

## SERVICE PROCUREMENT – SALES CONTRACT NO. SPECIAL TERMS OF CONTRACT

Litavid. AB represented

(hereinafter referred to as the **Buyer**),

and

Baringa Consulting Limited, represented

(hereinafter referred to as the **Seller**), based on the (2023-PS-048) Procurement of consulting Services for the Development of the Long-Term Strategy for UAB "EPSO-G" group procurement, carried out announced negotiated procedure method, conditions, the Seller's proposal, and the procurement results, have concluded this service procurement-sales contract (hereinafter referred to as the **Contract**). The Buyer and the Seller together hereinafter referred to as the "**Parties**," and individually as a "**Party**."

<b>1. Subject of the Contract</b>	1.1. The Seller undertakes to provide the Buyer with the services specified in the Seller's proposal, which meet the requirements of the Technical Specification (hereinafter referred to as the <b>Services</b> ), and the Buyer undertakes to settle with the Seller in accordance with the procedures and terms set out in the Contract for the Services provided.	
<b>2. Pricing, contract price, and payment procedure</b>	2.1. The Contract is subject to a fixed price (for strategy preparation Services) and fixed rate pricing (for additional consulting Services). The rules for price revision of the purchased Services under the Contract shall not apply. The fixed price (and its components) stated in the proposal shall remain unchanged throughout the entire term of the Contract, except in the case of VAT changes (if applicable). In the event of a change in the VAT rate, the corresponding VAT amount stipulated in the Contract shall be adjusted accordingly. The fixed price includes all possible additional expenses. The fixed price includes VAT and all other taxes and fees that the Seller is required to pay under the laws and regulations. The Seller assumes all the risk if the Seller's costs related to the performance of this Contract increase due to unforeseen circumstances. 2.2. The conditions for the revision of the Contract's fixed rate are provided in Clause 2.6 of the Contract.	
	2.3. Maximum price of the Contract:	249.817,50 Eur without VAT 52.461,68 VAT 302.279,18 Eur with VAT
	2.3.1. Strategy preparation services	185 050,00 Eur without VAT 38.860,50 VAT 223.910,50 Eur with VAT
	2.3.2. Additional consulting services	64.767,50 Eur without VAT 13.601,18 VAT 78.368,68 Eur with VAT
	2.4. The Buyer shall settle the payment with the Seller for the Services actually rendered no later than within 30 days from the date of receiving a properly issued VAT invoice. The Seller provides VAT invoices for the rendered Services using the "E. sąskaita" electronic invoicing system (the "E-sąskaita" electronic service website is accessible at <a href="http://www.esaskaita.eu">www.esaskaita.eu</a> ).	

2.5. The contract price specified in Clause 2.3 of the Contract is the maximum amount for which the Buyer will acquire the Services.

2.6. The Contract includes the procedure for reviewing fixed prices:

2.6.1. Either Party to the Contract has the right during the term of the Contract to initiate a recalculation (change) of the prices specified in the Contract if the change in the Consumer Price Index (k), calculated as defined in Clause 2.6.5, exceeds 5 (five) percent. In conducting the recalculation, the Parties shall rely on the publicly available data of the Official Statistics Portal of the Statistics Lithuania (using the data source – <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?indicator=S7R271#/>, “M702 “Consultancy activities”). The other Party is not required to provide an official document or confirmation issued by the Statistics Lithuania or any other institution.

2.6.2. The first recalculation of prices may be carried out upon a written request from either Party to the Contract, but not earlier than 6 (six) months from the date of the conclusion of the Contract. The frequency of price recalculations shall not exceed every 6 (six) months following the last recalculation of prices under the Contract (the last recalculation of prices is considered to be the date of entry into force of the last agreement on the review of prices under the Contract).

2.6.3. Prices are reviewed only for the part of the Contract that has not been redeemed, i.e., for the Services that have not been accepted by an act and paid for. Subsequent price recalculations cannot cover a period for which a recalculation has already been performed.

2.6.4. After the Parties reach an agreement, the recalculated prices excluding VAT shall apply to the Services that have not been actually accepted by an act and paid for prior to the date of the Party’s request for the other Party to review the prices.

2.6.5. The new price is calculated according to the formula:

$$a_1 = a + \left( \frac{k}{100} \times a \right), \text{ kur}$$

a – current price (in EUR, excluding VAT) (if it has already been recalculated, then it is the price after the last recalculation)

a<sub>1</sub> – recalculated price (in EUR, excluding VAT)

k – the change (increase or decrease) in the Consumer Price Index (lith. “Vartojimo prekes ir paslaugos”) calculated based on the change in prices of Consumer Goods and Services (%). The value of “k” is calculated using the formula:

$$k = \frac{Ind_{naujausias}}{Ind_{pradzia}} \times 100 - 100, (\text{proc.}) \text{ kur}$$

Ind<sub>naujausias</sub> – the latest published Consumer Goods and Services index at the time of sending the request for price recalculation to the other Party.

Ind<sub>pradzia</sub> – the Consumer Goods and Services index at the beginning of the period (month).

In the case of the first recalculation, the starting point (month) is the month of signing the Contract. In the case of subsequent recalculations, the starting point (month) is the month of the last used published index value.

2.6.7. Index values are taken with a precision of four decimal places for calculations. The calculated change (k) is used for further calculations rounded to one decimal place, and the calculated price “a” is rounded to two decimal places.

<p><b>3. Place of Service Delivery</b></p>	<p>3.1. The Seller provides the Services at their place of business, remotely, and within Lithuania.</p> <p>3.2. The Seller is responsible for using their own funds to travel and facilitate strategic sessions (described in section 5.7 of the Technical Specification) at the location in Lithuania specified by the Buyer. Up to 4 (four) strategic sessions are tentatively planned. The strategic sessions will be conducted as in-person meetings in Lithuania. Additionally, up to 1 (one), separate in-person presentation of the final strategy in Lithuania is tentatively planned. The total number of separate, in-person meetings in Lithuania will not exceed 5 (five).</p> <p>3.3. When needed, the Seller must deliver the results of the Services (long-term strategy project) in person and/or remotely and participate in meetings organized by the Buyer.</p>	
<p><b>4. Contract performance, deadlines</b></p>	<p>4.1. The Seller undertakes to provide the Services (strategy preparation):</p>	<p>within 5 (five) months from the effective date of the Contract.</p>
	<p>4.2. The Seller provides the Services (additional consulting services):</p>	<p>for a period of 12 (twelve) months from the effective date of the Contract.</p>
<p><b>5. Order placement procedure</b></p>	<p>5.1. The procedure for providing additional consulting Services on strategic matters is as follows:</p> <p>a) The Buyer submits a task to the Seller, describing the essence of the task and the requirements for the outcome;</p> <p>b) Within no more than 5 (five) calendar days, the Seller provides a proposal indicating the duration of task completion, the resources involved, and the price of the services;</p> <p>c) The alignment and confirmation of the Seller's proposal should not exceed 7 (seven) calendar days from the date of the Seller's proposal submission;</p> <p>d) The execution of the order begins only after the Seller receives the Buyer's order and confirmation from the authorized person of the Buyer, which is confirmed by the Seller via email;</p> <p>e) The provided additional consulting Services must be of quality and delivered in accordance with the agreed deadlines with the Buyer;</p> <p>f) Additional consulting Services are accepted within a 30 calendar day period, upon the Seller submitting the acceptance and handover document of the Services.</p> <p>g) Quality provided in additional consulting Services must be accepted by the Buyer no later than 5 (five) calendar days from the day of Service provision, while signing the acceptance and handover document of the Services.</p> <p>h) Payment for the provided additional consulting Services on strategic matters is carried out according to the procedure and terms specified in clause 2.4.</p> <p>5.2. The Buyer can acquire additional consulting Services only after obtaining the approval of UAB "EPSO-G."</p> <p>5.3. The Buyer is not obliged to acquire additional consulting Services, and these Services will be acquired only based on the need and selected scope.</p>	
<p><b>6. Responsibility</b></p>	<p>6.1. If the Seller fails to provide the Services within the agreed deadlines specified in the Contract, including the submission of documents related to the Services, upon the Buyer's written demand, the Seller shall pay the Buyer a penalty of 100 (one hundred) EUR excluding VAT for each calendar day of delay. The Buyer has the right to unilaterally deduct the penalty amount from the sums payable to the Seller, notifying the Seller accordingly.</p>	

	<p>6.2. If the Seller is delayed in providing the Services for 30 calendar days, it shall be considered a material breach of the Contract, and the Buyer shall have the right to unilaterally terminate the Contract, without recourse to the court.</p> <p>6.3. In the event that the Seller provides the Services of poor quality and/or fails to rectify deficiencies in the provision of the Services within 10 (ten) calendar days, upon the Buyer's written demand, the Seller shall pay the Buyer a penalty of 50 (fifty) EUR for each day of delay.</p> <p>6.4. If the Buyer identifies deficiencies in the quality of the Seller's provided Services for more than 2 (two) consecutive times and submits a written claim, it shall be considered a material breach of the Contract, and the Buyer shall have the right to unilaterally terminate the Contract, without recourse to the court.</p> <p>6.5. Contractual penalties (late payment interests and/or fines) stipulated in the Contract are recognized as pre-determined minimum damages by the Parties in the event that the other Party violates the respective contractual condition, and the amount of damages to the affected Party does not need to be proven. The total amount of penalties applied to the Party under the Contract is limited to 20 (twenty) percent of the total amount of the Contract price without VAT.</p> <p>6.6. Payment of penalties to the affected Party does not preclude the right to claim compensation for damages not covered by the penalties. The liability limitation provisions specified in the Contract do not apply to damages caused intentionally, due to gross negligence.</p> <p>6.7. The liability of the Parties under this Contract is limited to direct losses (except for the provisions on breach of confidentiality) – neither Party shall be held liable to the other Party for loss of profits, for losses arising from a contract entered into by a Party with a third party, or for any other indirect loss or damage related to the Contract.</p> <p>6.8. Seller will not be liable for any changes that either the Buyer or third party might make in the results of the Services deliverables upon submission of the final version to the Buyer.</p>
<p><b>7. Obligations of the Parties</b></p>	<p>7.1. Specialists specified in the Seller's proposal and in the Evaluation criteria Assessment must participate in the execution of the contract. During the execution of the Contract, the project coordinator appointed by the Seller must adhere to the principles presented during the interview – the proposed methodology, the course of service provision, and other relevant aspects.</p> <p>7.2. The Seller has the right to change the team of specialists or its member only upon obtaining written consent from the Buyer and providing documents justifying the compliance of the specialists with the requirements specified in the procurement conditions.</p> <p>7.3. The Buyer has the right to initiate the replacement of a team member of the Seller who improperly performs the obligations stipulated in the Contract, specifying the reasons for such request. In such a case, the Seller must propose a new team member with no lower competence than the previous one.</p> <p>7.4. If the specialist specified in the Seller's proposal for the procurement of Services (for whom points were assigned to the Seller in the economic benefit assessment) is changed or an additional specialist is engaged without the Buyer's consent, or if the Seller provides the Services with a specialist not specified in the Seller's proposal, the Seller shall pay a penalty of EUR 1000 (one thousand euros) to the Buyer and immediately replace the unsuitable specialist with a suitable one, and if necessary, obtain the Buyer's consent.</p>

	<p>7.5. The Parties agree that the violation of the procedure for changing the specialist dedicated to the performance of the Contract, as established in the Contract, shall be considered a material breach of the Contract.</p>
<p><b>8. Intellectual property</b></p>	<p>8.1. All property rights to all intellectual property objects and/or creative outputs created in the provision of the Services shall exclusively belong to the Buyer throughout the validity period of these rights in the Republic of Lithuania and abroad.</p> <p>8.2. The Seller shall retain sole and exclusive ownership of and all intellectual property rights (including but not limited to copyright) in all know-how, computer software, computer programs, drafts, documents, information, material, inventions, patents or designs owned by the Seller which the Seller may use to provide the Services.</p>
<p><b>9. Confidentiality</b></p>	<p>9.1. The Parties agree to keep this Contract and any information transmitted between them confidential five (5) years after the termination of the agreement, regardless of whether such information is provided orally or in writing. The Parties agree not to disclose any confidential information to any third party without the prior written consent of the disclosing Party, except for the use of information between the Buyer/Seller, its shareholder, and Group companies, as well as not to use confidential information for personal or third-party needs, except in cases where such information must be provided in accordance with the laws of the Republic of Lithuania or the laws applicable to the Seller"</p> <p>9.2. The Parties also agree that the Buyer, without the prior written consent of the Seller, shall have the right to disclose the results of the work obtained from the Seller under the Contract at its discretion.</p> <p>9.3. All information provided by the Buyer to the Seller is considered confidential, unless the Buyer confirms in writing that certain provided information is not confidential.</p> <p>9.4. Confidential information includes:</p> <p>9.4.1. information expressed in electronic form, in writing, or by any other means obtained during the performance of the Contract;</p> <p>9.4.2. data, personal data, electronic data, archived information, and other information prepared by the Party's employees.</p> <p>9.5. The person to whom the Party discloses confidential information must undertake confidentiality obligations in accordance with the provisions of this article and use such information only for the purpose for which it was provided. The provisions of this paragraph do not apply to information that is or becomes publicly available other than through a breach of the Contract or is obtained or must be disclosed in accordance with legal requirements.</p> <p>9.6. The Party that violates the obligations set forth in this Contract – to keep confidential information and not to disclose it – must compensate the other Party for the losses caused by such breach and take all reasonable actions to remedy the consequences of such disclosure in the shortest possible time.</p> <p>9.7. The Parties acknowledge, agree, and undertake not to disclose, publicize, or transfer confidential information to third parties, to use such information solely for the purpose of performing the Contract, and upon the expiration or termination of the Contract, at the request of the other Party, to return confidential information to the other Party or destroy the provided information. The obligation of confidentiality is indefinite.</p>

	<p>9.8. The Party that violates the confidentiality obligation set forth in the Contract undertakes, at the reasonable request of the other Party, to pay a penalty of EUR 10,000.00 and compensate all direct and indirect losses incurred by the other Party, to the extent not covered by the specified penalty.</p>		
<b>10. Validity of the contract</b>	<p>10.1. The Contract enters into force upon its signature by the authorized representatives of the Parties and is valid for a period of 13 (thirteen) months from the date of its signing, including the period for payment for the provided Services.</p>		
<b>11. Bank guarantee</b>	<p>11.1. Not applicable.'</p>		
<b>12. Subcontracting</b>	<p>12.1. Direct payment option with subcontractors is provided, and a draft of the tripartite agreement is attached.</p>		
<b>13. Annexes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Technical specification.</li> <li>2. General Terms and Conditions of the Contract.</li> <li>3. Seller's proposal.</li> <li>4. Confidentiality commitment.</li> <li>5. Draft of the tripartite agreement.</li> <li>6. The acceptance and handover document of the Services.</li> <li>7. List of specialist.</li> <li>8. Information about sub-suppliers.</li> </ol>		
<b>14. Responsible individuals</b>	<p>14.1. The responsible persons appointed by the Parties for resolving issues related to the execution of the Contract are as follows:</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>Responsible person for the</b></td> <td style="width: 50%;"><b>Responsible person for the Seller:</b></td> </tr> </table>	<b>Responsible person for the</b>	<b>Responsible person for the Seller:</b>
<b>Responsible person for the</b>	<b>Responsible person for the Seller:</b>		
<b>15. Other conditions</b>	<p>15.1. The General Terms and Conditions are amended by adding subparagraph m) to point 4.2.3, which is formulated as follows: "m) if the data controller substantially or persistently violates the agreement on personal data processing, as provided for in point 25 of such agreement, or breaches its obligations under Regulation (EU) 2016/679."</p> <p>15.2. Subparagraph d) of point 3.5.3 of the General Terms and Conditions is amended and formulated as follows: "d) disputes between the parties shall be resolved in the courts of the Republic of Lithuania."</p> <p>15.3. Point 3.1.2, 1.12, 2.2.3., 5.8. of the General Terms and Conditions is not applicable.</p> <p>15.4. The Buyer, based on Article 6.721 of the Civil Code, has the right to unilaterally terminate the Contract at any time by giving written notice to the Seller at least 30 (thirty) calendar days in advance. In this case, the Buyer must pay the Seller a part of the price proportionate to the Services properly provided and compensate for other reasonable expenses incurred by the Seller in order to fulfil the Contract before receiving notification of termination from the Buyer.</p> <p>15.5. The Seller, based on Article 6.721 of the Civil Code, has the right to unilaterally terminate the Contract only for important reasons by giving written notice to the other Party at least 30 (thirty) calendar days in advance. In this case, the Seller must fully compensate the Buyer for the incurred losses.</p>		

15.6. In the performance of this Contract, the Parties shall be guided by the terms of this Contract and the General Conditions of Service Provision, which are an integral part of this Contract. In the event of discrepancies or contradictions between the Special Conditions of the Contract and the General Conditions of Service Provision, these Special Conditions shall prevail.

