

verslo pulsas

Priedas parengtas bendradarbiaujant su verslo organizacijomis bei įmonėmis



„Imago“/„Scampix“ nuotr.

Rinkos pandemijos metu buvo užtvindytos pinigais, todėl didelio ūkio nuosmukio daug kur išvengta. Tačiau finansinės injekcijos anksčiau ar vėliau baigsis.

Optimizmo per akis, pavojų – irgi

Praėjusiais metais Lietuvos ekonomikos atsparumas COVID-19 pandemijai vertė stebėtis net ir užsienio ekspertus. Šių metų pradžia irgi puiki. Tačiau ekonomistai įspėja, kad ūkio tyko ir daug pavojų.

Simona VILTRAKYTĖ
LR korespondentė

Kol kas nemažai problemų gali kilti dėl išorės veiksnių, kurie nuo Lietuvos nelabai ir priklauso.

Kita vertus, mūsų šalyje jau išibėgėja infliacija, kuri ilgainiui gali tapti ekonomikos perkaitimo ženklu.

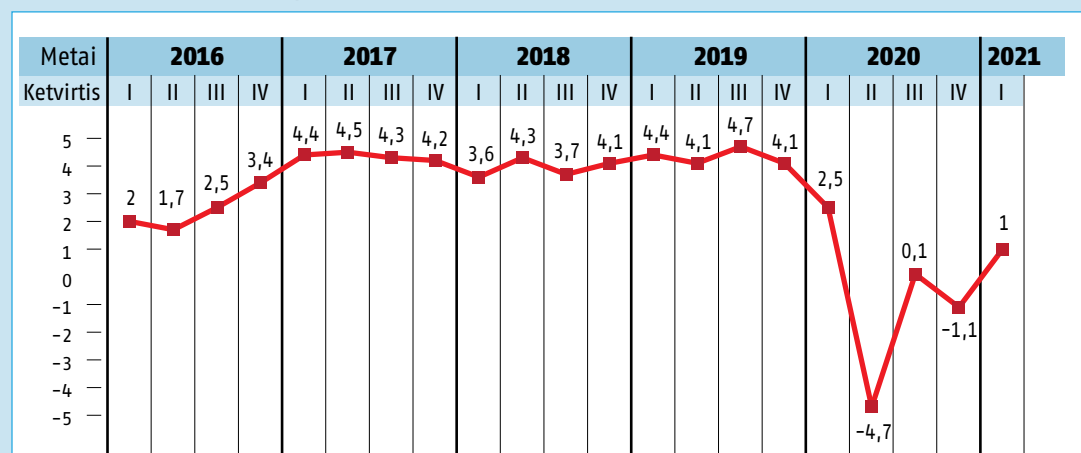
Būti periferija neblogai

„Luminor“ banko vyriausiasis ekonomistas Žygimantas Mauricas pirmiausia paminėjo šiai krizei palankią mūsų ekonomikos struktūrą, kurioje svarią dalį sudaro sektoriai, nenukentėję nuo sunkmečio.

Lietuvos ekonomikai daug įtakos turi žemės ūkis, pramonė, informacinių technologijų (IT) ir netgi nekilnojamojo turto (NT) sektoriai, kurių veikla per krizę nebuvo ribojama.

Kita praėjusių metų sėkmės priežastis – per pirmąją bangą Lietuvos epidemiologinė situa-

BVP pokyčiai, palyginti su tuo pačiu praėjusių metų laikotarpiu (proc.)



Šaltinis: Statistikos departamentas

cija buvo viena geriausių pasaulyje.

„Matyt, mums tiesiog pasisekė, nes buvome periferijoje.“

Tai leido išvengti nereikalingos panikos ir netgi vėliau sukelti tam tikrą euforiją, kai bent pusė lūpų kalbėjome, kad įveikėme krizę.

Atsigavimas buvo labai spartus, priešingai nei Jungtinėje Karalystėje ar daugelyje kitų Vakarų Europos šalių.

O kai atėjo antroji banga, jau buvo ir daugiau informacijos apie virusą, ir sveikatos sistema labiau pasiruošusi, ir verslas spėjęs pritaikyti savo veiklos modelius“, – „Lietuvos rytui“ sakė Ž. Mauricas.

Svariai prie atsigavimo prisidėjo ir didelės pinigų injekcijos. Labiausiai sužibėjo itin solidžius

rezultatus parodžiusi pramonė, kilo IT, NT sektorių, o dėl gero derliaus – ir žemės ūkio rodikliai. Jie prie bendrojo vidaus produkto (BVP) augimo pridėjo vieną procentinį punktą.

„NT rinka parodė stebuklą. Čia didelį vaidmenį suvaidino viešasis sektorius ir didelės injekcijos.“

I krizę įžengėme su biudžeto pertekliumi – buvo tvirtinama, kad jei reikės, valstybė duos pinigų.

Gal kai kam ne tiek daug davė ar ne taip greitai, bet kadangi tas naratyvas vyravo, rinka ir judėjo“, – komentavo ekonomistas.

Įsitraukė įmonių savininkai

Bendrovės „Creditinfo Lietuva“ verslo plėtros ir strategijos

vadovės Jekaterinos Rojakos manymu, Lietuvos ūkiui atsparumo taip pat prideda gerai diversifikuota ekonomikos struktūra, stipri apdirbamoji pramonė, orientacija į eksportą – jų vaidmuo dar labiau išryškėjo per antrąjį karantiną.

Be to, padėjo ir sėkmingi 2019 metų rezultatai, kurie leido sukaupti atsargų ir sušvelnino pirmosios bangos pandemijos poveikį, kol neišsijungė valstybės paramos mechanizmas.

Tuo metu įmonės „Coface Baltics“ generalinis direktorius Mantvydas Štareika išskyrė pamokas, kurias išmoko tiek valdžios, tiek ir verslo įstaigos per praėjusią krizę 2008–2010 m. laikotarpiu.

Nukelta į 22, 23 p.

Įvertino pastangas

Saugumas – svarbiausia. Tokiu principu lietuviškas prekybos tinklas „Maxima“ vadovaujasi daugiau nei metus – nuo pat karantino pradžios. Šias pastangas įvertino ir pirkėjai, ir įmonės darbuotojai. **I p. 7**



Pagardino kavą

Didmenininkų COVID-19 neišmūšė iš vėžių. Atvirkiščiai, praėjusiais metais viena rinkos lyderių įmonė „Daisena“ sustiprino garsius savo prekių ženklus, kūrė naujas receptūras ir atnaujino technologijas. **I p. 17**



Sulaukė paramos

Lietuvos baruose pradėjo veikti unikali inovacija – nešiojamasis „TipIt“ arbatpinigių skaitytuvas, leidžiantis atsidedoti padavėjui ar barmenui ne grynaisiais, o kortele. Jį sukūrusį startuolių parėmė bendrovė „Švyturys-Utenos alus“. **I p. 20**



Nauja grėsmė

Kinijoje, Rusijoje ir kitur niekaip neuždarnos senos ir taršios anglijų elektrinės. Mat pigios energijos reikia čia išsikūrusiems bitkoinų kasykloms. **I p. 38, 39**



Ekspertai sklaido mitus: kredito kortelių galimybių daug, tik ar visas jas žinome?

Daugeliui kredito kortelė pirmiausia reiškia greitą ir patogią galimybę pasinaudoti jos limitu. Tačiau finansų ekspertai pastebi, kad vis daugiau gyventojų atranda naujas kortelės panaudojimo galimybes.

Šiaulių banko užsakytos visuomenės nuomonės apklausos rezultatai parodė, kad daugiau nei ketvirtadalis suaugusių šalies gyventojų turi ir naudojami kredito kortelėmis.

