

1. BENDROJI INFORMACIJA

- 1.1. Akcinė Bendrovė „Via Lietuva“ (toliau – Bendrovė, Užsakovas) patikėjimo teise valdo visą šalies valstybinės reikšmės kelių ir jų infrastruktūros tinklą, planuoja, inicijuoja ir koordinuoja šių statinių priežiūros ir plėtros darbus. Valdomy kelių ilgis sudaro daugiau negu 21 200 km, susijusi infrastruktūra apima daugiau negu 1500 tiltų ir viadukų. Bendrovė atlieka Lietuvos Respublikos kelių įstatyme, Lietuvos Respublikos saugaus eismo automobilių keliais įstatyme ir kituose teisės aktuose nustatytas funkcijas, vykdo priežiūros veiklą transporto infrastruktūros ir kitose srityse.
- 1.2. Bendrovės tikslas – skaidriai ir efektyviai vykdyti Bendrovės veiklą ir siekti su Bendrovės veikla susijusių tikslų, užtikrinant viešojo intereso tenkinimą, nacionalinio saugumo tikslų įgyvendinimą, nacionaliniam saugumui užtikrinti svarbaus turto apsaugą, Bendrovės ilgalaikės vertės augimą, efektyvumą ir konkurencingumo didinimą, finansinių ir kapitalo grąžos rodiklių pasiekimą, racionalų ir efektyvų lėšų, turto ir kitų išteklių pritraukimą ir panaudojimą, naudą akcininkui ir akcininko turkiniams interesams.
- 1.3. Bendrovės veiklos objektas – organizuoti ir koordinuoti valstybinės reikšmės automobilių kelių atkūrimą, priežiūrą ir plėtrą; atlikti Lietuvos Respublikos kelių įstatyme, Lietuvos Respublikos saugaus eismo automobilių keliais įstatyme ir kituose teisės aktuose nustatytas funkcijas; vykdyti komercinę veiklą transporto infrastruktūros ir kitose srityse.
- 1.4. 2023 m. sausio 2 d. Valstybės įmonė Lietuvos automobilių kelių direkcija buvo pertvarkyta į akcinę Bendrovę, o nuo 2024 m. kovo 5 d. Bendrovės pavadinimas pakeistas į „Via Lietuva“. Po pertvarkos visos Bendrovės akcijos ir toliau priklauso valstybei. AB „Via Lietuva“ išlieka nacionaliniam saugumui užtikrinti svarbių įmonių sąrašė, o valstybinės reikšmės keliai lieka įtraukti į nacionaliniam saugumui užtikrinti svarbių įrenginių ir turto sąrašą bei nuosavybės teise ir toliau priklauso valstybei.
- 1.5. Šiuo metu Bendrovė kiekvienais metais rengia strateginį veiklos planą ketverių metų laikotarpiui. Siekiant užtikrinti kokybišką valstybinės reikšmės kelių ir jų infrastruktūros tinklo funkcionavimą bei tinkamą akcininko lūkesčių įgyvendinimą, reikalinga parengti ilgalaikę strategiją iki 2050 m.

2. PIRKIMO OBJEKTAS

- 2.1. Pirkimo objektas (toliau – Pirkimo objektas) - AB „Via Lietuva“ ilgalaikės strategijos parengimo paslaugos.
 - 2.1.1. Bendrovė siekia, atsižvelgiant į Lietuvos pažangos strategiją „Lietuvos ateities vizija „Lietuva 2050“, 2022-2030 m. susisiekimo plėtros programą, Valstybinės reikšmės kelių priežiūros ir plėtros 2022-2035 m. strategines gaires, kitus galiojančius nacionalinius ir ES teisės aktus bei rengiamus teisės aktų projektus, apsibrėžti strategines galimybes bei veiklos modelį Lietuvos valstybinių kelių sektoriaus ir tvarumo tikslų kontekste bei identifikuoti naujas veiklos kryptis (įvertinant veiklos reguliavimo aspektus).
 - 2.1.2. Rengiamo dokumento tikslas – nustatyti vidutinio laikotarpio (iki 2035 m.) ir ilgalaikius (iki 2050 m.) Bendrovės prioritetus, tikslus, priemones, suformuoti strateginius ir veiklos rodiklius, kuriais remdamasi Bendrovė vertins savo tikslų pasiekimo progresą. Bendrovės strateginis siekis – būti aktyviais, ambicingais, proaktyvių veiksmų besiimančiais lyderiais (angl. frontrunners) kelių sektoriuje. Bendrovė taip pat siekia kurti paslaugas per veiklos plėtrą, strategines partnerystes, įmonių susijungimus ir prisijungimus bei pasitelkiant technologines inovacijas.