15.7. The Services are provided in writing or orally in English language.

15.8. The Contract is signed in the Lithuanian/English languages in two (2) copies, each with equal legal force, one for each Party. The Contract may be signed by qualified electronic signatures.

**BUYER****LITGRID, AB**

ADDRESS: Karlo Gustavo Emilio Manerheimo str. 8, LT-05131, Vilnius

COMPANY NUMBER: 302564383

VAT NUMBER: LT 100005748413

BANK ACCOUNT NO. LT242150051000021766

BANK: OP Corporate Bank plc Lithuanian branch

BANK CODE: 21500

PHONE. NO. 0370 707 02171

E-MAIL.: INFO@LITGRID.EU

**SELLER****BARINGA CONSULTING LIMITED**

ADDRESS: 62 Buckingham Gate, London, SW1E 6AJ

COMPANY NUMBER: 08915935

VAT NUMBER: GB 135 5325 27

BANK ACCOUNT NO.

GB52NWBK60720452697231

BANK: NATIONAL WESTMINSTER BANK PLC

BANK CODE: NWBKGB2L

## TRILATERAL AGREEMENT

## ON DIRECT SETTLEMENT WITH THE SUB-SUPPLIER

\_\_\_ d. \_\_\_\_\_ m. 20\_\_\_

Vilnius, No \_\_\_\_\_

**Buyer's name** (hereinafter – the Buyer), a company established and operating under the laws of the Republic of Lithuania, legal entity code [\_\_\_\_], registered office address [\_\_\_\_], Republic of Lithuania, data collected and stored in the Register of Legal Entities of the Republic of Lithuania, represented by [position, forename, surname], acting on the basis of [representation basis].

**Supplier's name** (hereinafter – the Seller), a company established and operating under the laws of the Republic of Lithuania, legal entity code [\_\_\_\_], registered office address [\_\_\_\_], Republic of Lithuania, data collected and stored in the Register of Legal Entities of the Republic of Lithuania, represented by [position, forename, surname], acting on the basis of [representation basis], and

**Sub-supplier's name** (hereinafter – the Sub-supplier), a company established and operating under the laws of the Republic of Lithuania, legal entity code [\_\_\_\_], registered office address [\_\_\_\_], Republic of Lithuania, data collected and stored in the Register of Legal Entities of the Republic of Lithuania, represented by [position, forename, surname], acting on the basis of [representation basis].

Hereinafter, the Buyer, the Seller and the Subcontractor are each individually referred to as the Party and collectively - the Parties

Whereas:

- On \_\_\_\_\_ 20\_\_\_, the Buyer and the Seller concluded Contract No \_\_\_\_\_ on Purchase and Sale of (to specify the subject matter of the contract) (hereinafter – the Contract);
- For the part of the Contract, i.e. (to specify the services / goods / works being transferred), the Seller has involved the Sub-supplier, indicated in the Annex "Information on Sub-suppliers" accompanying the tender / application or, if the Sub-supplier was not known at the time of the submission of the Tender/Application or has been changed or newly engaged during the performance of the Contract, is indicated in the Seller's notice regarding \_\_\_\_\_ of \_\_\_\_\_ 20\_\_\_;
- Article 96(2) of the Law of the Republic of Lithuania on Procurement by Contracting Authorities Operating in the Water Management, Energy, Transport or Postal Services Sectors (hereinafter – the LP) provides for the right of the sub-supplier to benefit from the direct settlement possibility;

- By Letter of \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_, the Buyer informed the Sub-supplier of the direct settlement possibility;
- By Letter of \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_, the the Sub-supplier a request to receive direct settlement for the provided services / goods / works;

and with a view to establishing arrangements for direct settlement with the Sub-supplier under paragraph (to specify the paragraph number).

have concluded this trilateral agreement for direct settlement with the Sub-supplier (hereinafter - the Trilateral Agreement).

### 1. SUBJECT MATTER OF THE TRILATERAL AGREEMENT

1.1. The Buyer undertakes to make direct settlement with the Sub-supplier for the provided services / goods / works under the terms, conditions and procedure specified in the Trilateral Agreement.

### 2. EPRESENTATIONS AND WARRANTIES OF THE PARTIES

2.1. Each Party represents and warrants to the other Parties that:

2.1.1. The Party has performed all legal actions necessary for the proper conclusion, validity and implementation of the Trilateral Agreement;

2.1.2. by entering into the Trilateral Agreement, the Party does not exceed its competence, and the conclusion of the Trilateral Agreement and the performance of the obligations assumed by the Parties under the Trilateral Agreement are not contrary to and do not contravene: (i) any decision, order, regulation, or instruction of any court, arbitration, or any state or municipal authority to which the Parties are subject; (ii) any contract or other transaction to which the Party is a party; or (iii) the provisions of any law, or other regulatory enactment applicable to the Parties;

2.1.3. the Party's representatives signing the Trilateral Agreement are duly authorised by the Party to sign the Trilateral Agreement, and the personal data of the Parties and/or their representatives necessary for the proper conclusion of the Trilateral Agreement shall not be considered confidential information;

2.1.4. the Trilateral Agreement constitutes a valid, legal and binding obligation of the Party, enforceable in accordance with the terms and conditions of the Trilateral Agreement;

2.1.5. On the date of entry into force of the Trilateral Agreement, the terms and conditions of the Trilateral Agreement are clear to the Parties and enforceable;

2.1.6. The Trilateral Agreement is concluded on the basis of the provisions of the Contract, the LP and other legal acts. In the event of any inconsistency between the terms and conditions of the Trilateral Agreement and the requirements set out in the LP, the provisions of the LP shall apply. The Parties acknowledge and confirm that the provisions of the Trilateral Agreement are not contrary to the provisions of the Contract.

### 3. SETTLEMENT ARRANGEMENTS

3.1. The amount of each payment to the Sub-supplier shall be determined on the basis of the scope and value of the services / goods / works actually provided.

3.2. The scope and value of the services / goods / works provided by the Sub-supplier shall be specified in the Deed of Acceptance and Transfer of Services / Goods / Works (hereinafter – Deed). The Deed shall be drawn up in three copies and signed by representatives of the Buyer, the Seller and the Sub-supplier.

3.3. The Sub-supplier shall sign the Deed and submit it to the Seller for signature before submitting it to the Buyer for signature. By signing the Deed, the Seller and the Sub-supplier confirm that they agree to the scope and value of the services / goods / works provided by the Sub-supplier as set out therein, and to the direct settlement with the Sub-supplier.

3.4. The Buyer shall, within 5 working days of receipt of the Deed, either check and sign it or reject it and submit reasoned observations and give a reasonable period of time to correct the deficiencies. After the Sub-supplier has corrected the deficiencies in the Deed, the Buyer shall sign the Deed and return one copy to each of the Seller and the Sub-supplier.

3.5. By signing the Deed, the Parties acknowledge the fact of the provision of the services / goods / works referred to in the Deed, but the signing of the Deed does not imply that the provided services / goods / works are without deficiencies and does not relieve the Seller of the liability for any deficiencies in the accepted services / goods / works identified later.

3.6. The Sub-supplier shall generate an electronic invoice and submit it together with the Deed to the Buyer by the means of the Buyer's choice only after receipt of the Deed which has been agreed and signed by all the Parties without reservation: the Sub-supplier may submit electronic invoices complying with the requirements of EU Directive 2014/55 or submit electronic invoices in a different format using the electronic service "E-Invoice" (the website of the electronic service "E-Invoice" can be found at the address: [www.esaskaita.eu](http://www.esaskaita.eu)). If the Sub-supplier submits the invoice by other means, the Buyer shall not pay such invoice.

3.7. The Buyer shall transfer the amount due to the Sub-supplier to the Sub-supplier's bank account specified in the Trilateral Agreement not later than within 30 days of the date of receipt of the duly submitted invoice from the Sub-supplier.

3.8. All settlements under the Trilateral Agreement shall be made in euro.

3.9. The Seller shall have the right to object to any unjustified payments under the Trilateral Agreement.

#### 4. LIABILITY OF THE PARTIES

4.1. The Parties undertake to duly perform their obligations under the Trilateral Agreement and to refrain from any action which might cause damage to each other or make it more difficult for the other Parties to fulfil their obligations.

4.2. The Seller shall be liable to the Buyer for the non-performance or improper performance of the Sub-supplier's obligations, and to the Sub-supplier for the non-performance or improper performance of the Buyer's obligations.

4.3. The Buyer and the Sub-supplier may not make any monetary claim against each other in respect of a breach of the contracts entered into by each of them with the Seller.

#### 5. TERMINATION OF THE TRILATERAL AGREEMENT

5.1. The Trilateral Agreement shall automatically terminate, when:

5.2.1. the Sub-supplier notifies the Buyer in writing that he refuses the direct settlement method;

5.2.2. the Seller and the Sub-supplier terminate the sub-supply contract and notify the Buyer thereof in writing;

5.2.3. the Contract is terminated.

#### 6. ENTRY INTO FORCE AND VALIDITY OF THE AGREEMENT

6.1. The Trilateral Agreement shall enter into force on the date of signature by all Parties and shall remain effective until the full discharge of the contractual obligations, but not beyond the term of the Agreement, or until the termination of the Trilateral Agreement.

**7. PERSONS RESPONSIBLE FOR THE PERFORMANCE OF THE TRILATERAL AGREEMENT**

7.1. The Parties designate the following persons responsible for the performance of the Trilateral Agreement:

<b>Buyer's responsible person</b>	<b>Seller's responsible person:</b>	<b>Sub-supplier's responsible person:</b>
<i>(position, forename, surname)</i>	<i>(position, forename, surname)</i>	<i>(position, forename, surname)</i>
Phone:	Phone:	Phone:
Email:	Email:	Email:

**8. FINAL PROVISIONS**

8.1. All relationship between the Parties under the Trilateral Agreement and not covered by its clauses shall be governed by the laws and other legal acts of the Republic of Lithuania.

8.2. The Seller understands and agrees that the amount payable under the Contract shall be reduced by the amount to be paid under the Trilateral Agreement directly to the Sub-supplier. The amount paid directly to the Sub-supplier under the Trilateral Agreement may not be included in the Seller's invoice to the Buyer.

8.3. The Seller and the Sub-supplier may not assign their rights and obligations under the Trilateral Agreement.

8.4. The Parties undertake to settle through negotiations any disputes concerning the performance of the Tripartite Agreement. If the Parties are unable to settle disputes through negotiations, such disputes shall be settled before the courts of the Republic of Lithuania according to the procedure established by the legal acts.

8.5. The Trilateral Agreement is drawn up in three copies of equal legal value, one copy for each of the Parties.

**ACCEPTANCE AND HANDOVER DOCUMENT OF THE SERVICES  
(date)**

<b>The Client (accepts the service results):</b>	<b>The Executor (transfers the service results):</b>
<b>(name)</b> Legal entity code: (address) Tel.: Email: Account No.: (specify) (bank name), code	<b>(name)</b> Legal entity code: (address) Tel.: Email: Account No.: (specify) (bank name), code

1. The Executor transfers, and the Client accepts these services:

Line No.	Title and Technical Specifications	Unit of Measurement	Quantity Fulfilled	Unit Price, Eur excluding VAT	Total for Quantity Fulfilled, Eur excluding VAT	Total VAT Amount for Quantity Fulfilled	Total Amount, Eur including VAT
1	2	3	4	5	6	7	8
1							
1.1.		unit					
				<b>Total sum:</b>			

2. By this document, the parties to the contract confirm that they have no claims against each other regarding the quality of the services specified in this service acceptance and handover document.

**The Client:**

(signature)

(Job title, Name, Surname)

**The Executor:**

(signature)

(Job title, Name, Surname)

## TECHNICAL SPECIFICATION

### Consulting Services for the Development of a Long-Term Strategy

#### 1. Introduction

EPSO-G is a Lithuanian state-owned group of energy transmission and exchange companies. It consists of the holding company UAB EPSO-G and five directly supervised companies: electricity transmission system operator Litgrid (publicly listed), gas transmission system operator Amber Grid (publicly listed), energy resources exchange operator Baltpool, constructions and power grid works company Tetas, and operator of the system of electricity storage facilities Energy cells.<sup>1</sup> Minority shares of both transmission system operators are listed on Nasdaq Baltic secondary list.

The main activities of the EPSO-G Group are ensuring uninterrupted and reliable transmission of electricity through high-voltage networks and transportation of natural gas through high-pressure pipelines, as well as efficient management, supervision, and development of these transmission systems. The companies belonging to the group also manage and develop biofuel, natural gas, and timber trading platforms to ensure conditions for transparent competition in the energy resources and sustainable wood market as well as performs construction and power grid works.

The rights and obligations of the sole shareholder of the holding company UAB EPSO-G are carried out by the Ministry of Energy of the Republic of Lithuania. The duty of all companies belonging to the EPSO-G group is to enable, facilitate and implement in an efficient and timely manner strategic energy transmission and exchange infrastructure development projects defined in the shareholder's expectation letter, contributing to the achievement of the goals of Study on the Transformation, also goals set in the National Energy Independence Strategy (or to be set in the renewed one) and creating sustainable long-term value for the shareholder, the Lithuanian state, its people, and the national economy.

The current strategy of the Group encompasses the period until 2030. Subsidiary companies develop and update on the annual basis separate strategy documents reflecting their specific activities, which are aligned with and are aimed at achieving the goals set in the Group's strategy.