Šiaulių banko kasdienės bankininkystės direktorius Andrius Kamarauskas teigė, kad nors kredito kortelės populiarėja, apie jas dar sklaido daug įvairių ir dažniausiai nepagrįstų mitų. Specialistas išvardijo keletą dažniausių mitų ir paaiškino, kodėl jie yra neteisingi.

Mitas: papildomos kredito kortelių paslaugos – rinkodaros triukas, jomis mažai kas naudojasi. Pasak A. Kamarausko, jau pats kredito kortelės pavadinimas sako, kad šios finansinės priemonės paskirtis – suteikti klientui galimybę pasinaudoti kredito limitu atsiskaitant už prekes ar paslaugas.

Kita vertus, jau dabar galima užsisakyti kredito kortelę be kredito limito – tokių kortelių kasmet išduodama vis daugiau.

Kredito kortelės tuo ir skiriasi nuo debeto, kad jos suteikia daugiau papildomų naudų. Pavyzdžiui, Šiaulių banko „Mastercard Gold“ kortelės turėtojai gali pasinaudoti kelionių draudimu, kuris taikomas kredito kortelės turėtojui ir jo šeimos nariams ir padeda išvengti nenumatytų didelių finansinių išlaidų ištikus nelaimei užsienyje.

Draudžiamųjų įvykių spektaras, detalizuotas šio draudimo sąlygose, platus – nuo žalos bagažui kelionės metu iki medicininių pagalbos paslaugų.

Beje, Šiaulių banko kredito kortelės turėtojai (kartu su kelionių draudimu) gali jaustis saugūs ir dėl COVID-19 ligos patirtų medicininių išlaidų, jei suserga kelionėje ir negali grįžti į Lietuvą.

Jeigu žmogaus būklė prasta, apmokamos lydinčio asmens atgabenimo išlaidos ir apgyvendinimas iki 10 dienų.

Kita naudinga paslauga – pirkinį draudimas, apsaugantis įsigytas prekes (draudimo sąlygose pateikiami draudžiamųjų ir nedraudžiamųjų prekių aprašai) nuo sugadinimo, sunaikinimo ar vagystės.

Ši apsauga galioja net 120 kalendarinių dienų nuo pirkinio įsigijimo.

Šiaulių banko kredito kortelių turėtojams taikomos kelionių ir pirkinį draudimo sąlygos visuomet prieinamos banko tinklalapyje www.sb.lt.

Nors kredito kortelė suteikia papildomų naudų, dar nemažai gyventojų apie jas nežino. Pavyzdžiui, Šiaulių banko apklausos rezultatai parodė, jog tik kas trečias respondentas žinojo, kad kredito kortelėje yra pirkinį drau-



Nors manoma, kad kredito kortelė – brangus malonumas, per nustatytą laikotarpį padengus kredito limitą palūkanų mokėti nereikia. O ir limitas ne visada būtinas.

Kredito kortelės privalumai

- Jei kortelėje suteiktas kredito limitas, juo prireikus galite pasinaudoti.
- Galimas 45 dienų palūkanų skaičiavimo atidėjimo laikotarpis.
- Pirkinį draudimas.
- Kelionių draudimas.
- Galimos papildomos paslaugos (pavyzdžiui, paslaugų planas).

Šaltinis – Šiaulių bankas

dimo paslauga, o vos 6 proc. ja yra pasinaudoję.

Mitas: naudotis kredito kortele – brangus malonumas. Finansų specialisto teigimu, jei asmuo atsiskaito kortele, naudodamas joje suteiktą kredito limitą, jam gali būti taikomos palūkanos už panaudotą sumą. Būtent dėl šios priežasties kai kurie žmonės mano, kad atsiskaityti kredito kortele yra brangu.

„Galbūt neplanuojate didelių pirkinį ir kortele atsiskaitysite retai, tuomet vertėtų rinktis mažesnę kredito limitą.“

A. Kamarauskas

Tačiau pasinaudojus kortelės kredito limitu kurį laiką kredito palūkanos gali būti ir neskaiciuojamos. Skirtinguose bankuose palūkanų mokėjimo atidėjimo trukmė skiriasi.

Pavyzdžiui, Šiaulių banke gali būti taikomas 45 dienų terminas, tad, panaudojus kredito limitą ir per pusantro mėnesio jį visiškai grąžinus, palūkanos nemokamos, jei klientas pasirinkęs būtent tokį limito dengimo būdą.

Banko duomenimis, didžioji

dalis tokio tipo kredito kortelės limitų yra padengiami per šį laikotarpį, tad neteisinga teigti, kad kredito kortelė yra brangus malonumas.

Kartu su kredito kortele Šiaulių bankas siūlo įsigyti ir paslaugų planą „Maksimalus“, suteikiantį galimybę išsigryninti pinigų palankiomis sąlygomis, ir kitų naudų, apie kurias daugiau informacijos galima rasti banko tinklalapyje.

Mitas: dažnas kredito kortelės naudojimas turi neigiamos įtakos kredito istorijai. Šiaulių banko finansų ekspertas teigia, kad kredito kortelė yra finansinis įsipareigojimas.

Panaudojęs dalį ar visą kredito kortelės limitą žmogus pasiskolina lėšų prekėms ar paslaugoms įsigyti ir vėliau panaudotą sumą turi grąžinti.

Kredito kortelėje numatytas kredito limitas yra laikomas finansiniu įsipareigojimu, tačiau tai, kaip dažnai klientas naudosis kredito limitu, jei laiku mokamos palūkanos ir kiti mokesčiai, neturės įtakos kliento kredito istorijos įvertinimui.

Be abejonės, jei pasibaigus kredito kortelės sutarties terminui klientas nepadengia panaudoto kredito limitu, tai laikoma vėlavimu, kuris gali daryti įtaką kliento kredito istorijai.

Specialistas patarė prieš kreipiantis dėl kredito limitu korte-

Bendros vartojimo kredito kainos pavyzdys

- Jei į mokėjimo kortelės sąskaitą gautumėte ir panaudotumėte 1000 Eur kredito limitą, kai kredito kortelės naudojimo terminas yra 36 mėn., taikoma 14 proc. fiksuota metinė palūkanų norma, sumokamas vienkartinis 4 Eur kortelės išdavimo mokestis, mokamas 3,5 Eur mėnesinis kortelės administravimo mokestis ir mėnesinis sąskaitos, susietos su kortele, tvarkymo mokestis (0,70 Eur per mėnesį), bendra vartojimo kredito kainos metinė norma būtų 30,19 proc., o bendra vartojimo kredito gavėjo sumokama suma būtų 1372,91 Eur.
- Pagal šį pavyzdį, kiekvieną mėnesį reikėtų sumokė-

ti 33,83 Eur (į šią sumą įskaičiuotas grąžinamas kreditas ir palūkanos).

- Bendra vartojimo kredito kainos metinė norma ir bendra vartojimo kredito gavėjo mokama suma apskaičiuotos laikantis prielaidų, kad panaudotą kredito limitą grąžinsite per 36 mėnesius, bankas ir klientas vykdys savo įsipareigojimus pagal kredito sutartį nustatytais terminais, palūkanų norma ir kiti mokesčiai išliks tokie pat, kokie buvo sudarant sutartį, bankas visą kredito sumą klientui išmoka sutarties sudarymo dieną ir ši suma lygiomis dalimis grąžinama per visą kredito limitu sutarties terminą.

lėje suteikimo įvertinti savo ir šeimos finansinę situaciją: pajamas ir įsipareigojimus, ar sugebėsite laiku grąžinti pasiskolintą sumą.

Mitas: kuo didesnis kredito kortelės limitas, tuo geriau. Individualiai įvertinęs kliento kreditingumą bankas, vadovaudamasis atsakingo skolinimo principu, kredito kortelės turėtojui gali suteikti kredito limitą, siekiantį iki 10 tūkstančių eurų.