- 2.2. Strategija kuriama laikotarpiui nuo 2025 iki 2050 m., skaidant ją į du planavimo etapus:
- Planas ir gairės iki 2035 m. (pagrindinė koncentracija į šį laikotarpį);
 - Strateginių Bendrovės veiklos kryptių gairės iki 2050 m.
- 2.3. Pagrindinės „Via Lietuva“ veiklos sritys šiuo metu:
- Valstybinės reikšmės kelių infrastruktūros vystymas;
 - Valstybinės reikšmės kelių infrastruktūros priežiūra;
 - Valstybinės reikšmės kelių infrastruktūros statybos ir rekonstrukcijos projektų valdymas;
 - Paslaugos klientams (leidimų išdavimas, projektų derinimas, prisijungimų sąlygų prie valstybinės reikšmės kelių išdavimas ir pan.).
- 2.4. Rengiant Bendrovės Strategiją, didelis dėmesys turi būti skiriamas sinergijos tarp skirtingų transporto rūšių ir verslų plėtros identifikavimui. Prioritetinės temos, tokios kaip „0 mirčių“, dekarbonizacija ir kt., bus sutartos su Paslaugų teikėju (toliau – Teikėjas) sutarties įgyvendinimo pradžioje.

3. STRATEGIJOS DOKUMENTO STRUKTŪRA

- 3.1. Strategija turi atitikti geriausias korporatyvinio verslo strategijų rengimo praktikas. Teikėjas, siūlydamas Strategijos dokumento struktūrą, be kitų šaltinių, turi susipažinti su pagrindiniais Valdymo koordinavimo centro (VKC) paskelbtų Strateginio planavimo ir strateginio valdymo gairių elementais (governance.lt).
- 3.2. Teikėjas taip pat turi pasiūlyti metodiką Strategijos struktūros rengimui ir susiderinti pasirinkimą su Užsakovu.

4. BENDRADARBIAVIMAS SU UŽSAKOVO ATSTOVAIS

- 4.1. Užsakovas glaudžiai bendradarbiaus su Teikėju ir organizuos ekspertų komandą, sudarytą iš visų Bendrovės pagrindinių veiklos sričių atstovų, siekiant efektyviai koordinuoti informacijos srautus, užduotis ir teikti bendrą paramą Teikėjui, įskaitant Teikėjo prašomą pateikti informaciją. Užsakovo ekspertų komandos vadovas, kartu su ekspertų komanda, bus pagrindiniai kontaktai bei padės išspręsti visas problemas, galinčias kilti Strategijos rengimo proceso metu.
- 4.2. Teikėjas ir Užsakovo atstovai turės reguliarius (nuotolinius, angl. online) susitikimus (kas dvi savaites, nebent susitarta kitaip), kuriuos organizuos Teikėjas, siekiant užtikrinti sklandų strategijos kūrimo procesą ir būtiną suinteresuotųjų šalių įtraukimą.
- 4.3. Jei reikės teminių darbo grupių, Teikėjas pasiūlys jų sudėtį, darbotvarkę ir užtikrins reikiamos medžiagos teikimą susitikimams.
- 4.4. Teikėjas yra atsakingas už tyrimų, teisės aktų (įskaitant Lietuvos ir ES lygmens teisės aktų projektus bei susijusias ES iniciatyvas, reguliuojančias kelių sektoriaus veiklą), kitų reikšmingų dokumentų ir informacijos iš įvairių duomenų šaltinių ir suinteresuotųjų šalių surinkimą, vertinimą ir analizę. Užsakovas padės ir bendradarbiaus su Teikėju teisės aktų peržiūroje, taip užtikrinant, kad būtų įvertinti patys svarbiausi nacionaliniai teisės aktai. Užsakovo ekspertų komanda Teikėjui pateiks visų Bendrovės strategijų, studijų ir kitos svarbios vidinės informacijos santrumpas arba pilnus dokumentus kaip įmanoma greičiau, gavus Teikėjo prašymą pateikti tokią informaciją. Užsakovas Teikėjui teikia strategijos rengimui reikalingą Bendrovės turimą informaciją lietuvių kalba. Esant poreikiui ir įvertinant