#### 2. Concepts and abbreviations

*Table No. 1. Concepts and abbreviations*

No.	Concept	Explanation
1	Strategy	EPSO-G Group's long-term strategy prepared in accordance with the requirements specified in this technical specification and related documents.
2	Services	Strategy development services and additional consultation services.
3	Procurement	The selection of the Service Provider, conducted in accordance with the Law on Public Procurement.
4	RES	Renewable energy sources.
5	UAB "EPSO-G" Group or the Group	State-owned group of energy transmission and exchange companies consisting of the holding company UAB EPSO-G and five directly supervised companies: electricity transmission system operator Litgrid, gas transmission system operator Amber Grid, energy resources exchange Baltpool, construction

<sup>1</sup> <https://www.epsog.lt/en/about-us/epsog-group>

		and power grid works company Tetas and operator of the system of electricity storage facilities Energy cells.
6	Lithuania Energy System Transformation Study	In 2023 at the request of UAB EPSO-G a comprehensive study on the transformation of the Lithuanian energy sector until 2050 was prepared by the international consultancy company DNV. The results of this study should be assessed and used by the Service Provider for the development of the Strategy.
7	Service Provider	The winning supplier of the Procurement for the Services.
8	Client	The recipient of the Services intended for EPSO-G Group, represented by the holding company UAB EPSO-G.
9	Collegial bodies	The management boards of EPSO-G group companies, as well as the Remuneration and Nomination Committee and the Audit Committee operating at the Group level.

### 3. Object of the Procurement

- 3.1. **Object of the Procurement** (hereinafter – Procurement Object): Development of EPSO-G Group’s long-term strategy and additional consultancy services.
- 3.1.1. EPSO-G Group conducted a comprehensive Lithuania Energy System Transformation Study. It includes four sector development scenarios: (1) decarbonized energy, (2) hydrogen for the region, (3) zero-carbon products and (4) the optimal “Roadmap” scenario. The latter scenario outlines the projected six-fold increase in primary electricity demand compared to 2022, the electrification of the industry and transport sectors, as well as significant development of renewable power generation capacity and value chain for hydrogen and its products. The “Roadmap” scenario can be used as a baseline for the development of the strategy.
- 3.1.2. Based on the results of the Lithuania Energy System Transformation Study, the Group aims to define strategic opportunities and operational model in the context of the energy sector transformation and sustainability goals in its main business segments, as well as identify new business directions (both unregulated activities and expanding regulated activities). The objective of the document being prepared is to establish medium-term (until 2035) and long-term (until 2050) priorities, goals, measures, strategic indicators (KPIs) based on which the Group will assess progress in achieving its objectives. **The strategic goal of the Group is to be active, ambitious, and proactive frontrunner in the energy sector transformation, enabling the energy ecosystem, promoting cross-sectoral integration, and coordinating planning and implementation of related initiatives.** It also aims to create new products and services through expansion of the existing activities, strategic partnerships, M&A’s and also by leveraging technological innovations.
- 3.2. The Strategy is being developed for the period from 2024 to 2050, **dividing it into two planning periods** (aligned with the Lithuania Energy System Transformation Study):
- **Roadmap to 2035 (Main focus on this period).**
  - Strategic guidelines for the Group’s activities until 2050.
- 3.3. Main business segments of EPSO-G Group currently include:
- Management and development of the electricity transmission system while identifying opportunities for cross-sectoral integration;
  - Management and development of the gas transmission system, adapting it for transportation of renewable gas and identifying opportunities for cross-sectoral integration. Development of new infrastructure for renewable gas transportation (H2, CO2, E-fuel, etc.);
  - Development of international sustainable biofuel exchanges and related platform businesses;
  - Construction, power grid works and provision of exploitation services in the electricity sector and other industries;
  - Operation of electricity storage system facilities and development of energy storage-related services
- 3.4. While developing the Group's Strategy, significant attention should be given to leveraging synergies between different business areas and identifying new business lines arising from the transformation

of Lithuania's and EU's energy systems. Priority list of topics for consideration, such as hydrogen, CO2 and synthetic fuel production and transportation value chains, coordination of cross-sectoral integration, enabling the development of high-power charging stations, etc. are to be agreed with the Service Provider at the beginning of contract implementation.

- 3.5. The Client also intends to have a possibility to purchase up to 500 hours of additional consultations. The Client is not obliged to purchase all or part of the additional consultation hours.

#### 4. Structure of the Strategy

- 4.1. The Strategy should comply with best practices in developing corporate business strategies. The Service Provider, while proposing the structure of the Strategy, among other sources, should familiarize himself with the key elements of Strategic Planning and Strategic Management guidelines published by the Governance Coordination Centre (VKC) (Useful Information - [VKC | Governance Coordination Centre](#)).
- 4.2. Additionally, the Service Provider shall propose alternative methodological approaches for structuring the Strategy and shall coordinate the choice with the Client.

#### 5. Cooperation with the representatives of the Client

- 5.1. The Client will cooperate closely with the Service Provider and will organize a dedicated team of experts from all business segments to coordinate the information flows, tasks and provide overall support to the Service Provider effectively, including the requested information by the Service Provider. The Client's dedicated team lead together with the dedicated team will be the main point of contact and will help resolve any outstanding issues that may occur during the Strategy preparation. The Service Provider shall specify the distribution of tasks between the Service Provider and the Client to achieve the highest-quality outcome. The distribution of tasks shall be provided in the technical proposal and finally agreed upon as part of the project plan after discussions with the Client during the introductory meeting.
- 5.2. The Service Provider and the representatives of the Client shall have regular (online) meetings (once a week, unless otherwise agreed) organized by the Service Provider to ensure a smooth Strategy development process and the necessary involvement from stakeholders.
- 5.3. Should there be a need for thematic working groups, The Service Provider shall propose their composition, agenda and ensure the provision of materials for the meetings.
- 5.4. The Service Provider is responsible for gathering, evaluating, and analysing studies, legislation (including Lithuanian and EU level legislation projects and related EU initiatives, regulating energy activities), other relevant documents and information from various data sources and stakeholders. The Client will give guidance and cooperate with the Service Provider in the legal review, ensuring most important national legal documents are addressed. The Client will provide relevant summaries or whole documents of the Group's strategies, studies and other important internal information to the Service Provider as soon as possible, upon request by the Service Provider, via the dedicated team.
- 5.5. When developing the Strategy, it is important to involve the representatives of Collegial bodies (both Group's and those of subsidiaries), the CEOs of subsidiary companies as well as conduct interviews or ensure alternative forms of interaction with other important stakeholders, such as the Ministry of Energy and National Energy Regulatory Council. The Client will work closely and assist the Service Provider in selecting key persons for interviewing.
- 5.6. An online kick-off meeting for the Group's leadership team should be organized in order to present the project plan, methods, planned involvement of different stakeholders.
- 5.7. The Client expects that a minimum of 3-4 strategic sessions shall be organized (with a duration of approximately 8 hours each), with the participation of up to 20 members of the Group's leadership team (members of the board, CEOs etc). The Client will provide guidance for the Service Provider in selecting the participants of the strategic sessions. The number of strategic sessions and their topics should ensure highest quality of the strategy. Concrete composition will depend on the agreement with the Client. The strategic sessions will be conducted as in-person meetings in Lithuania. The

Service Provider shall ensure the organization, preparation, and moderation of the session content. The Client will arrange the venues and necessary equipment for the meetings. The Service Provider shall finalize and share the agenda for each strategic session with the Client no later than 5 (five) working days prior to the session. Additional expenses related to travel (such as airplane tickets, taxi services, fuel, etc.), accommodation, meals, or other expenses incurred by the Service Provider while participating in the strategic sessions will not be reimbursed.

- 5.8. While analysing strategic directions of separate business segments, separate online meetings or working sessions need to be organized. These meetings or working sessions will need to involve leadership teams of the subsidiaries (including members of the board). The meetings shall be conducted with each subsidiary (preliminary plan of 2 meetings per subsidiary, exact number, duration, and content of meetings will be agreed between the Client and Service Provider in the initial meeting). Their duration, timing and content should be adjusted to fit the general project plan and to ensure valuable inputs into the Group strategy process.
- 5.9. At least 3 comprehensive project progress discussions (online) with the EPSO-G management team should be scheduled.
- 5.10. The Client has the right to request the revision or adjustment of the conducted analysis, descriptions, and other elements, if it believes that the comments have not been fully addressed. The Service Provider is obliged to adjust the material according to the Client’s comments or provide a reasoned and comprehensive explanation in writing why the comments should not be taken into account.
- 5.11. Upon request from the Client, the Service Provider commits to present the prepared Strategy up to 5 (five) times in separate online meetings (one of the meetings might be conducted in-person in Lithuania).

## 6. Content of the Strategy

- 6.1. The proposed content can be adjusted during the negotiation stage of the service contract and included in the service contract as a mandatory obligation for the Service Provider to provide the agreed content.

*Table No. 2. Content of the Strategy*

No.	The main elements of the EPSO-G Group strategy	Descriptions
1.	Internal and External Factors’ Analysis	<p>Internal and External Factors’ Analysis should be conducted by using the results of the Lithuania Energy System Transformation Study as a significant source along with any additional information the Service Provider deems necessary. The analysis should be conducted in an easily readable presentation structure produced by the Service Provider.</p> <p>The analysis of Internal and External Factors should be carried out by thoroughly examining separate individual business segments of the Group and the factors influencing them. The results of the SWOT analysis should encompass insights regarding opportunities to develop new potential business areas driven by energy transformation.</p> <p>The list of factors provided below is not exhaustive – the final list of factors to be analysed should be suggested by the Service Provider and agreed upon with the Client during the provision of Services.</p>
1.1.	Analysis of External Factors, including PESTEL	<b>Political Factors:</b>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• National and EU level strategic goals and legislative initiatives that can significantly impact the Group's activities and results</li> <li>• Energy strategies and goals of the Baltic Sea region countries</li> <li>• Goals set by the Group's shareholder and/or main stakeholders</li> <li>• Energy security and safety considerations, paying attention to the current international environment</li> </ul> <p><b>Economic Factors:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Forecasts of the economic situation in Lithuania and the Baltic Sea region (GDP changes; industry KPIs, demographic KPIs; other related macroeconomic KPIs and figures (such as inflation rates, changes in labour market, etc., to the extent needed for the proper provision of Services)</li> <li>• Analysis of electricity and gas transmission service prices and trends</li> <li>• Forecast of electricity and gas consumption in Lithuania and the Baltic Sea region</li> <li>• Forecast of prices and competitive landscape for electricity, gas, and hydrogen, e-Fuels, etc. products</li> <li>• Competitive environment of Group's key business segments</li> <li>• EU financial support opportunities for the Group, with priority areas emphasized</li> </ul> <p><b>Social Factors:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Forecast of the supply of engineering and managerial competencies relevant to the Group's activities</li> <li>• Habits, expectations, and demands of stakeholders (consumers, producers, suppliers, etc.) regarding the services provided by the Group, including in the context of digitization, open data and data utilization</li> <li>• Demographic factors</li> <li>• Public opinion, associated structures, and social initiatives that can influence the evaluation of the Group's activities and public perception</li> <li>• Social sustainability factors relevant to the Group (e.g. diversity, equity, inclusion, relations with local communities etc.)</li> </ul> <p><b>Technological Factors:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Key technologies, innovations, and future trends influencing the development of the Group's business segments</li> <li>• Data that meet the needs of different consumer segments, open data</li> <li>• Cybersecurity threats and trends in prevention, relevant technological solutions</li> </ul> <p><b>Environmental Factors:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Goals at the EU and national level related to the climate change, reduction of environmental impact</li> </ul>
--	--	---

		<p>(including SBTI standards tailored for the Group and relevant KPIs)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Situation in the sectors that can be directly influenced by the Group’s activities in terms of reduction of greenhouse gas emissions and other negative environmental impacts (biodiversity, visual &amp; noise pollution, waste etc.)</li> </ul> <p><b>Legal Factors:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Limitations of the Third and Clean Energy Packages related to the new business directions for the Group at the national and EU level, as well as opportunities with their potential for realisation</li> <li>• Regulatory environment: main parameters of the regulatory regime influencing Group’s business segments stemming from the Lithuanian national regulatory authority – National Energy Regulatory Council (NERC) – and from the EU legislation</li> <li>• Potential changes in the legal framework impacting the demand for Group services and business activities</li> <li>• Sanctions and other legal mechanisms, potentially limiting Group’s business activities, procurement, trade opportunities or other relevant sectors</li> </ul> <p>Competitive Environment Analysis by separate Business Segments.</p>
1.2	Analysis of Internal Factors	<p>The Service Provider should conduct comprehensive analysis of the Group’s business segments and identify potential new national and international business development directions for the strategy period, including but not limiting to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Value chain of EPSO-G Group’s activities (both regulated and unregulated/commercial)</li> <li>• Group’s corporate governance model, social and environmental directions, goals and key indicators and identification of potential changes, if needed</li> <li>• Untapped niches in the Group’s operating field/potential new areas for development</li> <li>• Financial overview and analysis of the Group’s financial performance, assessment of key financial indicators</li> <li>• Analysis of the Group’s human resources (based on data provided by the Client): engagement, motivation, employer brand, talent attraction and retention, evaluation of remuneration and motivation practices within the Group, technical and managerial competencies of employees, areas where competencies and skills are lacking, diversity, equity and inclusion</li> <li>• Assessment of the Group’s infrastructure, condition of its assets and asset management practices, based on data provided by the Client</li> <li>• Value created by the Group’s data</li> <li>• State of digitalization within the Group and associated challenges</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• State of project management within the Group and associated challenges, based on data provided by the Client</li> <li>• Evaluation of the economic viability and prospects of the existing business segments identified in Section 3.3 of technical specification, taking into account the competitive environment, trends in product and service supply and demand, customer expectations, identification of key related challenges and growth trajectories.</li> </ul>
1.3	SWOT analysis	Summary of the Internal and External Factors' analysis.
2.	Group's vision, mission, and values	The Service Provider should allocate sufficient attention in the strategic sessions for the discussion on the potential review of the Group's vision, mission, and values, as well as the identification of key stakeholders.
3.	Group Strategy	<p>The Service Provider should propose and agree with the Client on an acceptable methodological approach for structuring the Group's Strategy document. While preparing the Strategy, the Service Provider should conduct a comprehensive analysis of individual existing and potential business lines within the Group and provide an assessment of their potential.</p> <p>The strategy document should consist of:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Group's strategy in a consolidated manner</li> <li>• Separate provisions on individual business segments according to the agreed structure, including individual IFPs and financial KPIs and maps of strategic objectives and targets (as described in Table No. 2, item No. 3.2)</li> <li>• Identification of possible synergies between current and potential business segments</li> </ul> <p>The Strategy should also include:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategic priorities for Group's organizational development, people, and culture</li> <li>• Strategic priorities in sustainability and related story line, including but not limiting to requirements and expectations for the Group arising from ESG principles, related regulations, and various international best practice guidelines (e.g., based on the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) principles of corporate governance for state-owned enterprises and other OECD recommendations), set of related KPIs.</li> <li>• Directions for innovation, R&amp;D, and commercial activities</li> <li>• Strategic priorities and directions for Group's business development, including identification of strategic partnerships and/or M&amp;A's, their potential and principles for realization</li> <li>• Assessment of the situation and formulation of goals in the asset management area</li> <li>• Parameters for the desired regulatory framework for regulated activities with comprehensive arguments/evidence for NERC or EU level regulatory authorities (such as Agency for the Cooperation of Energy Regulators (ACER), European Commission)</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descriptions of potential cross-sectoral integration initiatives.</li> </ul>
3.1	The strategic directions of the Group until 2035	The strategic directions of the Group should be identified and elaborated according to the existing and potential business segments. Business segments' descriptions should be provided, highlighting their key parameters, and evaluating their potential based on criteria agreed upon with the Client.
3.2	The map of strategic objectives and targets with SMART measurement indicators (KPIs) until 2035	The Group's map of strategic objectives and targets with SMART measurement indicators (KPIs) until 2035 shall be developed. When elaborating the Group's objectives and targets, separate maps of strategic objectives and targets with measurement indicators (at the company level) are prepared for each business segment (assigned to each subsidiary company of the group, 5 in total), aimed at achieving the Group's goals and reflecting the specific tasks of each business segment in the context of energy transformation.
3.3	Roadmap until 2035 for key decision-making	Consolidated roadmap at the group level and roadmaps per each subsidiary should be developed, representing milestones, main interdependencies, critical decisions. In this section, the main development and investment projects are also identified and described.
3.4	The guidelines for the Group's strategic directions until 2050	Key strategic directions and objectives until 2050, taking into account results of the Lithuanian Energy System Transformation Study. Group's strategic directions should be considered while taking a top-down (starting from the 2050 vision for the Group) rather than incremental approach.
3.5	The long-term strategy financial model	The long-term financial plan for Strategy implementation (up to 2035), KPIs, structure of investments (by business segments, including partnerships or M&A opportunities, if relevant); capital structure, financing instruments, debt, equity and hybrid funding scenarios; forecasts of Regulated Asset Base (RAB); EU funding opportunities; sensitivity analysis.
3.6	Risks and their management	Map of main strategic risks (including evaluation matrix); main strategic and operational risks management directions. Risks must be disclosed in accordance with the COSO framework "Enterprise Risk Management Integrating with Strategy and Performance" used by the company.