Tačiau, A. Kamarausko teigimu, gyventojai turi nepamiršti, kad kredito kortelės limitas atsispindi bendroje finansinių įsipareigojimų sumoje.

„Prieš užsisakydami kredito kortelę gerai apsvarstykite, koks kredito limitas atitiks jūsų poreikius. Galbūt neplanuojate didelių pirkinį ir kortele atsiskaitysite retai, tuomet vertėtų rinktis mažesnę kredito limitą.“

Galbūt jums kredito apskritai

nereikia, bet dažnai keliate ir aktuali kelionių draudimo paslauga, tuomet galite rinktis kortelę be kredito limitu“, – sakė finansų ekspertas.

Mitas: kredito kortelę gauti gali ne kiekvienas – tam reikia didelių pajamų. Siekdamas gauti kredito limitą asmuo turi bankui pateikti visą būtiną informaciją: nurodyti pageidaujamo kredito limitu dydį, pateikti informaciją apie šeimos mėnesio pajamas, turimus įsipareigojimus ir kitą informaciją, kuri gali lemti kliento galimybes laiku padengti panaudotą kredito limitą kortelėje.

Pasak Šiaulių banko eksperto, šie reikalavimai taikomi svarstant kliento galimybes gauti bet kokio tipo kreditą, taip pat ir kredito kortelės limitui.

Išskirtinių reikalavimų minimaliam pajamų dydžiui, kuris būtų taikomas tik išskirtinai kortelių limitui, nėra.

Ištarkite TAIP

Nemokamam
grynųjų pinigų
išėmimui iki
2000 Eur/mėn.,
kelionių ir
pirkinių
draudimui.

Šiaulių banko kredito kortelė
„Mastercard GOLD“ su paslaugų planu
„Maksimalus“.



Kelionių ir pirkinių draudimų sąlygas bei kredito kortelei MASTERCARD GOLD taikomo paslaugų plano „Maksimalus“ naudas rasite www.sb.lt. Rekomenduojame atidžiai įvertinti asmenines ir (ar) šeimos finansines galimybes prieš prisiimant finansinius įsipareigojimus. Netinkamas finansinių įsipareigojimų vykdymas gali daryti neigiamą įtaką Jūsų kredito istorijai, pabranginti skolinimąsi. Šiaulių bankas įvertins Jūsų kreditingumą prieš išduodamas kortelę ir gali atsisakyti ją išduoti.

POŽIŪRIS. Kol kas ir toliau atrodo, jog mėginama gyventi pagal principą „valdžia sau, verslas – sau“

Pramonė ištempė visą šalies ekonomiką

Praėjusią savaitę vykusios Lietuvos pramonininkų konfederacijos (LPK) metinės konferencijos metu buvo kuo džiaugtis – gamyba ir eksportas augo net ir pandemijos metu, ši tendencija išliko ir dabar. Tačiau nerimo ženklų tikrai yra ne vienas.

Vakaris DEKSNYS
LR korespondentas

Lietuvos pramonės sektorius net ir COVID-19 ženklų pažymėtais 2020-aisiais sugebėjo išlaikyti panašią eksporto apimtį kaip ir 2019 metais. O juk šių įmonių produkcija sudaro net 64 proc. viso šalies eksporto.

Nors planuojama, kad eksportas augs ir toliau, išsūkių gamintojams – apstu. Tai ir prieiga prie kapitalo, žaliųjų ir skaitmeninė transformacija ir naujų rinkų paieškos, ir siekis išlaikyti esamus klientus.

Daug ką lemia ir valstybės institucijų požiūris į stambųjį ar vidutinį verslą. „Didelės bendrovės ir dalis vidutinių įmonių toliau palaiko ekonomikos gyvybingumą, nes jos yra mūsų eksporto flagmanai. Bandome tą žinią perduoti Vyriausybei, nes kol kas ir toliau atrodo, jog mėginama gyventi pagal principą „valdžia sau, verslas – sau“.

Nerimą kelia vis labiau ryškėjanti valdžios nuostata, jog verslas jau gavo tiek paramos, kad dabar jau daugiau neturėtų nieko norėti ir apie tai galvoti“, – konferencijoje sakė LPK vadovas Vidmantas Janulevičius.

Pokalbis su LPK prezidentu – būtent apie tai, kas pramonei yra aktualiausia šiuo metu.

– Lietuvos bendrojo vidaus produkto (BVP) struktūroje pramonei tenka apie 20 procentų. Tačiau būtent šis sektorius labiausiai prisidėjo prie to, kad praėjusiais metais BVP smukimas buvo, galima sakyti, švelnus, o šįmet jis jau auga. Kas lėmė tokią gamintojų sėkmę?

– Pandemija vieniems atnešė praradimų, kitiems tai yra netgi galimybių metas. Jai prasidėjus Azija, o ypač Kinija, kuri laiką buvo kone visiškai užsidariusi, atsirado logistikos trikdžių, konteinerių gabenimas pabrango šešis kartus.

Daugelis Vakarų Europos įmonių pradėjo ieškoti alternatyvų kinų produkcijai ar jų gaminiams komponentams ir rado jų Rytų Europos šalyse. Juolab kad čia ir terminai visai kiti, tiekimo grandinė nepalyginti trumpesnė – juk vilkikas iš Lietuvos per 2–3 paras gali nuvykti į Ispaniją.

Būtent dėl tokių atsivėrusių galimybių pramonė ne tik nebuvo sustojusi, bet ir ištempė visą ekonomiką.

Tačiau čia slypi ir didžiulis išsūkis – kaip išlaikyti tuos užsakovus, kuriuos mes atėmėme iš Azijos.



„Išsūkis – išlaikyti užsakovus, kuriuos mes atėmėme iš Azijos.“

V. Janulevičius

Pastarasis regionas jau atsigavo, prekyba su juo įsibėgėja.

Aišku, gamyba Azijoje yra tikrai pigesnė nei pas mus. Todėl Lietuvos įmonės, siekiančios konkuruoti, privalo skaitmenizuoti, automatizuoti procesus, didinti našumą. Ir, žinoma, turėti prieigą prie kapitalo, nes prekiaujant su Vakarų Europos įmonėmis tikrai reikės atidėjęnių.

– Apie poreikį didinti našumą, kuris auga kelis kartus lėčiau nei darbo užmokestis ir taip augina produkcijos savikainą, kalbama jau seniai. O kokios kitos didžiausios kliūtys, su kuriomis susiduria pramonės bei kiti sektoriai?

– Kadangi esame pramoninė valstybė, vis tiek turime didinti našumą. Tam reikia investuoti į įrenginius, į „Pramonė 4.0“ kryptis, kad galėtume atpiginti savikainą. Tik, aišku, be valstybės paskatų įmonių transformacijai šiuo atveju sudėtingiau tai padaryti.

Tą patį galima pasakyti apie prieigą prie finansavimo. Prekinis kreditas teikiančios institucijos – „Euler Hermes“, „Coface“ ar kitos – smarkiai apkarė limitus, o palūkanos kartais jau siekia 2–3 proc. per metus, todėl iš esmės nesiskiria nuo bankų kreditų kainos.

Prekiniai kreditai gamintojams yra tiesiog būtini. O šiuo atveju galime pažvelgti, kas vyksta kitose pramoninėse šalyse – Vokietijoje, Nyderlanduose, Belgijoje ar kur kitur. Ten valstybė laiduoja už savo įmones.

Jei ir pas mus valstybė prisiimtų bent 10–20 proc. dydžio garantijas, aišku, teikdama jas tik patikimoms bendrovėms, tuomet ir prekinio kredito institucijų akse mes taptume visai kitokie. Ir sąlygos tikrai būtų kitokios.