- protingumo kriterijus, Užsakovas Teikėjui gali pateikti strategijos rengimui svarbiausios informacijos vertimą į anglų kalbą
- 4.5. Kuriant strategiją svarbu įtraukti Kolegialių organų atstovus, o taip pat vykdyti interviu ar užtikrinti alternatyvias sąveikos formas su kitomis svarbiomis suinteresuotosiomis šalimis, tokiomis kaip Susisiekimo ministerija, Kelių asociacija, Savivaldybių asociacija ir pan. Užsakovas glaudžiai bendradarbiaus ir padės Teikėjui išsirinkti svarbiausius asmenis interviu atlikimui.
- 4.6. Turi būti surengtas nuotolinis įžanginis susitikimas su Bendrovės vadovų komanda ir Valdyba, siekiant pristatyti projekto planą, metodus ir numatytą įvairių suinteresuotųjų šalių įtraukimą.
- 4.7. Teikėjas turi surengti ne mažiau kaip 3 strategines sesijas (kiekviena apie 8 valandų trukmės), kuriose dalyvaus iki 20 Bendrovės vadovų komandos narių (valdybos nariai, Bendrovės vadovai ir kt.). Preliminarios strateginių sesijų temos:
- 4.7.1. 1 sesija – išorinės ir vidinės aplinkos veiksnių analizės aptarimas, siekiant priėti suderintos nuomonės dėl esamos situacijos vertinimo, Bendrovės stiprybių, silpnybių, galimybių ir grėsmių nustatymo (ne vėliau kaip 2 mėn. nuo sutarties įsigaliojimo);
- 4.7.2. 2 sesija – strateginių alternatyvų aptarimas. Sesijoje konsultantai pristatys ir kartu su Bendrovės vadovybe aptars galimus alternatyvius Bendrovės veiklos ir plėtros scenarijus, siūlomų iniciatyvų opcijas (ne vėliau kaip 3 mėn. nuo sutarties įsigaliojimo);
- 4.7.3. 3 sesija – strateginių tikslų, priemonių plano, veiklos rodiklių ir finansinių prognozių bei strateginių rizikų aptarimas (ne vėliau kaip 4 mėn. nuo sutarties įsigaliojimo).
- 4.8. Esant poreikiui, strateginių sesijų temos gali būti koreguojamos.
- 4.9. Užsakovas padės Teikėjui išsirinkti strateginių sesijų dalyvius. Pasirinktas strateginių sesijų skaičius ir temos turi užtikrinti aukščiausią strategijos parengimo kokybę. Konkrečių sesijų dalyvių sudėtis priklausys nuo susitarimo su Užsakovu. Strateginės sesijos bus vykdomos kaip gyvi susitikimai Lietuvoje arba nuotoliniu būdu, priklausomai kaip bus sutarta su Teikėju. Teikėjas užtikrins sesijos turinio parengimą, organizavimą ir moderavimą. Pasirinkus gyvus susitikimus, Užsakovas užtikrins vietas susitikimams ir būtiną įrangą. Teikėjas suderins ir pasidalins su Užsakovu kiekvienos strateginės sesijos galutinę darbotvarkę ne vėliau kaip 5 (penkios) darbo dienos iki sesijos. Teikėjui papildomai nebus kompensuojamos išlaidos, susijusios su kelione (kaip lėktuvo bilietai, taksi paslaugos, kuras ir pan.), apgyvendinimu, maitinimu ar kitos išlaidos, kurias Teikėjas patirs dalyvaudamas strateginėse sesijose gyvų susitikimų metu.
- 4.10. Projekto eigoje turės būti surengti mažiausiai 3 išsamūs projekto progreso aptarimai (nuotoliniu būdu) su Bendrovės aukščiausio lygio vadovų komanda. Esant poreikiui, šiuose aptarimuose gali dalyvauti ir Valdyba.
- 4.11. Užsakovas turi teisę prašyti atliktų analizių, aprašymų ir kitų elementų peržiūrėjimo ar pakeitimo, jei mano, kad į jo pastabas nebuvo pilnai atsižvelgta. Teikėjas privalo ištaisyti medžiagą remiantis Užsakovo pastabomis arba suteikti pagrįstą ir išsamų paaiškinimą raštu, kodėl į pastabas neatsižvelgiama.
- 4.12. Užsakovo prašymu, Teikėjas įsipareigoja parengtą strategiją pristatyti iki 3 (trijų) kartų atskiruose nuotoliniuose (online) susitikimuose (vienas susitikimas gali būti vykdomas kaip gyvas susitikimas Lietuvoje).