## 7. The expected deliverables

Table No. 3. Deliverables

No.	Deliverable	Requirements for the deliverables
1.	A comprehensive Group Strategy document	At least 150 slides in MS PowerPoint format (editable, using EPSO-G visual identity template as a basis), in Lithuanian or English, clearly structured according to the methodology and structure agreed upon with the Client, with a detailed analytical section based on the requirements described in Section 6 for the structural components and their content, providing a consistent narrative (storyline). The information should be presented clearly in a visually appealing manner, including extensive graphical presentation of information.

		Long term financial plan (both consolidated for the group and for separate business segments) should be provided in the editable MS Excel format. MS Excel files of the graphs used in the presentation should be provided as well.
2.	Abbreviated version of the Strategy	Abbreviated version of the Strategy in PPT format (editable, using EPSO-G visual identity template as a basis), in Lithuanian or English, consisting of approximately 40 slides. It should be clearly structured, informative, with a coherent storyline, and include high-quality graphics and illustrations. The abbreviated version should be prepared taking into account the confidentiality requirements imposed on publicly traded companies whose shares are listed on the stock exchange, as well as the information confidentiality requirements for strategic companies of the Republic of Lithuania.
3.	PPT for public presentation	PPT presentation (editable) in Lithuanian or English intended for the public presentation, utilizing the visual identity template PPT of EPSO-G as a basis, presented clearly and in a visually appealing manner, including graphical representation of information, ensuring clarity of messages.
4.	Additional consultations on strategic matters during the implementation period of the Contract	Up to 500 hours of additional consultations. The Client is not obliged to purchase all or part of the additional consultation hours.

- 7.1. All documents specified in the deliverables should be provided to the Client in electronic versions (via email, cloud storage, or any other mutually agreed way).
- 7.2. It should be noted that the information requested from the Client is indicative (planned), and during the provision of the Services, it may be subject to changes based on the Client needs and the results of Strategy development (without extending the scope). The Service Provider, while adhering to best practices, but without deviating from the objective of the Procurement, may propose and, upon agreement with the Client, enhance the final deliverable.

## 8. Contract Execution and Key Deadlines

- 8.1. All work will be carried out in accordance with the agreed detailed project plan, which should be proposed by the Service Provider and approved by the Client during their initial meeting.
- 8.2. The proposed final submission schedule, as indicated in Table No. 3, items 1-3, must be agreed upon with the Client and **cannot exceed 5 months** from the start of the contract. The draft of the comprehensive Strategy document for the first final review should be submitted by the Service Provider **no later than 4 months** from the contract signing date.
- 8.3. The Services specified in Table No. 3, item 4, can be procured **within 12 months from the contract signing**, if necessary.
- 8.4. During the Strategy development process, the Service Provider is required to:
  - 8.4.1. Provide concise meeting minutes electronically within 2 working days after each meeting.
  - 8.4.2. Submit brief monthly progress reports (via email), indicating the project status and the percentage of completion for each technical task element.
  - 8.4.3. The Service Provider and Client should mutually agree on the deadlines for document submission (for review) or task completion, as well as the duration of document reviews.
- 8.5. The result of the provision of the Services (when any documentation prepared by the Service Provider is submitted to the Client) shall be considered to be of poor quality if it does not meet the requirements of the Technical Specification or satisfies at least one of the following criteria:
  - a) failure to provide all answers to the questions raised;

- b) failure to take account of the comments (remarks) submitted by the Client or reflecting them not to the full extent;
- c) inaccurate information, calculations, failure to follow the up-to-date / relevant practices; other deficiencies that could reasonably reduce the value of the procurement object or benefits that the Client could expect from the result of work of the Service Provider.

## 9. Technical Proposal Requirements

- 9.1. The Service Provider, when submitting the proposal, shall provide the following information:
  - 9.1.1. Brief company description, including relevant consulting experience and the execution of similar tasks related to the Procurement Object.
  - 9.1.2. Brief overview and/or description of the team that would perform the task, demonstrating their suitability for providing the Services.
  - 9.1.3. Description of the methodology that would be proposed to be used to provide Services to the Client. In this section, the Service Provider should specify the data collection and analysis methods to be applied when delivering the Services, provide a preliminary vision for creating a project plan.
  - 9.1.4. Proposals (if any) for the tasks and objectives of the Procurement Object that, from the perspective of the Service Provider, could better reflect or complement the desired outcome of the Client.
  - 9.1.5. Examples of similar Services that have been provided to other clients.

## TECHNINĖ SPECIFIKACIJA

### Ilgalaikės strategijos rengimo konsultacinės paslaugos

#### 1. Įžanga

Lietuvos Respublikos valdomą energijos perdavimo ir mainų įmonių grupę „EPSO-G“ sudaro valdymo bendrovė UAB „EPSO-G“ ir penkios tiesiogiai patrunuojamos įmonės: elektros perdavimo sistemos operatorius AB „Litgrid“ (esanti viešame biržos sąrašė), dujų perdavimo sistemos operatorius AB „Amber Grid“ (esanti viešame biržos sąrašė), energijos išteklių biržos operatorė UAB „Baltpool“, rangos ir elektros tinklo darbų bendrovė UAB „Tetas“ ir energijos kaupimo įrenginių sistemą valdanti UAB „Energy cells”.<sup>1</sup> Abiejų perdavimo sistemos operatorių mažoji akcijų dalis yra listinguojama Nasdaq Baltic papildomame sąrašė.

Svarbiausia EPSO-G grupės veikla yra užtikrinti nepertraukiamą, patikimą elektros energijos perdavimą aukštos įtampos tinklais ir gamtinių dujų transportavimą aukšto slėgio vamzdynais bei efektyvų šių perdavimo sistemų valdymą, priežiūrą ir plėtrą. Grupei priklausančios bendrovės taip pat valdo ir plėtoja biokuro, gamtinių dujų bei medienos prekybos platformas, skirtas užtikrinti sąlygas skaidriai konkurencijai energijos išteklių ir apvaliosios medienos rinkoje, taip pat vykdo rangos ir elektros tinklų darbus.

Vienintelio valdymo bendrovės UAB „EPSO-G“ akcininko teises ir pareigas įgyvendina Lietuvos Respublikos Energetikos ministerija. Visų EPSO-G grupei priklausančių įmonių pareiga – įgalinti, palengvinti ir efektyviai bei numatytu laiku įgyvendinti akcininko lūkesčių laiške išskeltus valstybei svarbius energijos perdavimo ir mainų infrastruktūros plėtros projektus, prisidedant prie Lietuvos energetikos transformacijos studijos ir Nacionalinėje energetinės nepriklausomybės strategijoje (arba būsimoje, atnaujintoje versijoje) nustatytų tikslų įgyvendinimo, taip kuriant tvarią ilgalaikę vertę akcininkui, Lietuvos valstybei, žmonėms ir šalies ekonomikai.

Šiuo metu galiojanti Grupės strategija apima laikotarpį iki 2030 m. Dukterinės bendrovės rengia ir kiekvienais metais atnaujina atskirus, jų veiklos specifika atspindinčius strateginius dokumentus, orientuotas į Grupės strategijoje išskeltų tikslų pasiekimą.

#### 2. Sąvokos ir santrumpos

Lentelė Nr. 1. Sąvokos ir santrumpos

Nr.	Terminas	Paaiškinimas
1	Strategija	EPSO-G grupės ilgalaikė strategija, parengta pagal reikalavimus, išvardintus šioje techninėje specifikacijoje ir susijusiuose dokumentuose
2	Paslaugos	Strategijos parengimo paslaugos ir papildomos konsultavimo paslaugos
3	Pirkimas	Pagal Viešųjų pirkimų įstatymą vykdomas Paslaugų teikėjo parinkimo būdas
4	AEI	Atsinaujinančios energijos ištekliai
5	UAB „EPSO-G“ grupė arba Grupė	Valstybės valdoma energijos perdavimo ir mainų įmonių grupė, kurią sudaro patrunuojanti valdymo bendrovė UAB „EPSO-G“ ir penkios tiesiogiai patrunuojamos įmonės - elektros energijos perdavimo sistemos operatorius AB „Litgrid“, dujų perdavimo sistemos operatorius AB „Amber Grid“, energijos išteklių birža UAB „Baltpool“, rangos ir elektros tinklų darbų bendrovė UAB „Tetas“, kaupimo įrenginių operatorė UAB „Energy cells“.

<sup>1</sup> <https://www.epsog.lt/lt/apie-mus/epsog-g-grupe>

6	Lietuvos energetikos sektoriaus transformacijos studija	UAB „EPSO-G“ užsakymu 2023 m. tarptautinės konsultacinės įmonės DNV parengta išsami Lietuvos energetikos sektoriaus transformacijos iki 2050 m. studija. Pirkimą laimėjęs Paslaugų teikėjas turėtų susipažinti su studijos rezultatais, juos įvertinti ir panaudoti rengiant Strategiją
7	Paslaugų teikėjas	Pirkimą dėl Paslaugų teikimo laimėjęs tiekėjas
8	Paslaugų gavėjas	Paslaugų, skirtų EPSO-G Grupei gavėjas, atstovaujamas UAB „EPSO-G“
9	Kolegialūs organai	UAB „EPSO-G“ grupės įmonių valdybos, taip pat Grupės mastu veikiančys Atlygio ir skyrimo bei Audito komitetai

### 3. Pirkimo objektas

- 3.1. **Pirkimo objektas** (toliau – Pirkimo objektas) - ilgalaikės UAB „EPSO-G“ grupės strategijos parengimo ir papildomos konsultavimo paslaugos.
- 3.1.1. UAB „EPSO-G“ grupė 2023 m. atliko išsamią Lietuvos energetikos sektoriaus transformacijos studiją, kurioje pateikti keturi Lietuvos energetikos sektoriaus transformacijos scenarijai (1) dekarbonizuotos energijos, 2) vandenilio tiekimo regionui, 3) anglies dioksido neišskiriančių (angl. *zero carbon*) produktų, 4) optimalus gairių (angl. *roadmap*) scenarijus. Pastarasis scenarijus numato apie šešis kartus, lyginant su 2022 m. suvartojimu, siekiantį elektros poreikio augimą ir pramonės bei transporto sektorių elektrifikaciją, reikšmingą AEI generacijos ir vandenilio bei jo produktų vertės grandinės vystymąsi. Optimalus gairių (angl. *roadmap*) scenarijus gali būti pasitelkiamas kaip pagrindas Strategijos vystymui.
- 3.1.2. Grupė siekia, atsižvelgiant į Lietuvos energetikos sektoriaus transformacijos studijos rezultatus, apsibrėžti strategines galimybes bei veiklos modelį Lietuvos energetikos sektoriaus transformacijos ir tvarumo tikslų kontekste pagrindiniuose savo verslo segmentuose bei identifikuoti naujas verslo kryptis (tiek nereguliuojamų veiklų atžvilgiu, tiek ir plečiant reguliuojamas veiklas). Rengiamo dokumento **tikslas** – nustatyti vidutinio laikotarpio (iki 2035 m.) ir ilgalaikius (iki 2050 m.) Grupės prioritetus, tikslus, priemones, suformuoti strateginius ir veiklos rodiklius, kuriais remdamasi Grupė vertins savo tikslų pasiekimo progresą. **Grupės strateginis siekis – būti aktyviais, ambicingais, proaktyvių veiksmų besiuoančiais lyderiais (angl. *frontrunners*) energetikos sektoriaus transformacijoje, įgalinant energetikos ekosistemą, skatinant tarpsektorinę integraciją ir susijusių iniciatyvų planavimo ir įgyvendinimo koordinavimą.** Grupė taip pat siekia kurti naujus produktus ir paslaugas per veiklos plėtrą, strategines partnerystes, įmonių susijungimus ir prisijungimus bei pasitelkiant technologines inovacijas.
- 3.2. Strategija kuriama **laikotarpiui nuo 2024 iki 2050 m., skaidant ją į du planavimo etapus** (etapai suderinti su Lietuvos energetikos sektoriaus transformacijos studija):
- **Planas ir gairės iki 2035 m. (pagrindinė koncentracija į šį laikotarpį).**
  - Strateginių Grupės veiklos kryptių gairės iki 2050 m.
- 3.3. Pagrindiniai „EPSO-G“ grupės verslo segmentai šiuo metu:
- Elektros energijos perdavimo sistemos valdymas ir vystymas, identifikuojant tarpsektorinės integracijos galimybes
  - Dujų perdavimo sistemos valdymas ir vystymas, pritaikant ją AEI dujų transportavimui ir identifikuojant tarpsektorinės integracijos galimybes, naujos infrastruktūros vystymas AEI dujų transportavimui (H<sub>2</sub>, CO<sub>2</sub>, E-degalų ir kt.)
  - Tarptautinės tvaraus biokuro biržos ir susijusių platforminių verslų vystymas
  - Rangos, elektros tinklo darbų ir eksploatacijos paslaugų teikimas elektros energetikos sektoriuje bei kitose veiklose
  - Energijos kaupimo įrenginių sistemos valdymas ir su energijos kaupimu susijusios paslaugos
- 3.4. Rengiant Grupės Strategiją, **itin didelis dėmesys turi būti skiriamas sinergijų tarp skirtingų verslo linijų išnaudojimui ir naujų verslo linijų**, kylančių iš Lietuvos ir ES energetikos sistemos transformacijos, **identifikavimui**. Prioritetinės temos, kurias reikės plėtoti, tokios kaip vandenilio, CO<sub>2</sub> ir sintetinių kurų gamybos ir transportavimo vertės grandinė, tarpsektorinės integracijos koordinavimas, didelės galios krovimo stotelių vystymo įgalinimas etc. bus sutartos su Paslaugų teikėju sutarties įgyvendinimo pradžioje.