– Europa jau apsisprendė pasukti energetinio neutralumo kryptimi. Kiek tas vadinamasis žaliasis kursas pareikalaus investicijų iš Lietuvos pramonės kompanijų?

– Tikrai labai daug. Ir į žaliąsias technologijas verslas tiesiog privalės investuoti, kad išsilaikytų. Mes, kaip valstybė, dabar turime puikų – kone nulinių ar netgi teigiamą – užsienio prekybos balansą. Kad tokia tvari tendencija išliktų, bus būtina kuo labiau mažinti anglies dvideginio išmetimą.



Gamybos automatizavimas ir našumo didinimas – neišvengiama perspektyva norint išlikti konkurencingiems.

Nuo 2023 metų Europos Sąjungoje įsigalios anglies dvideginio pasienio mokestis, kuris bus taikomas iš trečiųjų šalių importuojamai elektros energijai, plienui, aliuminiui, trašoms bei plastiko gaminiams. Pavyzdžiui, Kinijoje šiuo metu atsinaujinantys energijos išteklių sudaro tik 6 proc., o 84 proc. energijos gaunama deginant anglis.

Tai reiškia, kad šioje šalyje gaminamoms prekėms bus taikomi kur kas didesni pasienio mokesčiai nei importuojamoms iš valstybių, kuriose atsinaujinantiems šaltiniams tenka, tarkime, 40 proc. elektros energijos rinkos.

Šis planas neatsiejamas nuo žaliojo kurso ir jis tikrai bus įgyvendintas. O anglies dvideginio pasienio mokesčiu apmokestinamų produktų krepšelis ateityje tik plėsis, kol neapims visų gaminių.

Kuo tai susiję su mumis? Tuo, kad visi Lietuvos ir Europos gamintojai turės investuoti į klimatinę neutralią technologiją, kad turėtų pirkti kuo mažiau apyvarntinių taršos leidimų (ATL). Tai gali būti ir patiems imantis elektros gamybos iš atsinaujinančių išteklių, ir išsiperkant vėjo, saulės jėgines ar dalį jų.

Verslas investuoja, tačiau su taupo išsilygindamas kuo mažiau ATL, nauda gamtai neabejotina. Negana to, laimi ir valstybė, kuri parduoda tuos pačius ATL, o pastarųjų kaina šiuo metu nuolat kyla ir greičiausiai taip bus bent artimiausioje ateityje.

Kita vertus, kadangi valstybė tikrai nemažai išlošia, mūsų nuomone, būtų teisinga, kad dalis šių pajamų būtų investuojama į paskatas ar kompensavimo mechanizmus įmonėms, kurių transformacija bus sudėtinga.

Mūsų tradicinėje pramonėje yra gamybos sektorių, kurie susiduria su vadinamosiomis technologinėmis lubomis, kai šiuo metu yra maksimaliai panaudotos technologinės galimybės, mažinančios poveikį klimato kaitai.

Kita vertus, ateina metas naujoms proveržio technologijoms plėtoti, o tam irgi reikia palaikymo, dėmesio ir finansavimo. Europos Komisija pati yra pripažinusi, kad tokios technologijos labai

Galvos skausmu gali tapti žaliavų kainos

- LPK skelbiamas Lietuvos gamintojų indeksas parodė, jog pramonės lūkesčiai dėl antrojo šių metų kvartalo yra teigiami, – toliau prognozuojamas augimas.
- Optimistiškiausias nuotaikos vyrauja kompiuterinių, elektroninių ir optinių gaminių gamybos, taip pat guminių ir plastikinių gaminių gamybos sektoriuose.
- Nuosaukiškai teigiami lūkesčiai užfiksuoti baldų, chemikalų ir chemijos produktų, metalo gaminių, medienos bei tekstilės sektoriuose.
- Neutralios nuotaikos arba lūkesčiai dėl galimos gamybos apimtys susitraukimo pastebimi tik maisto ir drabužių gamybos sektoriuose.
- Be su pandemija susijusios rizikos, gamintojai labiausiai nerimauja dėl žaliavų kainų, kurios, Tarptautinio valiutos fondo duomenimis, nuo 2016 metų išaugo 170 proc., o vien per pirmąjį šių metų ketvirtį – 23 proc.
- Taip pat trukdo mažėjantis konkurencingumas – per pastaruosius dešimt metų pajamos Lietuvoje išaugo 101 proc., o darbo produktyvumas – 29,4 proc. Taigi Lietuvos pramonės konkurencingumas, matuojamas skirtumu tarp šių pokyčių, sumažėjo 71,7 proc., o tai yra vienas prasčiausių rodiklių ES.
- Dar viena problema – tinkamų darbuotojų stygius. Net 46 proc. įmonių nurodė, jog joms labiausiai stinga jaunų specialistų ir inžinierių, 24 proc. bendrovių trūksta aukščiausios kvalifikacijos ir didelės patirties turinčių specialistų, 22 proc. – ne kvalifikuotų darbuotojų, ir tik 8 proc. įmonių teigė, kad darbo jėgos joms pakanka.

brangios, sunkiai prieinamos ir dar tik kūrimosi stadijos.

Tačiau dabar per metus vien už elektros energiją mes trečiosioms šalims paklojame 400 mln. eurų, o ką jau kalbėti apie pusantro milijardo eurų, kuriuos sumokame už iškastinį kurą.

– Žaliasis kursas – tik vienas iš ateities prioritetų. Kokie kiti bus svarbiausi mūsų verslui?

– Na, skaitmenizacija tinka tikrai visiems. Skaitmeninė erdvė leidžia gamintojui tiesiogiai pasiekti galutinį vartotoją apeinant išties didelę tarpininkų grandinę.

Tokiu atveju pati prekė taptų pigesnė, tačiau gamintojas uždirbtų daugiau, nes nereikėtų mokėti tarpininkui – pardavėjui. Be to, abi pusės sugaištų kur kas mažiau laiko.

Tai gali būti taikoma daugybei konkrečių produktų – nuo telefonų ar tekstilės gaminių iki laikrodžių ar net automobilių. Esmė tokia, kad pramonė turėtų būti kuo glaudžiau susijusi su galutiniu vartotoju.

Tačiau be sveikatos nebus nei gamintojų, nei vartotojų. Todėl mums yra itin svarbi biotechnologijų ir medicinos sritis.

Lietuvoje ji tikrai yra auganti, o didesniame proveržiui reikėtų daugiau kompleksinių – verslo, mokslo ir valstybės – investicijų ir bendradarbiavimo. Juolab kad pridėtinė vertė šiame sektoriuje yra milžiniška.

Apskritai ateityje turėtume orientuotis į kuo didesnę pridėtinę vertę kuriančią pramonę. Mes negalime tapti brangia ir neturtinga šalimi – turime būti ir brangi, ir turtinga valstybė.

– Kaip įvertintumėte santykius su valdžios institucijomis – ar dažnai atsižvelgiama į verslo prašymus bei pasiūlymus, ar egzistuoja abipusis atsakomasis ryšys?

– Įvairiai pasitaiko. Pastarųjų kelerių metų tendencijos nebuvo džiuginančios – tikimės, kad grįšime prie realaus dialogo ir bendro darbo. Blogiausia, kad ilgą laiką verslas, o ypač stambusis, kai kurių politikų buvo laikomas tiesiog blogiu. Tačiau kas iš tiesų tempia ekonomiką?

Man tokia retorika panaši į atvejus, kai klasėje dvejetukininkai ima pulti pirmūną, neva jis čia dėl visko kaltas. Laimei, tokių kalbų, ateinant jaunajai politikų kartai, girdėti vis rečiau.

NAUJASIS, VISIŠKAI ELEKTRINIS ŠKODA ENYAQ iV. NEBIJOK KEISTIS!



