, kai kiekvienos sutarties vertė ne mažesnė nei 70 000,00 EUR (be PVM).	Įgyvendintos 2 sutartys, kurių kiekvienos vertė ne mažesnė nei 70 000,00 EUR (be PVM)	1,5
	Įgyvendintos 3 ar daugiau sutartys, kurių kiekvienos vertė ne mažesnė nei 70 000,00 EUR (be PVM)	2

Maksimalus balų skaičius už Ekonomisto kriterijus	2,0

2.3. Teisininkas (Teisininkų komanda)

Kriterijus	Kriterijaus atitikimo lygis	Skiriami balai
<p>1. Pirkimo apimtyje „Teisininkų komanda“ reiškia vieną ar kelis Tiekėjo siūlomus individualius teisininkus, kurie teiks teisinės konsultavimo paslaugas pagal sutartį.</p> <p>Teisininkų komandą privalo sudaryti bent vienas teisininkas, kuris per pastaruosius 3 (trejus) metus (skaičiuojant iki galutinės paraiškų pateikimo dienos) dalyvavo ar buvo atsakingas (-a) už bent vieną (1) sutartį, kur buvo atliekama teisinė analizė ar teikiamos teisinio konsultavimo paslaugos, susijusios su Vokietijos ar Baltijos valstybių (Lietuvos arba Latvijos) energetikos teisės aktų vertinimu, rengimu ar įgyvendinimu ir (arba) energetikos infrastruktūros projektų vystymu. Sutarties vertė ne mažesnė kaip 70 000,00 EUR (be PVM).</p> <p>Paslaugos suteiktos bendrovėms arba įmonių grupėms, veikiančioms šalyse, esančiose Europos Sąjungoje arba Ekonominio Bendradarbiavimo ir Plėtros Organizacijoje (EBPO).</p>	<p>Teisininkų komanda turi būti įvykdžiusi 1 (vieną) ar daugiau sutarčių (kiekvienos sutarties vertė – ne mažesnė kaip 70 000,00 EUR be PVM), kurios pagrindžia teisinio konsultavimo patirtį Vokietijoje, Lietuvoje ir Latvijoje (t. y. visos trys šalys turi būti apimtos bent po vieną kartą).</p>	1
	<p>Teisininkų komanda turi atitikti kriterijų, už kurį skiriamas 1 (vienas) balas, ir joje yra bent vienas teisininkas, kuris yra:</p> <ul style="list-style-type: none"> teikęs teisinės konsultacijas dėl tarpvalstybinės elektros jungties sutarties, arba įgijęs atitinkamos teisinio konsultavimo patirties mažiausiai dvejose Europos Sąjungos valstybėse narėse arba Jungtinėje Karalystėje (išskyrus Vokietiją, Lietuvą ar Latviją). 	2
	<p>Teisininkų komanda turi atitikti kriterijų, už kurį skiriamas 1 (vienas) balas, ir joje yra bent vienas teisininkas, kuris yra:</p> <ul style="list-style-type: none"> teikęs teisinės konsultacijas dėl tarpvalstybinės elektros jungties sutarties, ir įgijęs atitinkamos teisinio konsultavimo patirties mažiausiai dvejose Europos Sąjungos valstybėse narėse arba Jungtinėje Karalystėje (išskyrus Vokietiją, Lietuvą ar Latviją). 	3
Maksimalus balų skaičius už Teisininko (Teisininkų komandos) kriterijus		3,0

Pavyzdžiai:

- 1 sutartis apimanti Vokietiją, Lietuvą ir Latviją = 1 balas.

- 2 sutartys apimančios Vokietiją + 1 sutartis apimanti Lietuvą + 1 sutartis apimanti Latviją = 1 balas.