5. STRATEGIJOS TURINYS

5.1. Siūlomas strategijos turinys bus įtrauktas į paslaugų sutartį kaip privalomas Teikėjo įsipareigojimas pateikti sutartą turinį.

Lentelė Nr. 2. Strategijos turinys

Eil. Nr.	Pagrindiniai AB „Via Lietuva“ strategijos elementai	Apibūdinimas
1.	Išorinės ir vidinės aplinkos veiksmų analizė	<p>Aplinkos veiksmų analizė turi būti pateikta lengvai skaitomoje prezentacijoje, parengtoje Teikėjo.</p> <p>Aplinkos veiksmų analizė atliekama nuodugniai išanalizuojant Bendrovės veiklos sritis bei jas veikiančius aplinkos veiksmus. SSGG (SWOT) analizės rezultatai turi apimti įžvalgas dėl galimybių vystyti naujas potencialias veiklos sritis.</p> <p>Žemiau pateikiamas aplinkos veiksmų sąrašas nėra baigtinis – nagrinėjamų veiksmų sąrašas turi būti pasiūlytas bei suderintas su Užsakovu Paslaugų teikimo metu.</p>
1.1.	Išorinių veiksmų analizė, tame tarpe PESTAT	<p>Politiniai veiksniai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strateginiai nacionaliniai ir ES lygmens tikslai kelių sektoriuje, kuriantys galimybes ar ribojantys veiklą ir aktualios (tame tarpe dar nepatvirtintos) teisėkūros iniciatyvos, galinčios reikšmingai paveikti Bendrovės veiklas ir jų rezultatus; • Baltijos regiono šalių Transporto strategijos ir tikslai; • Akcininko arba kitų pagrindinių suinteresuotųjų šalių Bendrovei keliami tikslai. <p>Ekonominiai veiksniai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lietuvos ir Baltijos regiono šalių ekonominės padėties prognozės (BVP pokyčiai; pramonės rodikliai, demografiniai rodikliai; kiti susiję makroekonominiai rodikliai ir skaičiai (kaip infliacijos rodikliai, darbo rinkos pokyčiai ir t.t., kiek tai aktualu tinkamam Bendrovės veikimui); • E-toll kainų analizė ir pokyčių tendencijos; • Transporto srautų ateities prognozės; • Degalų rūšių suvartojimo pokyčiai ir prognozės; • ES finansinės paramos galimybės Bendrovei, išryškinant prioritėtines kryptis. <p>Socialiniai veiksniai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bendrovės veiklai aktualių inžinerinių ir vadybinių kompetencijų pasiūlos prognozė; • Suinteresuotų šalių (kelių vartotojų, rangovų, tiekėjų ir kt.), su kuriais turi sąlytį Bendrovė per savo veiklas, įpročiai, lūkesčiai teikiamų paslaugų atžvilgiu, tame tarpe skaitmenizavimo, duomenų atvėrimo ir su duomenų panaudojimu susijusių paslaugų kontekste; • Demografiniai veiksniai;