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



Naujasis ŠKODA ENYAQ iV – mūsų drąsi ateities mobilumo idėja!
Įspūdingas, galingas, visiškai elektrinis ir visapusiškai naujoviškas.
Pilnas ateities technologijų. Ir kartu puikus automobilis šiandienai.
Nes sukurtas realiam gyvenimui.
Nebijok keistis – vairuok ateitį jau šiandien!

iV

www.skoda.lt

Pramonės parke – energiją taupantys projektai

Panevėžio pramonės parke (PPP) įsikūrusių įmonių darbuotojai nuo kovo džiaugiasi pagerintomis darbo sąlygomis – apšviesta teritorija, šiuolaikiški šviestuvai sumontuoti ir darbo vietose.

Gintaras ŠIUPARYS
LR korespondentas

Ne mažiau gerų emocijų ši nemenka investicija suteikė ir PPP šeimininkams, nes ne tik sutaupe elektros energijos, bet ir prisidės prie energijos išteklių taupymo.

PPP vadovas Mantas Klupšas sakė, kad projektas bus tęsiamas, nors jam ir neskiriama jokia nei valstybės, nei europinių struktūrinių fondų parama.

„Į apšvietimą investavome daugiau kaip 100 tūkstančių eurų, o ši investicija, mūsų skaičiavimais, atsipirks per pusketvirtą metų, – kalbėjo PPP vadovas. – Buvome planavę, kad mėnesio sąskaitos už elektros energiją sumažės 2800 eurų. Nors elektra biržoje per metus kaip reikiant pabrango, planuotas ekonominis efektas išliko.“

Nutarė gerinti sąlygas

Patraukioje vietoje įkurtas pramonės parkas su gerai išplėta infrastruktūra ir visomis būtiniomis komunikacijomis veikia nuo 2015 metų. Jo šeimininkai administracinėms reikmėms, sandėliavimui, gamybai ir montavimui turi parengę 100 tūkstančių kvadratinį metrų patalpų.

Per šešetą metų PPP užsipil-



Panevėžio pramonės parke jau įgyvendintas apšvietimo atnaujinimo projektas, o ateityje čia ketinama ant pastatų įrengti ir saulės jėgainių parką.

dė maždaug 60 procentų – dabar kasdien į saugomą teritoriją suvažiuoja daugiau kaip 700 automobilių. Jais į darbą atvyksta daugiau kaip 1000 darbuotojų.

„Mūsų administruojamos patalpos skirtingai įrengtos: dalį iširengė patys nuomininkai, dalį – mes patys, – pasakojo M. Klupšas. – Per metus vien apšvietimui suvartojame labai daug elektros energijos, tad akivaizdu, kur galima sumažinti išlaidas.“

Pasak vadovo, siekis buvo ir pagerinti darbo sąlygas, todėl kartu su bendrove „Ignitis“ ir subrangovais praėjusių metų rudenį buvo parengtas gamybos patalpų ir teritorijos apšvietimo pertvarkos projektas.

Susidūrė su iššūkiais

Apšvietimo atnaujinimo projektas buvo susijęs su automobilių pramonei produktus gaminančia bendrove, todėl darbus atliekančiam rangovui teko stengtis kuo mažiau trukdyti – tuo pat metu vyko ir gamyba, ir buvo at-

naujinamas apšvietimas.

Sąlygos buvo sudėtingos, nes pramoninėse patalpose reikėjo keisti 6 metrų aukštyje sumontuotus senus šviestuvus, o privažiuoti trukdė gamybos įrenginiai. Negana to, paaiškėjo, kad tikrai nuimti senų ir sumontuoti 328 ekonomiškų LED šviestuvų nepakaks, – specialistams teko su tvirtinti ir laikančiąsias konstrukcijas.

Kur kas paprasčiau buvo įrengti 32 didžiulius teritoriją apšviečiančius LED prožektorius, valdomus apšvietos davikliais. Kad nebūtų eikvojama elektros energija administracinėse patalpose, koridoriuose buvo sumontuoti judesio davikliai. Apskaičiuota, kad ši didelė investicija per metus padės sutaupyti 33 250 kilogramų anglies dvideginio, o elektros energijos suvartojimas sumažės net 133 MWh.

Projektas bus tęsiamas

PPP vadovas M. Klupšas sakė, kad šių metų kovą baigtu pro-

Pateikia sektinų pavyzdžių

- Elektros, dujų tiekimo, saulės energijos projektus įgyvendinanti bendrovė „Ignitis“ pagal susitarimą su Energetikos ministerija rūpinasi ir vartotojų švietimu.
- Bendrovė pristato ir pati siūlo geriausias energinio efektyvumo projektus – tokius, kaip aprašytas Panevėžio pramonės parko atvejais.

„Ignitis“ vykdoma šviečiamoji programa ne tik ragina vartotojus taupyti energiją, investuoti į ekologiškas priemones, bet ir supažindina su jau įgyvendintais sėkmės pavyzdžiais.

■ Vienas tokių sektinų pavyzdžių – Panevėžio pramonės parke jau įgyvendintas apšvietimo projektas.

jektu liko patenkinti ir jie, ir čia įsikūrusių įmonių darbuotojai. Ne vienas panevėžietis džiaugėsi šia investicija, nes pagerintos darbo sąlygos tausos regėjimą.

„Esame numatę projektą tęsti. 2022 metų pirmoje pusėje energijos išteklius taupančius šviestuvus montuosime likusiose patalpose.“

Investicija bus šiek tiek mažesnė, nes brangiausią dalį – 24 hektarus užimančios teritorijos apšvietimą – jau įrengėme, – pasakojo M. Klupšas.

Antrajame etape į likusių pramoninių patalpų apšvietimą bus investuota maždaug 60 tūkstančių eurų.

Įrengs saulės jėgainių parką

PPP direktorius sakė, kad jau numatyta kita didelė investicija – ant pastatų stogo planuojama įrengti didžiulį saulės jėgainių parką.

„Mes norime ne tik naudotis šiuolaikiškais technologijomis, taupyti patys gamindami elektrą, bet ir prisidėti prie švaresnės aplinkos išsaugojimo. Be abejo, tai pagerina ir įvaizdį, kuris ypač svarbus užsienio įmonėms“, – kalbėjo M. Klupšas.

Ši investicija bus dar didesnė – planuojama, kad toks saulės jė-

gainių parkas atsies apie 500 tūkstančių eurų. Projektą numatyta užbaigti dar šiais metais.

Padėjo patikimas partneris

PPP vadovas pažymėjo, kad sprendimą investuoti į apšvietimą padėjo priimti bendrovės „Ignitis“ taikomas ESCO (angl. „Energy Service Company“) modelis.

Panevėžiečiams pasiūlyta pagalba – ne patiems viską daryti, o pasinaudoti didžiulę patirtį sukaupusio partnerio siūlomais techniniais sprendimais.

Tokio „Ignitis“ partnerystės modelio esmė – padėti užsakovui kuo daugiau sutaupyti elektros energijos, atnaujinti apšvietimą ir pagerinti sąlygas darbuotojams.

Profesionalią pagalbą gavęs pastato valdytojas neturi rūpintis nei finansavimu, nei rangovo paieškomis.

Už įdiegtas inovacijas vartotojas atsiskaito per pasirašytas sutarties trukmę. Tai nėra skausminga našta, nes didžiąją išlaidų dalį padengia sutaupyta elektros energija.

Apskaičiuota, kad ESCO modelio taikymas vartotojams sutaupo net 30–50 proc. elektros energijos.

Naujos kartos dujų katilai ir šildo, ir taupo

Iš rinkos biokuro beveik išstumti dujų katilai atgauna buvusį populiarumą. Tai lėmė ne tik įdiegtos naujos technologijos, patogus ir mažesnių žmoniškųjų išteklių reikalaujantis valdymas, dėl valstybės įsigyto dujų terminalo sudarytos konkurencijos sumažėjusi kaina, bet ir ekologiškumas.