- 3.5. Paslaugų gavėjas taip pat siekia turėti galimybę įsigyti iki 500 papildomų konsultacijų valandų. Paslaugų gavėjas neįsipareigoja įsigyti visų ar dalies papildomų konsultacijų valandų.

#### 4. Strategijos dokumento struktūra

- 4.1. Strategija turėtų atitikti geriausias korporatyvinio verslo strategijų rengimo praktikas. Paslaugų teikėjas, siūlydamas Strategijos dokumento struktūrą, be kitų šaltinių, turėtų susipažinti su pagrindiniais Valdymo koordinavimo centro (VKC) paskelbtų Strateginio planavimo ir strateginio valdymo gairių elementais ([Naudinga Informacija - VKC | Valdymo koordinavimo centras \(governance.lt\)](#)).
- 4.2. Paslaugų teikėjas taip pat turi pasiūlyti metodologines prieigos alternatyvas rengiant Strategijos struktūrą ir susiderinti pasirinkimą su Paslaugų gavėju.

#### 5. Bendradarbiavimas su Paslaugų gavėjo atstovais

- 5.1. Paslaugų gavėjas glaudžiai bendradarbiaus su Paslaugų teikėju ir organizuos ekspertų komandą, sudarytą iš visų verslo segmentų atstovų, siekiant efektyviai koordinuoti informacijos srautus, užduotis ir teikti bendrą paramą Paslaugų teikėjui, įskaitant Paslaugų teikėjo prašoma pateikti informaciją. Paslaugų gavėjo ekspertų komandos vadovas, kartu su ekspertų komanda, bus pagrindiniai kontaktai bei padės išspręsti visas problemas, galinčias kilti Strategijos rengimo proceso metu. Paslaugų teikėjas nurodys užduočių paskirstymą tarp Paslaugų teikėjo ir Paslaugų gavėjo, siekiant aukščiausios kokybės rezultatų. Užduočių paskirstymas bus pateiktas techniniame pasiūlyme ir galiausiai patvirtintas kaip projekto plano dalis po diskusijų su Paslaugų gavėju per įžanginius susitikimus.
- 5.2. Paslaugų teikėjas ir Paslaugų gavėjo atstovai turės reguliarius (nuotolinius, angl. online) susitikimus (kas savaitę, nebent susitarta kitaip), kuriuos organizuos Paslaugų teikėjas, siekiant užtikrinti sklandų strategijos kūrimo procesą ir būtiną suinteresuotųjų šalių įtraukimą.
- 5.3. Jei reikės teminių darbo grupių, Paslaugų teikėjas pasiūlys jų sudėtį, darbotvarkę ir užtikrins reikiamos medžiagos teikimą susitikimams.
- 5.4. Paslaugų teikėjas yra atsakingas už tyrimų, teisės aktų (įskaitant Lietuvos ir ES lygmens teisės aktų projektus bei susijusias ES iniciatyvas, reguliuojančias energetikos veiklą), kitų reikšmingų dokumentų ir informacijos iš įvairių duomenų šaltinių ir suinteresuotųjų šalių surinkimą, vertinimą ir analizę. Paslaugų gavėjas padės ir bendradarbiaus su Paslaugų teikėju teisės aktų peržiūroje, taip užtikrinant, kad patys svarbiausi nacionaliniai teisės aktai būtų įvertinti. Paslaugų gavėjo ekspertų komanda Paslaugų teikėjui pateiks visų Grupės strategijų, tyrimų ir kitos svarbios vidinės informacijos santrumpas arba pilnus dokumentus kaip įmanoma greičiau, gavus Paslaugų teikėjo prašymą pateikti tokią informaciją.
- 5.5. Kuriant strategiją svarbu įtraukti Kolegialių organų atstovus (tiek Grupės, tiek dukterinių bendrovių), dukterinių bendrovių vadovus, o taip pat vykdyti interviu ar užtikrinti alternatyvias sąveikos formas su kitomis svarbiomis suinteresuotosiomis šalimis, tokiomis kaip Energetikos ministerija ir Valstybinė energetikos reguliavimo taryba. Paslaugų gavėjas glaudžiai bendradarbiaus ir padės Paslaugų teikėjui išsirinkti svarbiausius asmenis interviu atlikimui.
- 5.6. Turėtų būti surengtas nuotolinis įžanginis susitikimas su Grupės vadovų komanda, siekiant pristatyti projekto planą, metodus ir numatytą įvairių suinteresuotųjų šalių įtraukimą.
- 5.7. Paslaugų gavėjas tikisi, kad bus surengta ne mažiau kaip 3-4 strateginės sesijos (kiekviena apie 8 valandų trukmės), kuriose dalyvaus iki 20 Grupės vadovų komandos narių (valdybos nariai, įmonių vadovai ir kt.). Paslaugų gavėjas padės Paslaugų teikėjui išsirinkti strateginių sesijų dalyvius. Pasirinktas strateginių sesijų skaičius ir temos turėtų užtikrinti aukščiausią strategijos parengimo kokybę. Konkrečių sesijų dalyvių sudėtis priklausys nuo susitarimo su Paslaugų gavėju. Strateginės sesijos bus vykdomos kaip gyvi susitikimai Lietuvoje. Paslaugų teikėjas užtikrins sesijos turinio parengimą, organizavimą ir moderavimą. Paslaugų gavėjas užtikrins vietas susitikimams ir būtiną įrangą. Paslaugų teikėjas suderins ir pasidalins su Paslaugų gavėju kiekvienos strateginės sesijos galutinę darbotvarkę ne vėliau kaip 5 (penkios) darbo dienas iki sesijos. Paslaugų teikėjui papildomai nebus kompensuojamos išlaidos, susijusios su kelione (kaip lėktuvo bilietai, taksi paslaugos, kuras ir

- pan.), apgyvendinimu, maitinimu ar kitos išlaidos, kurias Paslaugų teikėjas patirs dalyvaudamas strateginėse sesijose.
- 5.8. Analizuojant atskirų verslo segmentų strategines kryptis, turi būti organizuojami atskiri nuotoliniai susitikimai ar darbinės sesijos. Į šiuos susitikimus ar darbines sesijas turi būti įtrauktos dukterinių bendrovių vadovų komandos (įskaitant valdybų narius). Susitikimai bus organizuojami su kiekviena dukterine bendrove (numatoma preliminariai po 2 susitikimus su kiekviena dukterine bendrove, tikslus susitikimų skaičius, trukmė ir turinys bus sutartas tarp Paslaugų gavėjo ir Paslaugų teikėjo įžanginiame susitikime). Jų trukmė, laikas ir turinys turi būti pritaikyti pagal bendrą projekto planą, siekiant suteikti vertingų įžvalgų Grupės strategijos kūrimo procesui.
- 5.9. Turės būti surengti mažiausiai 3 išsamūs projekto progreso aptarimai (nuotoliniu būdu) su EPSO-G vadovų komanda.
- 5.10. Paslaugų gavėjas turi teisę prašyti atliktų analizių, aprašymų ir kitų elementų peržiūrėjimo ar pakeitimo, jei mano, kad į jo pastabas nebuvo pilnai atsižvelgta. Paslaugų teikėjas privalo ištaisyti medžiagą remiantis Paslaugų gavėjo pastabomis arba suteikti pagrįstą ir išsamų paaiškinimą raštu, kodėl į pastabas neatsižvelgiama.
- 5.11. Paslaugų gavėjo prašymu, Paslaugų teikėjas įsipareigoja parengtą strategiją pristatyti iki 5 (penkių) kartų atskiruose nuotoliniuose (online) susitikimuose (vienas susitikimas gali būti vykdomas kaip gyvas susitikimas Lietuvoje).

## 6. Strategijos turinys

- 6.1. Siūlomas turinys gali būti patikslintas derybų dėl paslaugų sutarties etape ir įtrauktas į paslaugų sutartį kaip privalomas Paslaugų teikėjo įsipareigojimas pateikti sutartą turinį.

Lentelė Nr. 2. Strategijos turinys

Eil. nr	Pagrindiniai UAB „EPSO-G“ grupės strategijos elementai	Apibūdinimas
1.	Išorinės ir vidinės aplinkos veiksnių analizė	<p>Aplinkos veiksnių analizė turi būti atliekama kaip reikšmingu šaltiniu pasinaudojant Lietuvos energetikos sektoriaus transformacijos studijos rezultatais bei papildant kita informacija, kurią Paslaugų teikėjas laiko reikalinga. Analizė turi būti pateikta lengvai skaitomoje prezentacijoje, parengtoje Paslaugų teikėjo.</p> <p>Aplinkos veiksnių analizė atliekama nuodugnai išanalizuojant atskirus, individualius Grupės verslo segmentus bei juos veikiančius aplinkos veiksnus. SSGG (SWOT) analizės rezultatai turi apimti įžvalgą dėl galimybių vystyti naujas potencialias verslo sritis, sąlygojamas energetikos transformacijos.</p> <p>Žemiau pateikiamas aplinkos veiksnių sąrašas nėra baigtinis – nagrinėjamų veiksnių sąrašas turi būti pasiūlytas bei suderintas su Paslaugų gavėju Paslaugų teikimo metu.</p>
1.1.	Išorinių veiksnių analizė, tame tarpe PESTAT	<p><b>Politiniai veiksniai:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strateginiai nacionaliniai ir ES lygmens tikslai energetikoje, kuriantys galimybes ar ribojantys veiklą ir aktualios (tame tarpe dar nepatvirtintos) teisėkūros iniciatyvos, galinčios reikšmingai paveikti Grupės veiklas ir jų rezultatus</li> <li>• Baltijos jūros regiono šalių Energetikos strategijos ir tikslai</li> <li>• Akcininko arba kitų pagrindinių suinteresuotųjų šalių Grupei keliami tikslai</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Energetinės saugos ir saugumo aspektų įvertinimas, atsižvelgiant į esamą tarptautinę aplinką.</li> </ul> <p><b>Ekonominiai veiksniai:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lietuvos ir Baltijos jūros šalių regiono 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 Paslaugų teikimui))</li> <li>• Elektros ir dujų perdavimo paslaugų kainų analizė ir pokyčių tendencijos</li> <li>• Elektros ir dujų ateities vartojimo prognozė Lietuvoje ir Baltijos jūros regione</li> <li>• Elektros, dujų, vandenilio, sintetinių degalų bei panašių produktų kainų prognozė, konkurencinė aplinka</li> <li>• Pagrindinių Grupės verslo segmentų konkurencinė aplinka</li> <li>• ES finansinės paramos galimybės Grupei, išryškinant prioritėtines kryptis</li> </ul> <p><b>Socialiniai veiksniai:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grupės veiklai aktualių inžinerinių ir vadybinių kompetencijų pasiūlos prognozė</li> <li>• Suinteresuotų šalių (vartotojų, gamintojų, tiekėjų ir kt.), su kuriais turi sąlytį Grupė per savo veiklas, įpročiai, lūkesčiai teikiamų paslaugų atžvilgiu, tame tarpe skaitmenizacijos, duomenų atvėrimo ir su duomenų panaudojimu susijusių paslaugų kontekste</li> <li>• Demografiniai veiksniai</li> <li>• Viešoji nuomonė ir asocijuotos struktūros bei socialinės iniciatyvos, galinčios daryti įtaką Grupės veiklų vertinimui ir viešajai nuomonei</li> <li>• Socialinio tvarumo veiksniai, aktualūs Grupei (pvz. įvairovė, lygybė, įtraukimas, ryšiai su vietos bendruomenėmis ir t.t.)</li> </ul> <p><b>Technologiniai veiksniai:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Svarbiausios Grupės verslo segmentų vystymui įtaką darančios technologijos, inovacijos ir ateities tendencijos</li> <li>• Skirtingų vartotojų segmentų poreikius atitinkantys duomenys, duomenų atvėrimas</li> <li>• Kibernetinės saugos grėsmės ir jų prevencijos tendencijos, aktualūs technologiniai sprendiniai</li> </ul> <p><b>Aplinkosauginiai veiksniai:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ES ir nacionalinio lygmens tikslai, susiję su klimato kaita, poveikio aplinkai mažinimu (įskaitant SBTI standartus siekiant Grupės tikslų ir aktualius siektinus rodiklius)</li> <li>• Situacija sektoriuose, kuriems gali tiesiogiai daryti įtaką Grupės veiklos SESD ir kitų neigiamų poveikių</li> </ul>
--	--	---