		<ul style="list-style-type: none"> • Viešoji nuomonė ir asocijuotos struktūros bei socialinės iniciatyvos, galinčios daryti įtaką Bendrovės veiklų vertinimui ir viešajai nuomonei; • Socialinio tvarumo veiksniai, aktualūs Bendrovei (pvz. įvairovė, lygybė, įtraukimas, ryšiai su vietos bendruomenėmis ir t.t.). <p>Technologiniai veiksniai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Svarbiausios Bendrovės veiklų vystymui įtaką darančios technologijos, inovacijos ir ateities tendencijos; • Skirtingų vartotojų segmentų poreikius atitinkantys duomenys, duomenų atvėrimas; • Kibernetinės saugos grėsmės ir jų prevencijos tendencijos, aktualūs technologiniai sprendiniai. <p>Aplinkosauginiai veiksniai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ES ir nacionalinio lygmens tikslai, susiję su klimato kaita, poveikio aplinkai mažinimu (įskaitant triukšmo, oro taršą); • Situacija sektoriuose, kuriems Bendrovės tiekėjų grandinės veiklos gali tiesiogiai daryti įtaką, ŠESD ir kitų neigiamų poveikių aplinkai mažinimo prasme (bioįvairovė, vizualinė ir triukšmo tarša, atliekos ir t.t.). <p>Teisiniai veiksniai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lietuvos pažangos strategija „Lietuvos ateities vizija „Lietuva 2050“, 2022-2030 m. susisiekiimo plėtros programa, Valstybinės reikšmės kelių priežiūros ir plėtros 2022-2035 m. strateginės gairės, kiti Bendrovės veiklą, vykdomas funkcijas, teikiamas paslaugas reglamentuojantys nacionaliniai ir ES teisės aktai; • Galimi teisinės bazės pokyčiai, turintys įtakos Bendrovės veiklai, vykdomoms funkcijoms, teikiamoms paslaugoms; • Sankcijos ir kiti teisiniai mechanizmai, potencialiai ribojantys Bendrovės veiklas, pirkimus, galimų paslaugų teikimą. <p>Analogišką ir panašią veiklą vykdančių organizacijų kitose ES šalyse analizė (Lenkija, Austrija, Vokietija, Suomija, šalių sąrašas gali būti patikslintas pirmo susitikimo metu)</p>
1.2	Vidinių veiksmų analizė	Teikėjas turi atlikti išsamią Bendrovės veiklos sričių analizę ir identifikuoti potencialias naujų veiklų kryptis Strategijos laikotarpiui, įskaitant (bet neapsiribojant): <ul style="list-style-type: none"> • Bendrovės vykdomų veiklų vertės grandinė; • Patikėjimo teise valdomos Bendrovės infrastruktūros, jos turto ir turto valdymo praktikų būklės įvertinimas, remiantis Užsakovo teikiamais duomenimis; • Kelių tinklo valdymo savininkystė, priklausomai nuo kelio kategorijos; • Bendrovės korporatyvinio valdymo modelio, socialinės ir aplinkosaugos kryptys, potencialių pokyčių identifikavimas (jeigu yra poreikis); • Neužpildytos nišos Bendrovės veikimo lauke/galimos naujos plėtros kryptys;