Gintaras ŠIUPARYS
LR korespondentas

Kitaip ir negali būti – juk gamtinės dujos yra švaresniausia pirminės energijos rūšis.

„Verslo įmonėms svarbiausias rodiklis yra investicijų grąža. Daugumoje vykdytų projektų investicijos į dujų katilus atsiperka per 5 metus. Šis laikotarpis laikomas auksiniu standartu“, – sakė didžiulę patirtį šioje srityje sukaupusio koncerno „Filter“ atstovas Aleksandras Kuznecovas.

Specialistas pažymėjo, kad yra ir daugiau priežasčių, skatinančių gamybos įmones rinktis būtent šią šilumą, elektrai, garui ar šalčiui gaminti naudojamą kuro rūšį – gamtines dujas. Taip elgtis skatina ir patogesnis transportavimas, ekologiškumas bei mažesnės pirminės investicijos.

Renkasi paprastesnį valdymą

Pasak A. Kuznecovo, nemenkas lūžis įvyko Lietuvai įsigijus dujų terminalą, kai dėl konkurencijos smuktelėjo gamtinių dujų kaina. Šiuolaikiški dujų katilai pasižy-

mi ypač dideliu energiniu efektyvumu, be to, tokių katilų ir įsirengti, ir prižiūrėti yra pigiau.

„Biokuro katilai yra inertiški, juos valdyti sunkiau, o šiuolaikiški dujiniai vandens šildymo ir garo katilai valdomi kur kas paprasčiau. Todėl pramonės įmonės dažnai renkasi būtent dujinius katilus“, – sakė specialistas.

Daugiau kaip dešimtmetį Lietuvoje privaloma dujinėse katilinėse įsirengti ir ekonomiškesni, kuris iš išmetamų dūmų sugrąžina šilumos energiją. Toks įrenginys į atmosferą išmetamų dūmų temperatūrą sumažina iki 50–60 laipsnių, o energinis efektyvumas šokteli dar 5–10 proc.

Nuostolius mažina inovacijos

„Sukurta įvairių technologijų, kurios prisideda gerinant efektyvumą. Be to, tokie patobulinimai sumažina ir į aplinką išmetamų teršalų kiekį, nes aplinkosaugos reikalavimai vis griežtėja“, – kalbėjo daugiau kaip 200 įvairių projektų Lietuvoje, Estijoje, Latvijoje, Bulgarijoje įgyvendinusio koncerno „Filter“ ekspertas.

Pasak A. Kuznecovo, dujų kati-

Rūpinasi švietimu

- Bendrovė „Ignitis“ užsiima ne tik kuro tiekimu, bet ir pagal susitarimą su Energetikos ministerija rūpinasi vartotojų švietimu.
- Gyventojams ir įmonėms pateikiami rinkoje jau įgyvendinti energinio efektyvumo pavyzdžiai, kurie skatina rinktis ekologišką ir patogų kūrą, – tokie kaip aprašytas „Filter“ atvejais. Sėkmės istorijos padeda vartotojams apsispręsti įsirengiant ypač efektyvius naujos kartos katilus ir įmonėms bei gyventojams prisidėti prie švaresnės aplinkos išsaugojimo.
- „Ignitis“ siekia skatinti vartotojus diegti energiją taupančias inovacijas, kad ateinančioms kartoms paliktu me švarią ir tvarią aplinką.

linių efektyvumas gerinamas ir optimizuojant valdymą, kontroliuojant patį degimo procesą.

„Garo katiluose pakoregavus valdymą, kontroliuojant deguonies kiekį išmetamuose dūmuose, nuostolius galima sumažinti dar 2–3 procentais, o daug energijos gamyboje naudojančioms įmonėms tai apčiuopiama nauda“, – pažymėjo „Filter“ ekspertas.

Ragina žvelgti plačiau

Ne paslaptis, kad naujas katilines besistatančios ar turimas

atnaujinančios įmonės pirmiausia skaičiuoja ekonominę grąžą. Auksiniu standartu laikoma investicija, kai verslui investuoti pinigai ima grįžti po 5 metų.

Bendrovės „Filter“ specialistai neseniai įrengė dujinę katilinę imonei, kuri į ją investavo 300 tūkstančių eurų. Apskaičiuota, kad šiuolaikiška technologija atsipirks per 5 metus.

Atsiperkamumą pagerina ir valstybės skiriama parama. Tiesa, remiami tik tie projektai, kuriuose įrengiami kondensaciniai ekonomiškesni. Nemažai pramonės įmonių naudoja senus katilus, nes naujo kaina pernelyg didelė – vidutinės galios katilinė kainuoja 100–200 tūkstančių eurų. Pasak A. Kuznecovo, skiriama parama galėtų būti ir įvairesnė: „Tikslas yra tas pats – sumažinti nuostolius, kartu mažėja ir tarša, todėl parama galėtų skatinti efektyvumą, o ne vienas kuris elementas.“

Išsiskiria dideliu efektyvumu

Naujos kartos dujomis kūrenami kondensaciniai katilai populiarūs ir tarp namų ūkių. Nors jiems įrengti paramos neskiriama, jie puikiai konkuruoja su valstybės remiamomis šilumos siurblių ar biokuro šildymo sistemomis.

Mat ten, kur greta nutiesti gamtinių dujų vamzdiniai, net be paramos dujinė šildymo ir vandens ruošimo sistema atsieina pigiau nei sparčiai populiarėjantys šilu-

mos siurbliai „vanduo-oras“ ar „vanduo-vanduo“.

Kondensacinis katilas sugrąžina šeimininkui energiją, kuri susidaro vykstant kondensacijos procesui. Tokio katilo šilumokaitis yra didesnis, jame vandens garai virsta pašildytu vandeniu – jis sugrąžinamas į sistemą ir atpigina šildymo išlaidas.

Kai į šildymo sistemą tiekiamas žemesnės kaip 50 laipsnių temperatūros vanduo, o grįžtančio vandens temperatūra neviršija 30 laipsnių, kondensacinio katilo naudingumo koeficientas net keliolika procentų pranoksta įprastą dujų katilą.

Tinka grindiniam šildymui

Kaip ir didelės galios katilinėse, dujiniai katilai gali veikti reaguodami į lauko temperatūrą. Todėl tinkamai sureguliuotos sistemos sukuria komfortišką aplinką – pastovią temperatūrą – ir vartotojui nereikia nieko reguliuoti.

Kondensaciniai katilai efektyviausi sistemoje esant žemai temperatūrai, todėl ypač tinka namuose, kuriuose įrengtas grindinis šildymas.

Mat tokioms sistemoms reikiama temperatūra net ir šalčiausią žiemą retai viršija 35 laipsnius. Nemenkas privalumas, kad energiją taupanti sistema yra pigesnė – jungiant ją prie grindinio šildymo sistemos nebereikia papildomų temperatūros reguliavimo mazgų.



Prekybos tinklas „Maxima“ pandemijos pradžioje įrengė parduotuves pagal griežčiausius reikalavimus, o apsaugos priemonės, kurių tuo metu stigo, darbuotojams ir klientams buvo gabenamos ir lėktuvais.



REZULTATAS. Į darbuotojų ir klientų saugumą investuojanti „Maxima“ – populiariausias darbdavys tarp prekybininkų

Įveikti pandemiją padeda verslo atsakomybė

Saugumas – svarbiausia. Tokiu principu lietuviškas prekybos tinklas „Maxima“ vadovaujasi daugiau nei metus – nuo pat karantino pradžios. Šias pastangas įvertino ir pirkėjai, ir įmonės darbuotojai.