3. Trečias kriterijus: Techninis pasiūlymas ir interviu su Tiekėjo komanda (C)

Vertinimo metodika
<p>Šio kriterijaus tikslas – įvertinti Tiekėjo viziją, siūlomą metodiką ir paslaugų, kurių prašo Paslaugų gavėjas, supratimą. Vertinimas atliekamas dviem etapais:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rašytinis techninis pasiūlymas, pateikiamas kartu su Tiekėjo pasiūlymu, vertinimas; 2. Interviu, kurio metu Tiekėjas pristato ir paaiškina savo pasiūlymą bei atsako į klausimus. <p>Pasiūlymo techninė dalis (techninis pasiūlymas) pateikiama raštu ir turi būti ne ilgesnė nei 10 (dešimt) puslapių. Joje turi būti aiškiai aprašyta Tiekėjo siūloma metodika, įgyvendinimo strategija bei pagrindiniai Studijos įgyvendinimo etapai.</p> <p>Jeigu Techninis pasiūlymas viršija 10 puslapių, vertinami bus tik pirmieji 10 puslapių, o likusi pasiūlymo dalis nebus nagrinėjama ir į ją nebus atsižvelgiama pasiūlymo vertinimo metu.</p> <p>Techniniame pasiūlyme privalo būti aprašyta (bent):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaip suprantamas pirkimo objektas ir Studijos tikslai; • Siūloma analitinė metodika ir logika, taikoma finansavimo, nuosavybės ir valdymo modelių vertinimui; • Studijos galutinės ataskaitos juodraštis arba naratyvinė struktūra; • Detalizuotas darbo planas ir laiko grafikas, įskaitant pagrindinius rezultatus ir suinteresuotųjų šalių įtraukimo etapus; • Siūlomų komandos narių pareigos, atsakomybės ir koordinavimo mechanizmai; • Nustatytos rizikos ir jų švelninimo priemonės; • Suinteresuotųjų šalių įtraukimo strategija, įskaitant siūlomus susitikimus, interviu ir grįžtamojo ryšio mechanizmus; • Iš Paslaugų Gavėjo reikalingos informacijos, išteklių ir kitos pagalbos sąrašas. <p>Techninio pasiūlymo vertinimą atliks Paslaugų gavėjo paskirti atstovai. Kiekvienas vertintojas pateiks individualų vertinimą ir balą, vadovaudamasis vertinimo kriterijais. Galutinis techninio pasiūlymo balas bus apskaičiuojamas kaip visų individualių balų aritmetinis vidurkis.</p> <p>Interviu su Tiekėjo komanda bus vykdoma nuotoliniu būdu („Microsoft Teams“ ar kitoje panašioje platformoje) ir truks iki 1 valandos. Kvietimas į susitikimą bus išsiųstas ne vėliau kaip prieš 5 darbo dienas iki numatytos datos.</p> <p>Tiekėjas privalo būti atstovaujamas komandos koordinatoriaus ir, papildomai, gali įtraukti iki dviejų (2) ekspertų (pvz., teisininkas, ekonomistas). Visi pokalbyje dalyvaujantys asmenys privalo būti tie, kurie siūlomi sutarčiai vykdyti. Komandos koordinatorius ir ekspertai gali pristatyti medžiagą ir atsakyti į užduodamus klausimus. Ši galimybė suteikiama siekiant užtikrinti, kad svarbiausiems Studijos aspektams aktuali ekspertinė patirtis galėtų būti pademonstruota ir aptarta diskusijos metu.</p> <p>Interviu pradžioje, Tiekėjo komanda, vadovaujama komandos koordinatoriaus, atlieka ne ilgesnį kaip 30 min. trukmės pristatymą. Paslaugų gavėjas, Paslaugų Teikėjui paprašius, gali suteikti iki 10 papildomų minučių, jei tai bus būtina siekiant aiškiai aptarti visus reikiamus klausimus.</p> <p>Tiekėjas pats pasirenka, kokiomis vizualinėmis priemonėmis (pritaikomomis nuotoliniam pristatymui) atliks pristatymą (MS Power point skaidrės ar kt. programos ir būdai) bei dėl pristatymo apimties, išskyrus</p>

nurodytus laiko ribojimus. Paslaugų gavėjui paprašius, Tiekėjas turi atsiųsti savo paruoštą pristatymą el. paštu. Interviu bus įrašomas, tačiau tik vidiniais Paslaugų gavėjo tikslais, siekiant užtikrinti objektyvumą ir nešališkumą.

Antroji interviu dalis bus organizuojama kaip klausimų-atsakymų sesija. Paslaugų teikėjui ne vėliau kaip 2 darbo dienas prieš susitikimą bus pateikiamas preliminarų klausimų sąrašas, kurių pagrindu bus vykdomas interviu klausimų - atsakymų sesija.