		<ul style="list-style-type: none"> Bendrovės finansinė apžvalga ir finansinės veiklos analizė, pagrindinių finansinių rodiklių įvertinimas; Bendrovės žmogiškųjų resursų analizė (remiantis Užsakovo teikiamais duomenimis): įsitraukimas, motyvavimas, darbdavio įvaizdis, talentų pritraukimas ir išlaikymas, atlygio ir motyvavimo praktikų Bendrovėje įvertinimas, techninės ir vadybinės kompetencijos, trūkstamos kompetencijos ir įgūdžiai, įvairovė, lygybė ir įtraukimas; Bendrovės duomenų kuriama vertė; Bendrovės skaitmenizavimo branda ir iššūkiai; Bendrovės projektų valdymo branda ir iššūkiai, remiantis Užsakovo teikiamais duomenimis.
1.3	SSGG (SWOT) analizė	Išorės ir vidaus aplinkos veiksnių analizės apibendrinimas
2.	Bendrovės vizija, misija ir vertybės	Teikėjas diskusijų strateginių sesijų metu turi skirti pakankamai dėmesio diskusijai dėl potencialios Bendrovės vizijos, misijos ir vertybių peržiūros, taip pat svarbiausių suinteresuotų šalių identifikavimui.
3.	Bendrovės Strategija	<p>Teikėjas turi pasiūlyti ir su Užsakovu susiderinti Užsakovui priimtina metodiką, pagal kurią bus rengiamas Bendrovės strategijos dokumentas. Rengiant strategijos dalį, Teikėjas turi atlikti išsamią Bendrovės esamų ir potencialių pagrindinių veiklos sričių analizę bei pateikti jų potencialo įvertinimą.</p> <p>Strategijos dokumentas turi apimti:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bendrovės strategiją; Nuostatas pagal susitartą struktūrą, įskaitant informaciją apie Bendrovės ilgalaikius finansinius planus ir finansinius tikslus, strateginių tikslų bei uždavinių žemėlapius (kaip aprašyta lentelėje Nr. 2, punkte Nr. 3.2); Galimų sinergijų tarp skirtingų transporto rūšių ir verslų plėtros identifikavimą, potencialių tarpsektorinės integracijos iniciatyvų aprašymą; Situacijos vertinimą ir tikslų formulavimą patikėjimo teise valdomo turto valdymo srityje; Kelių tinklo valdymo savininkystės galimas alternatyvas, priklausomai nuo kelio kategorijos; Strateginius prioritetus Bendrovės organizacinio vystymo, žmonių ir kultūros srityje; Strateginius prioritetus tvarumui su nuosekliu dėstymu (angl. story-line), įskaitant, bet neapsiribojant reikalavimais ir lūkesčiais Bendrovės atžvilgiu, kylančiais iš ESG principų, susijusio reguliavimo ir įvairių tarptautinių geriausios praktikos gairių (pvz., remiantis Ekonomikos bendradarbiavimo ir plėtros organizacijos (EBPO) principais dėl valstybės valdomų įmonių valdymo ir kitomis EBPO rekomendacijomis), bei siektiniais rodikliais (angl. KPI); Kryptis inovacijoms, MTP (angl. R&D) ir komercinėms veikloms; Strateginius prioritetus ir kryptis Bendrovės veiklos plėtrai, įskaitant strateginių partnerystių ir/arba įmonių susijungimų