Nors mažmeninės prekybos maisto produktais ir kitomis būtiniausiomis prekėmis sektoriaus veikla pandemijos metu nebuvo nutraukta, iššūkių verslui netrūko.

Prekybos įmonėms jau seniai tapo aišku, kad visiškai išvengti COVID-19 atvejų niekaip nepavyks. Tačiau sumažinti riziką iki minimalios, kartu išlaikant didžiausią atvirumą visuomenei, visiškai įmanoma.

Tai įrodė lietuviškas prekybos tinklas „Maxima“.

Teko daug investuoti

Ši prekybos įmonė vos prasidėjus pirmajam karantinui subūrė specialią komandą COVID-19 situacijai suvaldyti.

Sios komandos atstovai nuo pat pradžios glaudžiai bendradarbiauja su Nacionaliniu visuomenės sveikatos centru (NVSC), patys surenka ir operatyviai teikia informaciją apie susirgusių darbuotojų galimus kontaktus ir vadovaujasi NVSC rekomendacijomis.

Nedelsiant buvo patvirtinta vidaus tvarka ir sukurti procesai, kad koronavirusas būtų užkardytas kuo greičiau.

Kasdienybėje tapo apsauginės veido kaukės, vienkartinės pirštinės, pertvaros, įvairios dezinfekavimo priemonės.

Pradėti reguliuoti klientų srautai, o darbuotojai apdrausti nuo COVID-19.

Tam „Maxima“ nuo pandemijos pradžios 2020-ųjų pavasarį jau skyrė apie 6 mln. eurų.

Tiek pernai pavasarinio karantino metu, tiek rudenį Lietuvoje prasidėjus antrajai koronaviruso bangai „Maximos“ parduotuvėse įvesti itin sugriežtinti higienos reikalavimai.

Po kiekvieno panaudojimo dezinfekuojami pirkinių vežimėliai ir krepšeliai, reguliariai dezinfekuojami ir kiti paviršiai – kasų juostos, prekių susidėjimo zonos, svarstyklės, kortelių skaitytuvai ir pan.

Įvairūs paviršiai dezinfeku-

jami ir tarnybinėse patalpose. Parduotuvės reguliariai valomos šlapiuoju būdu, o jų vėdinimo sistemose padidinta šviežio oro cirkuliacija.

Viešumas – irgi svarbu

Vienu esminių ginklų tiek prieš pačią pandemiją, tiek prieš dezinformaciją, susijusią su ja, gali tapti viešumas.

„Nuo COVID-19 pandemijos pradžios esame priėmę sprendimą visuomenę informuoti apie kiekvieną „Maximos“ darbuotojo užsikrėtimo koronavirusu atvejį. Viešumas irgi yra vienas būdų kovoti su COVID-19 pandemija.“

Norime užbėgti už akių mitams ir legendoms apie susirgimus mūsų įmonėje, todėl patys atvirai visuomenei pranešame apie COVID-19 atvejus „Maximos“ parduotuvėse ar kituose padaliniuose, – teigė „Maximos“ generalinė direktorė Jolanta Bivainytė.

Informuojant pirkėjus, kad vienoje ar kitoje „Maximos“ parduotuvėje dirbo žmogus, kuris susirgo COVID-19, aiškiai pasakoma, kokie veiksmai po to sekė, kodėl klientai gali būti ramūs ir saugiai toliau lankytis toje parduotuvėje.

„Laikomės nuomonės, kad pirkėjai jausis saugiau, jei žinos, kur buvo fiksuotas susirgimas COVID-19 ir kas po to buvo padaryta, nei nieko nežinos ir manys, kad koronaviruso aplink ji nėra.“

Šiandien nė vienas nesame apsaugoti nuo koronaviruso, todėl norime paskatinti žmones laikytis COVID-19 saugumo reikalavimų, atsakingai rūpintis ne tik savimi, bet ir aplinkiniais, – aiškino J. Bivainytė.

Interneto svetainėje išsamiai pateikiamos saugaus apsipirkimo rekomendacijos ir informacija apie prekybos tinkle „Maxima“ taikomas koronaviruso prevencijos priemones.

Reguliarus testavimas

Stiprinama COVID-19 prevenciją ir siekama užkardyti koronaviruso plitimo riziką bendrovė šį pavasarį pradėjo reguliarius prevencinius darbuotojų tikrinimus greitaisiais COVID-19 antigenų testais.

Prevencinis darbuotojų nuo COVID-19 testavimas yra pasiteisinusi praktika.

Anksčiau prevenciškai „Maximos“ darbuotojų testavimas PGR tyrimais buvo atliekamas tik tuo-



„Nuo pandemijos pradžios nutarėme visuomenę informuoti apie kiekvieną „Maximos“ darbuotojo užsikrėtimo koronavirusu atvejį.“

J. Bivainytė

se padaliniuose, kuriuose užfiksuojama pasikartojančių užsikrėtimo COVID-19 atvejų, o dabar vykdomas reguliarius greitaisiais tikslinių darbuotojų grupių testavimas.

„Mūsų komandos sveikata ir saugumas sudėtingu COVID-19 pandemijos laikotarpiu yra pagrindinis prioritetas. Tik tinkamai apsaugodami savo darbuotojus nuo koronaviruso užsikrėtimo rizikos galime tikėtis sklandžios veiklos užtikrinimo.“

Tikimės, kad reguliarius prevencinius darbuotojų tikrinimus greitaisiais antigenų testais padės užkirsti kelią COVID-19 infekcijos plitimui, – sakė J. Bivainytė.

Darbuotojams atliekamus greituosius COVID-19 antigenų testus „Maxima“ apmoka savo lėšomis, nesinaudodama jokiais valstybės numatytais kompensacijomis.

Greitajam darbuotojų testavimui kas mėnesį skiriama apie 10 tūkst. eurų.

Visi darbuotojai apdrausti

Visi esami ir būsiami „Maximos“ darbuotojai yra apdrausti specialiu draudimu nuo COVID-19. Šis draudimas numato, kad kiekvienam, susirgusiam COVID-19 ir besigydančiam ligoninėje, bus mokami ligonpinigiai ir vienkartinė išmoka.

Taip pat visi „Maximos“ darbuotojai yra apdrausti ir papildomu sveikatos draudimu. Jis užtikrina šeimos ar gydytojo specialisto konsultaciją, paskirtų diagnostinių tyrimų atlikimą, ambulatorinį gydymą tiek valstybinėse, tiek privačiose gydymo

Pusė darbuotojų turi imuninį atsparumą

- Gyventojų vakcinacijai nuo COVID-19 įgaunant vis didesnę pagreitį kasdien daugėja pasiskiepijusių ir didžiausio Lietuvos darbdavio – prekybos tinklo „Maxima“ – komandoje.
- Po pirmą vakcinos dozę jau yra gavę per 40 proc. „Maximos“ darbuotojų.
- „Sprendimas skiepytis nuo COVID-19 yra kiekvieno žmogaus asmeninis pasirinkimas. Tikrai gerbiame ir gerbsime kiekvieno „Maximos“ darbuotojo teisę rinktis. Labai džiaugiamės, kad mūsų kolegos supranta vakcinacijos svarbą ir aktyviai skiepijasi“, – sakė J. Bivainytė.
- Šiuo metu per 5 tūkst. „Maximos“ darbuotojų jau yra pasiskiepiję pirmąją vakcinos dozę. Per pastaruosius 6 mėnesius COVID-19 infekcija yra persirgę apie 1,4 tūkst. darbuotojų. Galimą imuninį atsparumą koronavirusui turi 50 proc. aktyviai dirbančių „Maximos“ darbuotojų.
- Prekybos tinklas „Maxima“, reikšdamas palaikymą darbuotojams, kurie pasiskiepijo nuo COVID-19, kiekvienam padovanoja po simbolinį 10 eurų vertės Eurovaistinės dovanų kuponą.
- „Tai yra padėka darbuotojams už jų priimtą sąmoningą sprendimą, kuris yra naudingas ne tik mūsų kolektyvui, bet ir visai visuomenei“, – pažymėjo J. Bivainytė.