Interviu vertinimą atliks Paslaugų gavėjo paskirti atstovai. Kiekvienas vertintojas pateiks individualų vertinimą ir balą, vadovaudamasis vertinimo kriterijais. Galutinis interviu balas bus apskaičiuojamas kaip visų individualių balų aritmetinis vidurkis.

Jei bus būtina, Pirkėjas gali per 2 (dvi) darbo dienas po interviu paprašyti pateikti trumpus rašytinius paaiškinimus.

Kriterijaus (C) bendras balas apskaičiuojamas susumuojant rašytinio techninio pasiūlymo ir interviu balus, o vėliau perskaičiuojant gautą sumą, kad būtų atspindėtas bendrasis kriterijaus (C) svoris vertinimo lentelėje, kurio maksimali reikšmė yra 35. Balas apskaičiuojamas pagal šią formulę:

$$C = \frac{C_t + C_i}{25} \cdot 35$$

Kur:

- C_t - balas, skirtas už rašytinį techninį pasiūlymą (maksimum 15 balų), vertinamas pagal siūlomos metodikos aiškumą, aktualumą, įgyvendinamumą ir išsamumą;
- C_i - balas, skirtas už interviu (maksimum 10 balų), vertinamas pagal Tiekėjo gebėjimą paaiškinti, pagrįsti ir pademonstruoti praktinį pasirengimą įgyvendinti savo pasiūlymą.

3.1. Rašytinio Techninio pasiūlymo dalies balai:

Kriterijus	Kriterijaus atitikimo lygis	Skiriami balai
1. Pirkimo objekto ir strateginio konteksto supratimas. Rašytinis Techninis pasiūlymas parodo Tiekėjo supratimą apie Studijos tikslą, jos strateginę vertę Baltijos ir ES kontekstui bei pagrindinius apribojimus, tokius kaip reguliavimo sudėtingumas, investicijų mastas ir elektros tarifų jautrumas.	Pasiūlymas rodo ribotą arba bendrinį Studijos tikslų supratimą ir stokoja konteksto.	0
	Pasiūlymas atspindi bendrą Studijos tikslų ir konteksto supratimą, tačiau stokoja gilumo ar specifikos.	0,5
	Pasiūlymas atspindi aiškų ir išsamų Studijos tikslo bei strateginių veiksnių supratimą.	1
2. Metodologija ir analitinė logika.	Metodika neapima kai kurių arba visų reikalaujamų temų.	0

Techniniame pasiūlyme privalo būti pateikta aiški, struktūrizuota ir konkreti metodika, skirta Studijai parengti. Ji turi apimti finansavimo, nuosavybės ir valdymo modelių vertinimo metodologiją, lyginamąją analizę bei reguliavimo įgyvendinamumo vertinimą.	Metodika apima visas reikalaujamas temas, tačiau jai trūksta aiškumo ir gilumo, aktualumo pirkimo objektui ir (arba) trūksta konkrečių žingsnių, užtikrinančių sklandų Studijos atlikimą. Dauguma temų yra aprašytos miglotai arba pernelyg plačiai.	2
	Metodika yra aktuali, apima visas reikalaujamas temas, tačiau jai gali trūkti gilumo ar aiškumo kai kuriose (nedidelėje dalyje) temų arba preliminarus projekto planas nėra pakankamai konkretus.	4
	Metodika yra aktuali, visapusiškai ir išsamiai apima visas išvardytas temas su aiškiais paaiškinimais ir patvirtinančiomis detalėmis. Papildomos Paslaugos gavėjui aktualios temos trumpai aptariamoms, siekiant užtikrinti sklandų paslaugų teikimą.	6
3. Darbo planas ir laiko grafikas. Pasiūlymas apima realistišką ir nuoseklų darbo planą, aiškiai susiejantį veiklą su rezultatais bei atsižvelgiantį į suinteresuotųjų šalių įtraukimą ir peržiūros etapus.	Darbo planas yra neaiškus, stokoja detalių arba atrodo nerealistiškas.	0
	Darbo planas yra aiškus, tačiau bendrinis, jam trūksta rezultatų, suinteresuotųjų šalių įtraukimo veiksmy ar konkrečių terminų.	1,5
	Darbo planas yra detalus, realistiškas ir rodo logišką užduočių, susitikimų su suinteresuotomis šalimis, rezultatų išdėstymą etapais.	2
4. Komandos narių atsakomybės/pareigos ir resursų planavimas. Pasiūlymas apibrėžia Tiekėjo komandos pareigas, susiedamas ekspertų funkcijas su konkrečiomis užduotimis ir aiškiai aprašydamas koordinavimo mechanizmus.	Komandos narių pareigos yra neaiškios arba nesusijusios su darbo planu.	0
	Komandos narių pareigos yra aprašytos, tačiau užduočių pasiskirstymas ir atsakomybės nėra aiškiai susietos su rezultatais.	1
	Komandos narių pareigos ir koordinavimas yra aiškiai apibrėžti, komandos nariai logiškai priskirti prie užduočių.	1,5