		<p>aplinkai mažinimo prasme (bioįvairovė, vizualinė ir triukšmo tarša, atliekos ir t.t.)</p> <p><b>Teisiniai veiksniai:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trečiojo ir Švarios energetikos paketų apribojimai, susiję su potencialiomis naujomis Grupės veiklos kryptimis nacionaliniu ir ES lygmeniu, bei galimybės ir jų realizavimo potencialas</li> <li>• Reguliacinė aplinka: svarbiausi Grupės verslo segmentus (reguliuojamas veiklas) veikiančio reguliacinio režimo (santykiyje su Lietuvos nacionaline reguliavimo institucija (VERT) ir kylantys iš ES teisėkūros) parametrai</li> <li>• Galimi teisinės bazės pokyčiai, turintys įtakos Grupės paslaugų paklausai, veiklos organizavimui,</li> <li>• Sankcijos ir kiti teisiniai mechanizmai, potencialiai ribojantys Grupės veiklas, pirkimus, prekybos galimybes ar kitus aktualius sektorius</li> </ul> <p><b>Konkurencinės aplinkos analizė pagal verslo segmentus.</b></p>
1.2	Vidinių veiksmų analizė	<p>Paslaugų teikėjas turėtų atlikti išsamią Grupės verslo segmentų analizę ir identifikuoti potencialias naujų nacionalinių ir tarptautinių veiklų kryptis Strategijos laikotarpiui, įskaitant (bet neapsiribojant):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• EPSO-G Grupės vykdomų veiklų vertės grandinė (tiek reguliuojamos, tiek nereguliuojamos/komercinės veiklos)</li> <li>• Grupės korporatyvinio valdymo modelio, socialinės ir aplinkosaugos kryptys, potencialių pokyčių identifikavimas (jeigu yra poreikis)</li> <li>• Neužpildytos nišos Grupės veikimo lauke/galimos naujos plėtros kryptys</li> <li>• Grupės finansinė apžvalga ir finansinės veiklos analizė, pagrindinių finansinių rodiklių įvertinimas</li> <li>• Grupės žmogiškųjų resursų analizė (remiantis Paslaugų gavėjo teikiamais duomenimis): įsitraukimas, motyvavimas, darbdavio įvaizdis, talentų pritraukimas ir išlaikymas, atlygio ir motyvavimo praktikų Grupėje įvertinimas, įmonių (techninės ir vadybinės) kompetencijos, trūkstamos kompetencijos ir įgūdžiai, įvairovė, lygybė ir įtraukimas</li> <li>• Grupės infrastruktūros, jos turto ir turto valdymo praktikų būklės įvertinimas, remiantis Paslaugų gavėjo teikiamais duomenimis</li> <li>• Grupės duomenų kuriama vertė</li> <li>• Grupės skaitmenizacijos branda ir iššūkiai</li> <li>• Grupės projektų valdymo branda ir iššūkiai, remiantis Paslaugų gavėjo teikiamais duomenimis</li> <li>• Esamų 3.3 techninės specifikacijos papunktyje identifikuotų verslo segmentų ekonominio gyvybingumo (angl. <i>viability</i>) ir perspektyvų įvertinimas atsižvelgiant į konkurencinę aplinką, produktų ir paslaugų pasiūlos ir paklausos tendencijas ir klientų lūkesčius, svarbiausių</li> </ul>

		susijusių iššūkių ir augimo trajektorijų identifikavimas
1.3	SSGG (SWOT) analizė	Išorės ir vidaus aplinkos veiksnių analizės apibendrinimas
2.	Grupės vizija, misija ir vertybės	Paslaugų teikėjas diskusijų strateginių sesijų metu turi skirti pakankamai dėmesio diskusijai dėl potencialios Grupės vizijos, misijos ir vertybių peržiūros, taip pat svarbiausių suinteresuotų šalių identifikavimui.
3.	Grupės Strategija	<p>Paslaugų teikėjas turi pasiūlyti ir su Paslaugų gavėju susiderinti Paslaugų gavėjui priimtina metodologinę priemonę, pagal kurią bus struktūruojamas Grupės strategijos dokumentas. Rengiant strategijos dalį, Paslaugų teikėjas turi atlikti išsamią atskirų Grupės esamų ir potencialių verslo segmentų analizę bei pateikti jų potencialo įvertinimą.</p> <p>Strategijos dokumentas turėtų apimti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Konsoliduotą Grupės strategiją</li> <li>• Atskiras nuostatas dėl individualių verslo segmentų pagal susitartą struktūrą, įskaitant informaciją apie atskirų verslo segmentų ilgalaikius finansinius planus ir finansinius tikslus, strateginių tikslų bei uždavinių žemėlapius (kaip aprašyta lentelėje Nr. 2, punkte Nr. 3.2)</li> <li>• Galimų sinergijų tarp esamų ir potencialių verslo segmentų identifikavimą</li> </ul> <p>Strategija taip pat turėtų apimti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strateginius prioritetus Grupės organizacinio vystymo, žmonių ir kultūros srityje</li> <li>• Strateginius prioritetus tvarumui su nuosekliu dėstymu (angl. story-line), įskaitant, bet neapsiribojant reikalavimais ir lūkesčiais Grupės 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)</li> <li>• Kryptis inovacijoms, MTP (angl. R&amp;D) ir komercinėms veikloms</li> <li>• Strateginius prioritetus ir kryptis Grupės verslo plėtrai, įskaitant strateginių partnerysčių ir/arba įmonių susijungimų arba prisijungimų galimybių identifikavimą, potencialą ir jų realizavimo principus</li> <li>• Situacijos vertinimą ir tikslų formulavimą turto valdymo srityje</li> <li>• Parametrus siektinam reguliaciniam režimui (angl. regulatory framework) reguliuojamoms veikloms su išsamia argumentacija ar įrodymais rekomendacijomis VERT ar ES lygio reguliavimo institucijoms (tokioms kaip Energetikos reguliavimo institucijų bendradarbiavimo agentūra (ACER), Europos Komisija) pateikti</li> <li>• Potencialių tarpsektorinės integracijos iniciatyvų aprašymą.</li> </ul>

3.1	Grupės strateginės kryptys iki 2035 m.	Grupės strateginės kryptys turi būti detalizuotos ir identifikuotos pagal esamus ir potencialius verslo segmentus. Turėtų būti pateikti verslo segmentų aprašymai, išskiriant jų pagrindinius parametrus, ir pagal su Paslaugos gavėju sutartus kriterijus įvertintas jų potencialas.
3.2	Strateginių uždavinių žemėlapis ir tikslų su SMART matavimo rodikliais (KPI) žemėlapis iki 2035 m.	Turės būti parengtas Grupės strateginių tikslų, uždavinių ir SMART matavimo rodiklių (KPI) žemėlapis iki 2035 m. Formuluojuant Grupės tikslus ir uždavinius, turės būti parengti atskiri žemėlapiai su strateginiais tikslais ir matavimo rodikliais (bendrovių lygmeniu) kiekvienam verslo segmentui (priskirta pagal kiekvieną Grupės dukterinę bendrovę, iš viso 5), siekiant užtikrinti Grupės tikslų pasiekimą ir atsižvelgti į kiekvieno verslo segmento konkrečias užduotis energetikos transformacijos kontekste.
3.3	Gairės (angl. <i>roadmap</i> ) iki 2035 m. svarbiausių sprendimų priėmimui	Turės būti parengtos konsoliduotos gairės Grupės lygmeniu ir atskiros gairės kiekvienai dukterinei bendrovei, kuriose būtų atvaizduoti svarbiausi įvykiai (angl. <i>milestones</i> ), pagrindiniai tarpusavio priklausomybės aspektai ir kritiniai sprendimai. Šiame skyriuje taip pat identifikuojami ir aprašomi pagrindiniai plėtros ir investiciniai projektai.
3.4	Grupės strateginių kryptų gairės iki 2050 m.	Svarbiausios strateginės kryptys ir tikslai iki 2050 m., atsižvelgiant į Lietuvos energetinės sistemos transformacijos studijos rezultatus. Grupės strateginės kryptys turėtų būti įvertintos ir suformuotos vadovaujantis požiūriu „iš viršaus į apačią“ (pradedant nuo 2050 m. vizijos Grupės lygmeniu nustatymo), o ne inkrementine prieiga.
3.5	Ilgalaikės strategijos įgyvendinimo finansinis modelis	Ilgalaikis finansinis planas Strategijos įgyvendinimui (iki 2035 m.), KPI, investicijų struktūra (pagal verslo segmentus, įskaitant partnerystes ar įmonių prisijungimo ir susijungimo galimybes, jei aktualu); kapitalo struktūra, finansavimo priemonės, skolos, nuosavo kapitalo ir hibridinio finansavimo scenarijai; reguliuojamos turto bazės (RAB) prognozės; ES 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. Rizikos turi būti atskleistos vadovaujantis bendrovės naudojamu COSO modeliu <i>"Enterprise Risk Management Integrating with Strategy and Performance"</i> .

## 7. Laukiamas rezultatas

Lentelė Nr. 3. Rezultatai

Eil. nr	Rezultatas	Reikalavimai rezultatui
1.	Išsamus Grupės Strategijos dokumentas	Mažiausiai 150 skaidrių MS PowerPoint formatu (su galimybe redaguoti, parengta kaip pagrindą pasitelkiant UAB „EPSO-G“ vizualinio identiteto šabloną) anglų k. arba lietuvių k., aiškiai struktūruota pagal su Paslaugų gavėju suderintą metodologinę prieigą ir struktūrą, su išsamia analitine dalimi pagal 6 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. Ilgalaikis finansinis planas (tiek konsoliduotas Grupės, tiek pagal atskirus verslo segmentus) turi būti pateiktas redaguojamame MS Excel formato faile. Taip pat turėtų būti pateikti MS Excel failai su grafiniais elementais, naudotais pristatyme.
2.	Trumpoji (angl. <i>abbreviated</i> ) Grupės strategijos versija	PPT formatu (su galimybe redaguoti, parengta kaip pagrindą pasitelkiant UAB „EPSO-G“ vizualinio identiteto šabloną) anglų k. arba lietuvių k., apie 40 skaidrių. Aiškiai struktūruota, informatyvi, turinti nuoseklų pasakojimo turinį (angl. <i>story line</i> ), kokybiškus grafikus ir iliustracijas. Trumpoji versija turi būti parengta atsižvelgiant į konfidencialumo reikalavimus, keliamus akcinėms bendrovėms, kurių akcijos kotiruojamos vertybinių popierių biržoje bei informacijos slaptumo reikalavimus, keliamus Lietuvos Respublikos strateginės reikšmės įmonėms.
3.	Prezentacija viešam pristatymui	PPT formatu (su galimybe redaguoti, parengta kaip pagrindą pasitelkiant UAB „EPSO-G“ vizualinio identiteto šabloną) anglų k. arba lietuvių k., išdėstyta aiškiai, vizualiai patrauklia forma, įskaitant grafinį informacijos pateikimą, ir užtikrinant žinučių aiškumą.
4.	Papildomos konsultacijos strateginiais klausimais Sutarties vykdymo laikotarpiu	Iki 500 val. papildomų konsultacijų. Paslaugų gavėjas neprivalo įsigyтивisų ar dalies papildomų konsultacijų valandų.

- 7.1. Visi rezultatuose numatyti pateikti dokumentai turi būti perduoti Paslaugų gavėjui elektroninėmis versijomis (el. paštu, debesyse (angl. cloud storage) arba kitu su Paslaugų gavėju suderintu būdu).
- 7.2. Pažymėtina, kad Paslaugų gavėjo prašoma pateikti informacija yra orientacinė (planinė) ir Paslaugos teikimo laikotarpiu gali būti keičiama (neišplečiant darbo apimtį) atsižvelgiant į Bendrovės poreikį ir Strategijos kūrimo rezultatus. Paslaugų teikėjas, vadovaudamasis gerosiomis praktikomis, tačiau nenukrypstant nuo Pirkimo objekto tikslo, gali pasiūlyti ir, suderinus su Paslaugų gavėju, patobulinti galutinį suteikiamą rezultatą.

## 8. Sutarties vykdymas ir svarbiausi terminai

- 8.1. Visi darbai bus rengiami remiantis detaliu sutartu projekto planu, kuris turės būti pasiūlytas Paslaugų teikėjo ir patvirtintas Paslaugų gavėjo pirmo susitikimo metu.
- 8.2. Pasiūlytas lentelės Nr. 3, 1-3 p. rezultatų finalinis, su Paslaugų gavėju suderintas pateikimo grafikas negali būti ilgesnis nei **5 mėnesiai** nuo sutarties pasirašymo pradžios. Išsamaus Strategijos dokumento projektą pirmai finalinei peržiūrai Paslaugos teikėjas turi pateikti **ne vėliau nei 4 mėnesiai** nuo sutarties pasirašymo datos.
- 8.3. Lentelės Nr. 3, 4 p. nurodytos Paslaugos, esant poreikiui, gali būti perkamos per 12 mėn. nuo sutarties pasirašymo.
- 8.4. Paslaugų teikėjas Strategijos rengimo metu turi:
  - 8.4.1. Teikti glaustas susitikimų minutes elektroniniu būdu per 2 darbo dienas nuo susitikimo
  - 8.4.2. Teikti glaustas mėnesines progreso ataskaitas (el. paštu), kuriose turi būti nurodyta projekto būsena ir procentais nurodytas kiekvieno techninės specifikacijos elemento baigtumas
  - 8.4.3. Paslaugų teikėjas ir Paslaugų gavėjas turi suderinti dokumentų pateikimo (peržiūrai) ar užduoties atlikimo datas ir dokumentacijos peržiūros trukmę.
- 8.5. Paslaugų teikimo rezultatas (kai bet kokia Paslaugų teikėjo parengta dokumentacija pateikiama Paslaugų gavėjui) bus laikoma nekokybiška, jei ji neatitinka techninėje specifikacijoje nustatytų reikalavimų ar tenkina bent vieną iš šių kriterijų:
  - a) nebuvo pateikti visi atsakymai į iškeltus klausimus;

- b) nepaisoma Paslaugų gavėjo pateiktų pastabų arba pastabos nepilnai įvertintos;
- c) nepatikslinama informacija, skaičiavimai, nesilaikoma naujausių / aktualiausių praktikų; identifikuoti kiti trūkumai, kurie galėtų pagrįstai sumažinti Pirkimo objekto vertę ar naudą, kurią Paslaugų gavėjas galėtų tikėtis gauti iš Paslaugų teikėjo darbo rezultato.

## 9. Techninio pasiūlymo reikalavimai

- 9.1. Paslaugų teikėjas, teikdamas pasiūlymą, pateikia šią informaciją:
  - 9.1.1. Trumpas įmonės aprašymas, kartu nurodant Pirkimo objektui aktualią įmonės konsultacinę patirtį, panašaus pobūdžio aktualių užduočių vykdymą.
  - 9.1.2. Trumpa komandos, kuri atliktų užduotį, apžvalga ir / ar aprašymas, kuri parodytų kuo ji tinkama šių Paslaugų suteikimui.
  - 9.1.3. Metodikos aprašymas, kuria vadovaujantis Paslaugų gavėjui būtų suteikiamos Paslaugos. Šioje dalyje Paslaugų teikėjas turėtų nurodyti, kokius duomenų rinkimo ir analizės metodus taikytų suteikiant Paslaugas, pateiktą preliminarą viziją, pagal kurią būtų sudaromas projekto planas.
  - 9.1.4. Pasiūlymai (jei yra) Pirkimo objekto užduotims ir tikslams, kurie, Paslaugų teikėjo požiūriu, galėtų geriau atliepti ar papildyti Paslaugų gavėjo norimą pasiekti rezultatą.
  - 9.1.5. Pavyzdžius panašių Paslaugų, kurios buvo suteiktos kitiems paslaugų gavėjams.