		arba prisijungimų galimybių identifikavimą, potencialą ir jų realizavimo principus.
3.1	Bendrovės strateginės kryptys iki 2035 m.	Bendrovės strateginės kryptys turi būti detalizuotos ir identifiikuotos pagal esamas ir potencialias veiklos sritis.
3.2	Strateginių uždavinių žemėlapis ir tikslų su SMART matavimo rodikliais (KPI) žemėlapis iki 2035 m.	Turės būti parengtas Bendrovės strateginių tikslų, uždavinių ir SMART matavimo rodiklių (KPI) žemėlapis iki 2035 m. Formuluoiant Bendrovės tikslus ir uždavinius, turės būti parengti atskiri žemėlapiai su strateginiais tikslais ir rodikliais kiekvienai pagrindinei Bendrovės veiklos sričiai, siekiant užtikrinti Bendrovės tikslų pasiekimą ir atsižvelgti į kiekvienos veiklos srities užduotis kelių sektoriaus ir tvarumo kontekste.
3.3	Gairės (angl. <i>roadmap</i>) iki 2035 m. svarbiausių sprendimų priėmimui	Turės būti parengtos gairės Bendrovės lygmeniu, kuriose būtų atvaizduoti svarbiausi įvykiai (angl. <i>milestones</i>), pagrindiniai tarpusavio priklausomybės aspektai ir kritiniai sprendimai. Šiame skyriuje taip pat identifiikuojami ir aprašomi pagrindiniai plėtros ir investiciniai projektai.
3.4	Bendrovės strateginių kryptų gairės iki 2050 m.	Svarbiausios strateginės kryptys ir tikslai iki 2050 m., atsižvelgiant į rengiamus Lietuvos ir ES strateginius dokumentus, galinčius įtakoti Bendrovės veiklą.
3.5	Ilgalaikės strategijos įgyvendinimo finansinis modelis	Ilgalaikis finansinis planas Strategijos įgyvendinimui (iki 2035 m.), KPI, investicijų struktūra (pagal finansavimo šaltinius, įskaitant partnerystes ar įmonių prisijungimo ir susijungimo galimybes, naujų įmonių steigimą, jei aktualu); kapitalo struktūra, finansavimo priemonės, skolos, nuosavo kapitalo ir hibridinio finansavimo scenarijai; turto bazės, struktūros prognozės; ES finansavimo galimybės; PPP finansavimo galimybės; jautrumo analizė.
3.6	Rizikos ir jų valdymas	Pagrindinių strateginių rizikų žemėlapis (įskaitant įvertinimo matricą) ir pagrindinės strateginių ir operacinių rizikų valdymo kryptys.

6. LAUKIAMŲ REZULTATŲ

6.1. Laukiami rezultatai pateikti 3 lentelėje.

Lentelė Nr. 3. Laukiami rezultatai

Eil. Nr.	Rezultatas	Reikalavimai rezultatui
1.	Išsamus Bendrovės Strategijos dokumentas	<p>Skaidrės MS PowerPoint formatu (su galimybe redaguoti, parengtos kaip pagrindą pasitelkiant AB „Via Lietuva“ vizualinio identiteto šabloną) anglų k. arba lietuvių k.</p> <p>Informacija aiškiai struktūruota pagal su Užsakovu suderintą metodiką ir struktūrą, su išsamia analitine dalimi pagal 5 punkte aprašytus reikalavimus struktūrinėms dalims ir jų turiniui, užtikrinant nuoseklų turinio dėstymą (angl. <i>story line</i>). Informacija turi būti išdėstyta aiškiai, vizualiai patrauklia forma, įskaitant išsamų grafinį informacijos pateikimą.</p> <p>Ilgalaikis finansinis planas (įmonės / įmonių grupės (jeigu bus pasirinkta įmonių grupės kūrimo alternatyva) turi būti pateiktas redaguojamame MS Excel formato faile.</p> <p>Taip pat turi būti pateikti MS Excel failai su grafiniais elementais, naudotais pristatyme.</p>

2.	Trumpoji (angl. <i>abbreviated</i>) Bendrovės strategijos versija	Skaidrės MS PowerPoint formatu (su galimybe redaguoti, parengtos kaip pagrindą pasitelkiant AB „Via Lietuva“ vizualinio identiteto šabloną) anglų k. arba lietuvių k. Informacija aiškiai struktūruota, informatyvi, turinti nuoseklų pasakojimo turinį (angl. <i>story line</i>), kokybiškus grafikus ir iliustracijas.
3.	Prezentacija viešam pristatymui	Skaidrės MS PowerPoint formatu (su galimybe redaguoti, parengtos kaip pagrindą pasitelkiant AB „Via Lietuva“ vizualinio identiteto šabloną) anglų k. arba lietuvių k. Informacija išdėstyta aiškiai, vizualiai patrauklia forma, įskaitant grafinę informacijos pateikimą ir užtikrinant žinučių aiškumą.