<p>5. Paslaugų gavėjo teikiama pagalba ir prielaidos. Pasiūlymas apibrėžia, kokios pagalbos, duomenų, prieigos ar informacijos Paslaugos teikėjui reikės iš Paslaugų gavėjo, ir nurodo pagrindines prielaidas, turinčias įtakos paslaugų teikimui.</p>	Nėra apibrėžti jokie iš Paslaugų gavėjo reikalingos pagalbos poreikiai ar prielaidos.	0
	Iš Paslaugų gavėjo reikalinga pagalba yra trumpai aprašyta, tačiau jai trūksta specifikos.	0,5
	Iš Paslaugų gavėjo reikalinga pagalba yra aprašyta detalai, konkretūs duomenys, prieiga ar suinteresuotųjų šalių įtraukimo poreikiai yra aiškiai išvardyti, su nurodytomis pagrįstomis prielaidomis.	1
<p>6. Rizikos valdymas ir suinteresuotųjų šalių įtraukimo strategija. Pasiūlymas identifikuoja paslaugų teikimo rizikas ir apibrėžia jų sušvelninimo priemones, taip pat pateikia suinteresuotųjų šalių įtraukimo planą.</p>	Rizikos arba suinteresuotųjų šalių įtraukimas nėra tinkamai aprašyti, trūksta rimtesnio ar esminio jų aprašymo pasiūlyme.	0
	Rizikos ir suinteresuotųjų šalių įtraukimo veiksmai yra paminėti, tačiau nėra detalizuoti ar įgyvendinami - trūksta praktiško detalumo ir apibrėžtumo, reikalingo įgyvendinimui.	0,5
	Pasiūlymas pateikia aiškų rizikų registrą ir praktišką suinteresuotųjų šalių įtraukimo metodą, įskaitant suplanuotus susitikimus ir rizikos sušvelninimo strategijas.	1
<p>7. Studijos galutinio rezultato struktūra ir logika. Pasiūlymas apibrėžia numatomą galutinės ataskaitos struktūrą ir argumentavimo logiką, parodydamas, kaip tai padės Paslaugų gavėjui priimti sprendimus.</p>	Nėra pateikta jokios galutinio rezultato struktūros ar logikos.	0
	Pateikta bendra logika ar struktūra, tačiau jai trūksta detalių ar orientacijos į sprendimų priėmimą.	1
	Pateiktas gerai struktūrizuota, tikslinga struktūra ir logika, kuri suderinta su Studijos tikslais ir Paslaugų gavėjo sprendimų priėmimo poreikiais.	1,5
<p>8. Techninio pasiūlymo struktūra Pateikimas yra gerai struktūrizuotas ir organizuotas, su aiškiais skyriais bei logišku informacijos pateikimu.</p>	Techninis pasiūlymas stokoja struktūros ir nuoseklumo, todėl sunku sekti informacijos eigą.	0

	Techninis pasiūlymas dalinai struktūruotas, trūksta aiškios organizacijos, o informacija yra nesusijusi (fragmentuota).	0,5
	Techninis pasiūlymas yra gerai struktūrizuotas, nuoseklus ir pasižymi logišku idėjų išdėstymu.	1
Maksimalus balų skaičius už Techninį pasiūlymą pateiktą raštu		15