GALUTINIS PASIŪLYMAS		FINAL TENDER
(2023-PS- 048) Ilgalaikės UAB „EPSO-G“ grupės strategijos parengimo paslaugų pirkimui		(2023-PS-048) Procurement of consulting Services for the Development of a Long-Term Strategy for UAB “EPSO-G” group
INFORMACIJA APIE TIEKĖJĄ / SUPPLIER INFORMATION		
Tiekėjo pavadinimas / Jeigu dalyvauja Tiekėjų grupė, surašomi visų narių pavadinimai	Name of the Supplier / In case of group of Supplierst, the names of all members shall be listed	Baringa Consulting Limited
Tiekėjų grupės atsakingas partneris (pildoma, jei Pasiūlymą teikia Tiekėjų grupė)	Responsible partner of the group of Suppliers (to be filled in if the Tender is submitted by a group of Suppliers)	N/A
Tiekėjo adresai / Jeigu dalyvauja Tiekėjų grupė, surašomi visi dalyvių adresai	Supplier's address / If a group of Suppliers is involved, all addresses of the participants are listed	62 Buckingham Gate, London, SW1E 6AJ
Tiekėjo juridinio asmens kodas (tuo atveju, jei Pasiūlymą pateikia fizinis asmuo – verslo pažymėjimo Nr. ar pan.) / Jeigu Pasiūlymą pateikia Tiekėjų grupė, nurodomi visi Tiekėjų grupės narių kodai	Supplier's legal entity code (s) (in case the Tender is submitted by a natural person - business certificate No., etc.) / If the Tender is submitted by a group of Suppliers, all codes of the members of the group of Suppliers shall be listed	Registration number 08915935
Tiekėjo PVM mokėtojo kodas/ Jeigu Pasiūlymą pateikia Tiekėjų grupė, nurodomi visi Tiekėjų grupės narių kodai	Supplier VAT identification number (s) / In case the Tender is submitted by a Supplier group, the codes of all the Supplier group members shall be indicated.	VAT GB 135 5325 27
Tiekėjo / Tiekėjų grupės atsakingo partnerio sąskaitos numeris, banko pavadinimas ir banko kodas	Account number, bank name and bank code of the Supplier / responsible partner of the Supplier	GB52NWBK60720452697231 NATIONAL WESTMINSTER BANK PLC

Pasiūlymo pasirašymui Tiekėjo / Tiekėjų grupės atsakingo partnerio įgalioto asmens vardas, pavardė, pareigos, telefono numeris ir el. paštas	Name, surname, position, telephon number and e-mail of the perso authorized by the Supplier responsible partner of the group c Suppliers to sign the Tender	
Tiekėjo / Tiekėjų grupės atsakingo partnerio įgalioto asmens laimėjimo atveju pasirašančio Sutartį vardas, pavardė, pareigos	Name, surname and the position of th person authorized by the Supplier Supplier group to sign the Contract the Supplier wins the Procurement	
Tiekėjo / Tiekėjų grupės atsakingo partnerio laimėjimo atveju už Sutarties vykdymą paskirto atsakingo asmens vardas, pavardė, telefono numeris, el. paštas	Name, surname, telephone No. and e mail of the person responsible for th implementation of the Contrac appointed by a Supplier / responsibl partner of the Supplier group	
<b>1.</b>	<b>SUTIKIMAS SU PIRKIMO SĄLYGOMIS</b>	<b>AGREEMENT TO THE PROCUREMENT CONDITIONS</b>
1.1.	Su Pasiūlymu pažymime, kad pateikdami savo Pasiūlymą, sutinkame su VPĮ ir Pirkimo sąlygose nustatytais Pirkimo procedūromis ir būsimos Sutarties sąlygomis.	With this Tender, we acknowledge that by submitting our Tender, we agree with the further Procurement procedures set forth in LPP and the Procurement conditions and the terms and conditions of the future Contract.
1.2.	Patvirtiname, kad atidžiai perskaitėme visus Pirkimo sąlygų, taip pat Techninės specifikacijos reikalavimus, mūsų Pasiūlymas juos visiškai atitinka ir įsipareigojame jų laikytis vykdydami Sutartį. Taip pat įsipareigojame laikytis ir kitų Lietuvos Respublikoje galiojančių ir Pirkimo objektui bei Sutarčiai taikomų teisės aktų reikalavimų.	We confirm that we have carefully read all the requirements of the Procurement conditions, as well as the Technical Specification, our Tender fully complies with them and we undertake to comply with them in the performance of the Contract. We also undertake to comply with the requirements of other legal acts in force in the Republic of Lithuania and applicable to the Object of Procurement and the Contract.
1.3.	Patvirtinu, kad teikiant Pasiūlymą nėra nei vienos iš šių sąlygų:	I confirm that none of the following conditions apply when submitting the Tender:
1.3.1.	Tiekėjas, jo Subtiekėjas, Ūkio subjektai, kurių pajėgumais remiamasi, Tiekėjo siūlomų prekių gamintojas ar juos kontroliuojantys asmenys yra	The Supplier, its Sub-supplier, economic entities whose capacity is relied on, the manufacturer of the goods offered by the Supplier or the persons controlling them are legal entities registered in the countries or territories <sup>2</sup> listed in Article 92 (15) of the LPP;

<sup>2</sup> Russian Federation; The Republic of Belarus; Crimea annexed by the Russian Federation; The territory of Transnistria not controlled by the Government of the Republic of Moldova; The territories of Abkhazia and South Ossetia which are not under the control of the Sakartveli Government.

	juridiniai asmenys, registruoti VPĮ 92 straipsnio 15 dalyje numatyta sąrašė nurodytose valstybėse ar teritorijose <sup>1</sup> ;	
1.3.2.	Tiekėjas, jo Subtiekėjas, Ūkio subjektas, kurio pajėgumais remiamasi, Tiekėjo siūlomų prekių gamintojas ar juos kontroliuojantys asmenys yra fiziniai asmenys, nuolat gyvenantys VPĮ 92 straipsnio 15 dalyje numatyta sąrašė nurodytose valstybėse ar teritorijose arba turintys šių valstybių pilietybę;	The Supplier, its Sub-supplier, economic entity whose capacity is relied on, the manufacturer of the goods offered by the Supplier or the persons controlling them are natural persons residing in the countries or territories listed in Article 92 (15) of the LPP or having the citizenship of these countries;
1.3.3.	prekių kilmė yra ar paslaugos teikiamos iš VPĮ 92 straipsnio 15 dalyje numatyta sąrašė nurodytų valstybių ar teritorijų;	the goods originate or the services are provided from countries or territories included in the list provided for in Article 92 (15) of the LPP;
1.3.4.	Lietuvos Respublikos Vyriausybė, vadovaudamasi Nacionaliniame saugumui užtikrinti svarbių objektų apsaugos įstatyme įtvirtintais kriterijais, yra priėmusi sprendimą, patvirtinantį, kad šios dalies 1.3.1 ir 1.3.2 punktuose nurodyti subjektai ar su jais ketinamas sudaryti (sudarytas) sandoris neatitinka nacionalinio saugumo interesų.	The Government of the Republic of Lithuania, in accordance with the criteria established in the Law on the Protection of Objects Important for Ensuring National Security, has adopted a decision confirming that the entities specified in Clauses 1.3.1. and / or 1.3.2. of the GPC do not meet national security interests;
1.4.	Patvirtinu, kad mano atstovaujamo Tiekėjo sudėtyje nėra Rusijos dalyvavimo, viršijančio 2014 m. liepos 31 d. Tarybos reglamento (ES) Nr. 833/2014 dėl ribojamųjų priemonių atsižvelgiant į Rusijos veiksmus, kuriais destabilizuojama padėtis Ukrainoje, su pakeitimais, padarytais 2022 m. balandžio 8 d. Tarybos reglamentu (ES) Nr. 2022/576, 5k straipsnyje nustatytas ribas. Visų pirma patvirtinu, kad:	I declare under honour that there is no Russian involvement in the contract of the company I represent exceeding the limits set in Article 5k of Council Regulation (EU) No 833/2014 of 31 July 2014 concerning restrictive measures in view of Russia's actions destabilising the situation in Ukraine, as amended by Council Regulation (EU) No 2022/578 of 8 April 2022. In particular I declare that:
a)	mano atstovaujamas Tiekėjas (ir nė vienas iš Tiekėjų grupės narių) nėra Rusijos pilietis arba Rusijoje įsisteigęs fizinis ar juridinis asmuo, subjektas ar įstaiga;	the Supplier I represent (and none of the companies which are members of our consortium) is not a Russian national, or a natural or legal person, entity or body established in Russia;
b)	mano atstovaujamas Tiekėjas (ir nė vienas iš Tiekėjų grupės narių) nėra juridinis asmuo, subjektas ar įstaiga, kurio nuosavybės teisės tiesiogiai ar netiesiogiai daugiau kaip 50 % priklauso Pasiūlymo 1.4 punkto a) papunktyje nurodytam subjektui;	the Supplier I represent (and none of the companies which are members of our consortium) is not a legal person, entity or body whose proprietary rights are directly or indirectly owned for more than 50 % by an entity referred to in Tender's section 1.4. point (a) of this paragraph;
c)	nei aš, nei mano atstovaujama bendrovė nėra fizinis ar juridinis asmuo, subjektas ar įstaiga, veikianti Pasiūlymo 1.4 punkto a) arba b) papunktyje nurodyto subjekto vardu ar jo nurodymu;	neither I nor the company represent is a natural or legal person, entity or body act on behalf or at the direction of an entity referred to in Tender's section 1.4. point (a) or (b) above.

<sup>1</sup> Rusijos Federacija; Baltarusijos Respublika; Rusijos Federacijos aneksuotas Krymas; Moldovos Respublikos Vyriausybės nekontroliuojama Padniestrės teritorija; Sakartvelo Vyriausybės nekontroliuojamos Abchazijos ir Pietų Osetijos teritorijos.

d)	Pasiūlymo 1.4 punkto a)-c) papunkčiuose išvardyti subjektai nedalyvauja Subtiekėjais, tiekėjais ar Ūkio subjektais, kurių pajėgumais remiamasi, tais atvejais, kai jiems tenka daugiau kaip 10 % Sutarties vertės.	there is no participation of over 10 % of the contract value of subcontractors, suppliers or economic operators whose capacities are relied on n by entities listed in Tender's section 1.4. points (a) to (c) .
1.5.	Patvirtinu, kad Tiekėjui, Subtiekėjams, kuriuos esu pasitelkęs ar pasitelksiu ateityje, Ūkio subjektams, kurių pajėgumais remiuosi ir (ar) remsiuosi, prekių gamintojams ar juos kontroliuojantiems juridiniams ir (ar) fiziniams asmenims netaikomos Jungtinių Tautų saugumo tarybos, Europos Sąjungos, kitų tarptautinių organizacijų, kurių narė yra arba kuriose dalyvauja Lietuvos Respublika ar Jungtinių Amerikos Valstijų sankcijos (ribojamosios priemonės).	I declare under honour that the supplier, sub-suppliers whom I have invoked or will invoke in the future, economic operators whose capabilities I rely on and/or will rely on, manufacturers of goods, or the legal or natural persons who control them are not subject to international sanctions (restrictive measures) implemented by the United Nations Security Council, the European Union, other international organizations of which the Republic of Lithuania is a member or participant, or by the United States of America. The controlling person is understood as defined in the Competition Law of the Republic of Lithuania.
1.6.	Deklaruojamoms aplinkybėms pasikeitus, įsipareigoju nedelsiant apie tai informuoti Perkančiąją organizaciją.	If the declared circumstances change, I undertake to inform the Contracting Organization immediately.
1.7.	Tiekėjas už pateiktos informacijos teisingumą atsako įstatymų nustatyta tvarka.	The Supplier shall be liable for the accuracy of the information provided in accordance with the procedures established by law.
2.	<b>PASIŪLYMO KAINA</b>	<b>TENDER PRICE</b>
2.1.	Pasiūlymo kaina nurodoma eurais.	Tender price to be indicated in EUR.
2.2.	Pasiūlymo kaina nurodoma užpildant pateiktą lentelę:	Tender price to be indicated by completing the table provided below:

1 lentelė/ Table No. 1

Eil. Nr. / No.	Pirkimo objektas Object of the Procurement	Matavimo vienetai	Konkretus kiekis Paslaugų teikimo laikotarpiu <sup>3</sup> Precise amount During Service provision period <sup>4</sup>	Kaina, Eur be PVM <sup>5</sup> Price in EUR, excluding VAT <sup>6</sup>
----------------------	---	----------------------	--	--

<sup>3</sup> Nurodytas konkretus Pirkimo objekto kiekis.

<sup>4</sup> The precise amount of Procurement object is indicated. The Contracting Organization does not undertake the liability to purchase the whole indicated amount (in case the preliminary or maximum amount is indicated).

<sup>5</sup> Kaina Eur be PVM apskaičiuojama padauginant į kainą Eur be PVM iš nurodyto konkretaus kiekio.

<sup>6</sup> The price in EUR excluding VAT is calculated by multiplying the rate in EUR excluding VAT with the indicated precise amount.

		Measurement units		
1.	Studijos parengimo paslaugos Strategy preparation services	Vnt. Units	1	500 000
Pasiūlymo kaina, Eur be PVM / Total price in EUR, excluding VAT				500 000
PVM / VAT, Eur**				105 000
Pasiūlymo kaina, Eur su PVM <sup>7</sup> / Total price in EUR, including VAT <sup>8</sup>				605 000

2 lentelė/ Table No. 2

Eil. Nr.	Pirkimo objektas Object of the Procurement	Matavimo vienetai /Measurement units	Preliminarus kiekis Paslaugų teikimo laikotarpiu <sup>9</sup> Preliminary quantity within the period of provision of Services <sup>10</sup>	Įkainis vienos valandos Eur be PVM <sup>11*</sup> Blended rate for one hour (EUR), VAT excluded <sup>12*</sup>
1.	2	3	4	5
1.	Papildomos konsultacinės paslaugos Additional consultation services	Val. Hrs.	500 <i>(Perkančioji organizacija neįsipareigoja išpirkti viso nurodyto valandų kiekio)</i>	350

<sup>7</sup> Pasiūlymo kaina Eur su PVM turi apimti visas išlaidas, visus mokesčius ir apmokestinimus, mokėtinus pagal galiojančius Lietuvos Respublikos įstatymus.

Jei Tiekėjas nėra PVM mokėtojas arba paslaugos yra neapmokestinamos. PVM pagal Lietuvos Respublikos pridėtinės vertės mokesčio įstatymą, grafoje „PVM“ rašoma – 0, o grafoje „Pasiūlymo kaina Eur su PVM“ įrašoma ta pati suma kaip ir grafoje „Pasiūlymo kaina Eur be PVM“. Jei Tiekėjas nėra PVM mokėtojas arba paslaugoms nėra taikomas PVM arba taikomas lengvatinis PVM, Tiekėjas turi nurodyti PVM netaikymo ar lengvatinio PVM taikymo pagrindimą.

<sup>8</sup> The price of the Tender in EUR including VAT must encompass all the costs, all taxes and rates, payable in accordance with the valid laws of the Republic of Lithuania.

In case the Supplier is not a VAT payer or the services are not subject to VAT in accordance with the Law on Value Added Tax of the Republic of Lithuania, 0 is written in the column "VAT", while in the column "Tender price in EUR including VAT" the same sum as listed under the column "Tender price in EUR not including VAT" shall be indicated. In case the Supplier is not a VAT payer or services are not subject to VAT or a VAT concession is applicable, the Supplier shall be liable to indicate the grounds for exemption of VAT application or a VAT concession.

<sup>9</sup> Nurodytas preliminarus Pirkimo objekto kiekis. Perkančioji organizacija neįsipareigoja nupirkti viso nurodyto kiekio.

<sup>10</sup> Indication of the preliminary quantity of the subject of the Purchase. The contract authority is not obliged to buy the full hours specified.

<sup>11</sup> Nurodomas vienas įkainis, tiekėjo apskaičiuotas įvertinus visų reikalingų pasitelkti ir pasiūlyme nurodytų ekspertų valandinius įkainius.

<sup>12</sup> Indicate a blended rate calculated by the supplier after taking into account the hourly rates of all the experts required and indicated in the proposal.