- 6.2. Visi rezultatuose numatyti pateikti dokumentai turi būti perduoti Užsakovui elektroninėmis versijomis (el. paštu, debesyse (angl. cloud storage) arba kitu su Užsakovu suderintu būdu).
- 6.3. Pažymėtina, kad Užsakovo prašoma pateikti informacija yra orientacinė (planinė) ir Paslaugos teikimo laikotarpiu gali būti keičiama (neišplečiant darbo apimties) atsižvelgiant į Užsakovo poreikį ir Strategijos kūrimo rezultatus. Teikėjas, vadovaudamasis gerosiomis praktikomis, tačiau nenukrypstant nuo Pirkimo objekto tikslo, gali pasiūlyti ir, suderinus su Užsakovu, patobulinti galutinį suteikiamą rezultatą.

7. SUTARTIES VYKDYMAS IR SVARBIAUSI TERMINAI

- 7.1. **Visi darbai bus rengiami remiantis detaliu sutartu projekto grafiku (planu)**, kuris turės būti pasiūlytas Teikėjo ir patvirtintas Užsakovo pirmo susitikimo metu.
- 7.2. Pasiūlytas lentelės Nr. 3, 1-3 p. rezultatų finalinis, su Užsakovu suderintas pateikimo grafikas negali būti ilgesnis nei **6 mėnesiai** nuo sutarties įsigaliojimo pradžios. Išsamaus Strategijos dokumento projektą pirmai finalinei peržiūrai Paslaugos teikėjas turi pateikti ne vėliau nei **5 mėnesiai** nuo sutarties įsigaliojimo datos.
- 7.3. Teikėjas Strategijos rengimo metu turi:
- 7.3.1. Teikti glaustas susitikimų minutes elektroniniu būdu per 2 darbo dienas nuo susitikimo;
 - 7.3.2. Teikti glaustas mėnesines progreso ataskaitas (el. paštu), kuriose turi būti nurodyta projekto būseną ir procentais nurodytas kiekvieno techninės specifikacijos elemento baigtumas;
 - 7.3.3. Teikėjas ir Užsakovas turi suderinti dokumentų pateikimo (peržiūrai) ar užduoties atlikimo datas ir dokumentacijos peržiūros trukmę.
- 7.4. Paslaugų teikimo rezultatas (kai bet kokia Teikėjo parengta dokumentacija pateikiama Užsakovui) bus laikoma nekokybiška, jei ji neatitinka techninėje specifikacijoje nustatytų reikalavimų ar tenkina bent vieną iš šių kriterijų:
- 7.4.1. nebuvo pateikti visi atsakymai į iškeltus klausimus;
 - 7.4.2. nepaisoma Užsakovo pateiktų pastabų arba pastabos nepilnai įvertintos;
 - 7.4.3. nepatikslinama informacija, skaičiavimai, nesilaikoma naujausių / aktualesnių praktikų; identifikuoti kiti trūkumai, kurie galėtų pagrįstai sumažinti Pirkimo objekto vertę ar naudą, kurią Užsakovas galėtų tikėtis gauti iš Teikėjo darbo rezultato.

8. TECHNINIO PASIŪLYMO REIKALAVIMAI

8.1. Teikėjas, teikdamas pasiūlymą, pateikia šią informaciją:

- 8.1.1. Trumpas įmonės aprašymas, kartu nurodant Pirkimo objektui aktualią įmonės konsultacinę patirtį, panašaus pobūdžio aktualių užduočių vykdymą.
- 8.1.2. Trumpa komandos, kuri atliktų užduotį, apžvalga ir / ar aprašymas, kuri parodytų, kuo ji tinkama šių paslaugų suteikimui.
- 8.1.3. Metodikos aprašymas, kuria vadovaujantis Užsakovui būtų suteikiamos paslaugos. Šioje dalyje Teikėjas turi nurodyti, kokius duomenų rinkimų ir analizės metodus taikyti suteikiant paslaugas, pateikti preliminarią viziją, pagal kurią būtų sudaromas darbo planas.
- 8.1.4. Pasiūlymai (jei yra) Pirkimo objekto užduotims ir tikslams, kurie, Teikėjo požiūriu, galėtų geriau atliepti ar papildyti Užsakovo norimą pasiekti rezultatą.
- 8.1.5. Panašių paslaugų, kurios buvo suteiktos kitiems klientams, pavyzdžiai.