3.2. Interviu su Tiekėjo komanda pristatymo sesijos balai:

Kriterijus	Kriterijaus atitikimo lygis	Skiriami balai
1. Pristatymo struktūra. Tiekėjo komandos pristatymas yra gerai struktūrizuotas ir nuoseklus, su aiškiais skyriais ir logiška informacijos eiga.	Pristatymui trūksta struktūros ir nuoseklumo, todėl sunku sekti informacijos eigą.	0
	Pristatymas dalinai struktūruotas, trūksta aiškios organizacijos, o informacija yra nesusijusi (fragmentuota).	0,5
	Pasiūlymas yra gerai struktūrizuotas, nuoseklus ir pasižymi logišku idėjų išdėstymu.	1
2. Vizualiniai elementai ir informacijos santrauka. Pristatyme naudojami vizualiniai elementai, tokie kaip diagramos, grafikai ir iliustracijos, yra aukštos kokybės, dėl ko informacija lengvai suprantama, skaitoma ir gerai apibendrinama.	Vizualiniai elementai ir informacijos santrauka yra prastos kokybės, todėl sunku suprasti pateiktą informaciją.	0
	Vizualiniai elementai ir informacijos santrauka yra patenkinami, bet stokoja aiškumo arba bendrai nepagerina pristatymo kokybės	0,5
	Vizualiniai elementai ir informacijos santrauka yra geros kokybės, pritraukiantys dėmesį ir padedantys efektyviai perteikti informaciją	1
Maksimalus balų skaičius už interviu pristatymo dalį su Tiekėjo komanda		2

3.3. Interviu su Tiekėjo komanda klausimų-atsakymų sesijos balai:

Kriterijus	Kriterijaus atitikimo lygis	Skiriami balai
1. Kliento poreikių supratimas (kaip jie apibrėžti Techninėje specifikacijoje) ir reflektavimas. Tiekėjo komandos atsakymai rodo gerą Paslaugų gavėjo poreikių supratimą,	Tiekėjo komandos atsakymai yra neaktualūs, neparodo Paslaugų gavėjo poreikių supratimo ir netinkamai reflektuojamos temos.	0

aptariamoms temoms reflektuojamos interviu metu.	Tiekėjo komandos atsakymai iš dalies atspindi Paslaugų gavėjo poreikius, tačiau refleksijos nėra išsamios ir įžvalgios.	1
	Tiekėjo komandos atsakymai parodo gerą Paslaugų gavėjo poreikių supratimą ir suteikia prasmingų, aktualių refleksijų aptartomis temomis.	3
	Tiekėjo komandos atsakymai puikiai atspindi Paslaugų gavėjo poreikius, pateikiamos apgalvotos ir išsamios refleksijos apie interviu temas, taip pat apimamos papildomos svarbios ir aktualios temos (kai tai aktualu klausimui).	4
2. Supratimas ir paaiškinimas paslaugų įgyvendinimo vizijos. Tiekėjo komandos atsakymai parodo gerą supratimą ir aiškią viziją, kaip bus įgyvendintos paslaugos, kad atitiktų Paslaugų gavėjo reikalavimus.	Tiekėjo komandos atsakymai stokoja aiškaus supratimo, kaip bus įgyvendintos paslaugos ir pateikta vizija yra neaiški arba neapibrėžta, atsakymai nepaaiškina bei nepaliečia svarbiausių klausimų.	0
	Tiekėjo komandos atsakymai rodo dalinį paslaugų įgyvendinimo supratimą, tačiau jų vizija ir pagrindinių klausimų paaiškinimas nėra išsamūs arba konkretūs ir aktualūs	1
	Tiekėjo komandos atsakymai rodo gerą paslaugų įgyvendinimo supratimą ir pristato aiškią viziją, kaip bus teikiamos paslaugos, kad atitiktų Paslaugų gavėjo reikalavimus. Svarbiausi klausimai yra aptarti ir paaiškinti.	3
	Tiekėjo komandos atsakymai puikiai atspindi paslaugų įgyvendinimo supratimą ir siūlo gerai detalizuotą ir gerai apgalvotą viziją efektyviam paslaugų teikimui, taip pat aptariamoms galimas plėtros sritis (t.y., papildomos, aktualios temos). Atsakymuose išsamiai atsakomi, apibrėžiami ir aptariami pagrindiniai klausimai.	4
Maksimalus balų skaičius už interviu klausimų-atsakymų dalį su Tiekėjo komanda		8