		(The Contracting Authority is not obliged to buy the full hours specified)	
Viso įkainių suma (4x5) Eur be PVM <sup>13</sup>			175 000
Total price (4x5) EUR, VAT excluded <sup>14</sup>			
PVM/ VAT, EUR **			36 750
Viso įkainių suma Eur su PVM			211 750
Total price in EUR, including VAT			

3 lentelė/ Table No. 3

Suma viso, EUR be PVM (suma skaičiais ir žodžiais): (sumuojasi 1 ir 2 lentelės suma)	675 000
<b>Total Tender price (EUR), VAT excluded</b> (amount in figures and words): (cumulative amount of Table 1 and 2)	
<b>PVM 21 %</b> (suma skaičiais ir žodžiais):	141 750
<b>VAT 21 %</b> (amount in figures and words):	
Suma viso, EUR su PVM <sup>15</sup> (suma skaičiais ir žodžiais):	816 750
<b>Total Tender price (EUR), VAT<sup>16</sup> included</b> (amount in figures and words):	

\* Įkainiai turi būti pateikiami ne daugiau kaip dviejų skaičių po kablelio tikslumu. / The rates are to be submitted at the preciseness of not more than two digits after the comma.

\*\*Jeigu taikomas 0 proc. ar lengvatinis PVM dydžio tarifas, prašome nurodyti, kuo vadovaujantis taikomas toks PVM dydžio tarifas: / In case a VAT of 0 percent or a concession on VAT is applied, please indicate, based on what grounds the respectful VAT rate is applied:

<sup>13</sup> Tai nėra Perkančiosios organizacijos įsipareigojimas Laimėjusiam Tiekėjui sumokėti nurodytą sumą Sutarties galiojimo laikotarpiu ir bus naudojama tik Pasiūlymų vertinimui ir palyginimui. Laimėjusiam Tiekėjui bus sumokama tik už faktišką kiekį.

<sup>14</sup> This is not the Contracting organization's obligation to pay the specified amount to the Winning Supplier during the term of the Contract and will be used only for the evaluation and comparison of the Tenders. The winning Supplier will be paid for the actual acquired quantity only.

<sup>15</sup> Pasiūlymo kaina Eur su PVM turi apimti visas išlaidas, visus mokesčius ir apmokestinimus, mokėtinus pagal galiojančius Lietuvos Respublikos įstatymus.

<sup>16</sup> The Tender Price (EUR), VAT included, shall cover all and any expenses, taxes and charges, payable in accordance with applicable law of the Republic of Lithuania.

3.	PASIŪLYMO GALIOJIMO TERMINAS	TENDER VALIDITY TERM
3.1.	Pasiūlymas galioja 3 mėnesius nuo Pasiūlymo pateikimo termino pabaigos.	The Tender is valid for 3 months since the final deadline for submission of the Tender.
4.	KONFIDENCIALI INFORMACIJA	CONFIDENTIAL INFORMATION
4.1.	Visas Tiekėjo Pasiūlymas negali būti laikomas konfidencialia informacija <sup>17</sup> , tačiau Tiekėjas gali nurodyti, kad tam tikra jo Pasiūlyme pateikta informacija yra konfidenciali. Pasiūlymo konfidencialią informaciją Perkančiosios organizacijos prašymu privalės nurodyti <u>galimas laimėtojas/laimėtojas</u> užpildant SPS 7 priedą „Konfidenciali informacija“ ir pateikti šios informacijos konfidencialumą pagrindžiančius dokumentus. Nepateikus prašomos informacijos ar konfidencialumo pagrindimo, bus laikoma, kad visa Pasiūlymą <sup>18</sup> sudaranti informacija nėra konfidenciali, išskyrus informaciją, kurios atskleidimas negalimas pagal Asmens duomenų teisinės apsaugos įstatymą.	The entire Tender of the Supplier may not be considered confidential <sup>19</sup> , but the Supplier may indicate that certain information provided in the Tender is confidential. Confidential information of the Tender must be provided by the potential winner / winner at the request of the Contracting Entity by completing Annex No. 7 of the SPC “Confidential Information” and providing documentation justifying the confidentiality of this information. Failure to provide the requested information or confidentiality justification will result in all information constituting the Tender <sup>20</sup> being considered non-confidential, except for information the disclosure of which is not permitted under the Law on the Legal Protection of Personal Data.
4.2.	Pasirašydamas šį Pasiūlymą, tvirtintu visų kartu su Pasiūlymu pateikiamų dokumentų tikrumą.	By signing this Tender, I certify the authenticity of all documents submitted with the Tender.

<sup>17</sup> Vadovaujantis VPĮ 20 straipsnio 2 dalimi, konfidencialia negalima laikyti informacijos;

1) jeigu tai pažeistų įstatymų, nustatančių informacijos atskleidimo ar teisės gauti informaciją reikalavimus, ir šių įstatymų įgyvendinamųjų teisės aktų nuostatas;

2) jeigu tai pažeistų VPĮ 33, 58 straipsniuose ir 86 straipsnio 9 dalyje nustatytus reikalavimus dėl paskelbimo apie sudarytą pirkimo sutartį, kandidatų ir dalyvių informavimo, laimėjusio dalyvio pasiūlymo, sudarytos pirkimo sutarties, preliminariosios sutarties ir šių sutarčių pakartimų paskelbimo, įskaitant informaciją apie pasiūlyme nurodytą prekių, paslaugų ar darbų kainą, išskyrus jos sudedamąsias dalis;

3) pateiktos tiekėjų pašalinimo pagrindų nebuvimą, atitiktį kvalifikacijos reikalavimams, kokybės vadybos sistemos ir aplinkos apsaugos vadybos sistemos standartams patvirtinančiuose dokumentuose, išskyrus informaciją, kurią atskleisdus būtų pažeisti tiekėjo įsipareigojimai pagal su trečiaisiais asmenimis sudarytas sutartis, – tuo atveju, kai ši informacija reikalinga tiekėjui jo teisėtiems interesams ginti;

4) informacijos apie pasitelktus ūkio subjektus, kurių pajėgumais remiasi tiekėjas, ir subteikėjus – tuo atveju, kai ši informacija reikalinga tiekėjui jo teisėtiems interesams ginti.

<sup>18</sup> Pasiūlymas – pagal Perkančiosios organizacijos nustatytas Sąlygas bei terminus Tiekėjo raštu pateikiamų dokumentų ir duomenų visuma, kuria siūloma tiekti prekes, teikti paslaugas ar atlikti darbus.

<sup>19</sup> Pursuant to Article 20 (2) of the LPP, the information cannot be considered confidential<sup>19</sup>.

1) if that would violate the provisions of the laws establishing the requirements for disclosure of information or the right to receive information, and the legal acts implementing these laws;

2) if that would violate the requirements set out in Articles 33 and 58 and Article 86 (9) of LPP regarding the announcement of the concluded procurement contract, informing of candidates and tenderers, publication of the tender of the Successful Tenderer, concluded contract, draft contract and amendments to these contracts, including information on the price of the goods, services or works specified in the tender, except for its components;

3) provided in the documents certifying the absence of grounds for exclusion of suppliers, compliance with the qualification requirements, quality management system and environmental management system standards, except for information the disclosure of which would violate the obligations of the supplier under contracts concluded with third parties, in so far as this information is necessary for the protection of the supplier's legitimate interests;

4) information on the economic operators whose capacities are relied on by the Supplier and subcontractors, in so far as this information is necessary for the Supplier to protect its legitimate interests.

<sup>20</sup> Tender - a set of documents and data submitted by the Supplier in writing in accordance with the Terms and Conditions set by the Contracting Organization, by which it is proposed to supply goods, provide services or perform works.

4.3.	Mums žinoma, kad <b>Lentelėje Nr. 1 nurodyta Pasiūlyme pateikiama informacija pirkimo laimėjimo atveju privalo būti viešinama</b> vadovaujantis viešuosius pirkimus reglamentuojančių teisės aktų nuostatomis ir Viešųjų pirkimų tarnybos <sup>21</sup> (toliau – VPT) bei teismų formuojama praktika.	We know that in <b>Table no. 1 the information provided in the Tender must be made public</b> in accordance with the provisions of the legal acts regulating public procurement and the practice established by the Public Procurement Office <sup>22</sup> (hereinafter - PPO) and courts.
------	--	---

(Tiekėjo arba jo įgalioto asmens vardas, pavardė, parašas/ *name, surname, signature of the Supplier or a person authorised by the Supplier*)<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Daugiau apie konfidencialumą viešuosiuose pirkimuose VPT parengtoje metodikoje: [http://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/mp/konfidenciali\\_informacija.pdf](http://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/mp/konfidenciali_informacija.pdf)

<sup>22</sup> You may find more on confidentiality in public procurement in information prepared in Lithuanian language by Public Procurement office:

[http://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/mp/konfidenciali\\_informacija.pdf](http://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/mp/konfidenciali_informacija.pdf)

<sup>23</sup> Jei dokumentą pasirašo Tiekėjo vadovo įgaliotas asmuo, prie Pasiūlymo turi būti pridėtas rašytinis įgaliojimas arba kitas dokumentas, suteikiantis parašo teisę. / *If the document is signed by a person authorised by the Supplier's CEO, the Tender must be accompanied by a written power of attorney or other document giving the right to sign.*

## CONFIDENTIALITY UNDERTAKING

2024.  
Vilnius

**Baringa Consulting Limited** legal entity code 08915935 registered office address 62 Buckingham Gate London, SW1E 6AJ, company's articles of association (hereinafter - the **Recipient of Information**),

Whereas **Litgrid, AB** intends to transfer confidential and sensitive information, by signing this document (hereinafter - the **Undertaking**), the Recipient of Information acknowledges that he has read and understood the below listed undertakings:

### 1. Confidential and sensitive information

- 1.1. For the purposes of this Undertaking, the confidential sensitive Information shall be deemed to be any and all data and information designated as "CONFIDENTIAL INFORMATION", "COMMERCIAL (PRODUCTION) SECRET" or "INTERNAL USE" which is received in any form whatsoever by the Recipient of Information or by any person acting on his behalf or in his interest (including, including, but not limited to, the employee, agent or consultant) from **Litgrid, AB** or any person acting on his behalf or in his interest (including, but not limited to, the employee, agent or consultant) (hereinafter - the **Sensitive Information**).
- 1.2. The Sensitive Information shall exclude the information that:
  - 1.1.1. is or becomes public pursuant to the laws and regulations of the Republic of Lithuania;
  - 1.1.2. at the time of its submission, has already been published or is otherwise publicly available to the general public;
  - 1.1.3. **Litgrid, AB** informs in writing that it is not considered to be Sensitive Information.
- 1.3. If any doubts arise whether the information is sensitive, it must be treated as Sensitive Information until **Litgrid, AB** informs that such information is not Sensitive Information.

### 2. Procedure for the use of sensitive information

- 2.1. The Recipient of Information undertakes:
  - 2.1.1. not to disclose and not to use the Sensitive Information in any manner that may cause harm to **Litgrid, AB**;
  - 2.1.2. To keep the Sensitive Information confidential and to take all necessary precautions to maintain the secrecy and inviolability of the provided Sensitive Information;
  - 2.1.3. To avoid disclosing and providing the Sensitive Information to third parties without the prior written consent of **Litgrid, AB**.
- 2.2. The Recipient of Information undertakes to inform **Litgrid, AB** by email to [INCIDENTAL@LITGRID.EU](mailto:INCIDENTAL@LITGRID.EU) of any actual or threatened unauthorised use or disclosure of the Sensitive Information, or any other act that may constitute the breach of information security. If the breach of Information security concerns the Information Recipient, the Information Recipient shall immediately take appropriate measures to prevent further disclosure or loss of the Information and to mitigate the adverse consequences, and shall identify and provide to **Litgrid, AB** all facts relating to the breach of security of the Sensitive Information.

2.3. The Recipient of Information shall grants access to the Sensitive Information only to the persons specified below:

2.3.1. persons who need to know the Sensitive Information by virtue of their position or profession;

2.3.2. persons who have been informed of the confidential nature of the information and who are bound by confidentiality obligations under the same terms and conditions as those set out in this Undertaking.

2.4. The duties of the Recipient of Information provided for in the Undertaking as regards the non-disclosure of the Sensitive Information shall not apply when and to the extent that the Recipient of Information is required to do so under any laws or regulations, and the Recipient of Information has the duty to disclose the Sensitive Information to a competent governmental, municipal, or other authority, institution, organisation or its representative, a court. If the Recipient of Information is required to disclose any part of the Sensitive Information pursuant to applicable laws or regulations, before disclosing such information the Recipient of Information must promptly notify **Litgrid, AB** in writing.

2.5. The Recipient of Information undertakes to:

2.5.1. ensure that at all computer workstations or other devices where Sensitive Information in electronic form obtained within the scope of this Undertaking is handled all appropriate Information security measures are taken, including, but not limited to, the installation of legal, functioning and effective anti-virus software, the installation of up-to-date security patches for the equipment, and restriction of access using the password;

2.5.2. ensure that portable electronic media (e.g., laptop hard drive, USB memory sticks) on which Sensitive Information is stored are encrypted or stored in lockable information storage devices (cabinets, safes, separate locked rooms, etc.), or otherwise protected against disclosure of the Sensitive Information in the event of theft or loss of the devices.

2.6. Sensitive information must not be stored on systems or media that can be accessed by others, including but not limited to groupware systems (e.g., network directory service, intranet systems), cloud systems.

2.7. Electronic information must be transmitted in encrypted form, using encryption tools compatible with **Litgrid, AB**. The password used for encryption must not be transmitted in the same medium (e.g., email) as the underlying information.

### **3. Destruction of information**

3.1. Upon request of **Litgrid, AB**, the Recipient of Information shall hand over to **Litgrid, AB** or destroy, by methods and means agreed with **Litgrid, AB**, all documents and materials, as well as all copies, transcripts and/or extracts thereof (including any information media) which may contain the Sensitive Information, within 3 (three) business days of receipt of the request from **Litgrid, AB**. In that case, the Recipient of Information shall not be entitled to retain the Sensitive Information stored in any form.

### **4. Liability**

4.1. The Recipient of Information is aware that unauthorised use and disclosure of the confidential information constituting a commercial (production) secret is subject to administrative and criminal liability.

4.2. The Recipient of Information who has unlawfully disclosed the Sensitive Information undertakes to pay to **Litgrid, AB** a fine in the amount of EUR 3,000.00 and to indemnify **Litgrid, AB** for all resulting direct

losses to the extent that such losses are not covered by the paid fine. This fine shall be considered to be the minimum losses incurred by **Litgrid, AB** and does not need to be proven.

## 5. Validity of the Undertaking

- 5.1. The Undertaking shall enter into force on the date of its signature and shall remain in force for an indefinite period.
- 5.2. The Undertaking shall be governed by and construed according to laws of the Republic of Lithuania.

## 6. Miscellaneous

- 6.1. The Undertaking is drawn up in two copies of equal force. One copy of the Undertaking shall be submitted to **Litgrid, AB** and the other shall be retained by the Recipient of Information.
- 6.2. All disputes concerning the conclusion, validity or performance of the Undertaking shall be settled by negotiation. If the dispute is not settled by negotiation, it shall be settled before a court.

Recipient of information