įstaigose, taip pat odontologijos ir reabilitacijos paslaugas visoje Lietuvoje.

Šiuo sudėtingu laikotarpiu visiems „Maximos“ darbuotojams ir jų šeimos nariams, kurie patiria stresą, nerimą ar baimą, teikiamos nemokamos anoniminės psichologų konsultacijos.

Tikimasi, kad profesionali emocinė parama leis lengviau įveikti kasdienybę lydinčius iššūkius.

Per COVID-19 pandemiją pernai buvo išplėsta darbuotojų premijavimo sistema. Praėjusiais metais „Maximos“ darbuotojams išmokėtas skatinamųjų premijų fondas siekė 15 mln. eurų ir, palyginti su 2019-aisiais, buvo net 44 proc. didesnis.

Iki 15 mln. eurų per praėjusius metus išaugęs skatinamųjų premijų fondas, pasak „Maximos“ vadovės, ir šįmet išliks panašaus dydžio.

„Skatinamosios premijos yra tik dalis mūsų darbuotojų pastangų įvertinimo. 2021-uosius jau pradėjome didindami bazinius darbuotojų atlyginimus, jiems skirta beveik 8 mln. eurų“, – pabrėžė J. Bivainytė.

Be finansinės motyvacijos, bendrovė savo darbuotojams, kurie jaučia baimą ar įtampą, sudaro lanksčias sąlygas išeiti tiek mokamų, tiek nemokamų atostogų.

Atlygis – lojalumas

Tokios kompanijos pastangos neliko neįvertintos. Vieno didžiausių darbo skelbimų paieškos portalų šalyje „CV-Online“ kasmet rengiamuose „TOP darbdavio“ rinkimuose prekybos tink-

las „Maxima“ praėjusiais metais tapo vienintele prekybos įmone, patekusia į daugiausia dėmesio sulaukusią šalies darbdavių dešimtuką.

Iš viso į TOP darbdavių 50-uką pateko 7 šalyje veikiančios prekybos įmonės.

„TOP darbdavio“ įvertinimas – įrodymas, kad bendrovė yra tarp darbdavių, kuriems 2020 m. ieškantys darbo teikė pirmenybę.

„Šis įvertinimas yra nuoseklus ir kryptingų darbo sąlygų gerinimo „Maximoje“ rezultatas. Sudėtingos COVID-19 pandemijos akivaizdoje darbuotojų saugumo užtikrinimas yra dėmesio centre. Kartu norime suteikti kuo patrauklesnes uždarbio, papildomo motyvavimo ir karjeros galimybes.“

Džiaugiamės, kad visa tai įvertina ne tik esami, bet ir potencialūs darbuotojai, kurie ieškodami darbo prioritetą skiria būtent mūsų prekybos tinklui, – sakė „Maximos“ generalinė direktorė.

Be to, patys darbuotojai, judami įmonės rūpinimasi jais, tampa vis lojalesni.

„Praėjusiais metais darbuotojų kaita sumažėjo net 11 procentinių punktų.“

Tam įtakos turėjo ir netipinė, pandemine, situacija šalyje – žmonės labiau vertino savo darbo vietą ir stabilų patikimą darbdavį – ir veiksmai, kuriuos darbuotojų kaita sumažėjo net 11 procentinių punktų. Tam įtakos turėjo ir netipinė, pandemine, situacija šalyje – žmonės labiau vertino savo darbo vietą ir stabilų patikimą darbdavį – ir veiksmai, kuriuos darbuotojų kaita sumažėjo net 11 procentinių punktų. Tam įtakos turėjo ir netipinė, pandemine, situacija šalyje – žmonės labiau vertino savo darbo vietą ir stabilų patikimą darbdavį – ir veiksmai, kuriuos darbuotojų kaita sumažėjo net 11 procentinių punktų.

Pieno produktai iš Žemaitijos – dovana tvirtam imunitetui

Vartotojus turi pasiekti ne tik skanūs, puikios kokybės, bet ir sveikatai palankūs pieno produktai. Tokį uždavinį sau užsibrėžė viena didžiausių ir moderniausių pieno perdirbimo įmonių Lietuvoje – „Žemaitijos pieno“ bendrovė.

Pieno gaminių inovatorė, kurios gaminamus produktus pamėgo ne tik Lietuvos gyventojai, tarp kitų gaminių siūlo ir vitaminu D papildytus pieno produktus „Saulutė“ – piena, grietinę bei varškę.

Šis vitaminas dabar itin reikalingas ir svarbus visiems vartotojams – nuo mažiausių iki didžiausių.

Geras skonis – aukšta kokybė

Šių dienų aktualijų kontekste išsiskiria didele nauda sveikatai pasižymintys produktai, papildyti vitaminu D, kuris neretai dar vadinamas saulės vitaminu.

Šis vitaminas, daugelio mokslinių tyrimų duomenimis, yra svarbus imunitetui stiprinti, naudingas kaulams ir raumenų sistemai.

Imuniteto stiprinimas, jo svarba žmogui buvo aktualūs visuomet, tačiau itin svarbūs tapo pastaraisiais metais, kai pasaulį užklupo koronaviruso pandemija.

Šiandien žmonės neretai yra užsiėmę, skubantys ir neturi pakankamai laiko skirti dėmesio savo sveikatai, imunitetui stiprinti.

Tad vienas būdų tai padaryti – pasirūpinti tinkama mityba ir imunitetą stiprinančiais produktais.

Subalansuota, visavertė mityba – raktas, kuris padeda atrinkti daugelį sveikatos durų.

Ryškūs lyg vasaros saulė naujieji „Saulutės“ pieno produktai – galimybė savo organizmą kasdien papildyti vitaminu D.

Šiuos produktus išbandžiusi gydytoja dietologė Jūratė Dobrovolskienė paaiškino, kodėl žmogui reikalingas vitaminas D ir kaip jį gauti.

Būtinai kiekvienam iš mūsų

Pasaulio sveikatos organizacija (PSO) rekomenduoja nesergantiems, atsvario neturintiems suaugusiems žmonėms per dieną gauti 5 mikrogramus vitamino D. Šis vitaminas yra dviejų formų: ergokalciferolis (vitaminas D₂) ir cholekalciferolis (vitaminas D₃).

Vitaminas D₃ natūraliai susidaro organizme esant odos sąlyčiui su saule, o vitaminas D₂ gaunamas iš maisto arba jo papildų. Teoriškai apie 80–90 proc. organizmui reikalingo vitamino D galėtume pasisavinti būdami lauke, saulei veikiant odą.

Deja, daugelis ne tik nebūna gryname ore pakankamai laiko, bet ir tepa odą apsauginiais kremais, dengia drabužiais ar ieško pavėsio, o tai, pasak gydytojos dietologės J. Dobrovolskienės, labai stabdo vitamino D pasisavinimą.

Pasak gydytojos, vitamino D svarba ir reikšmė visam organizmui yra keleriopa ir labai plati: „Pirmiausia tai vitaminas, kuris reikalingas visoms žmonių grupėms: tiek vaikams, tiek vyresnio amžiaus žmonėms, tiek kiekvienam suaugusiajam. Viena primirštų grupių – nėščios ir žindančios moterys.

Joms šis vitaminas ypač svarbus, nes skatina laktacijos procesą.“

Nauda ir širdžiai, ir imunitetui

Pasak J. Dobrovolskienės, pagrindinė vitamino D funkcija – normalios kalcio ir fosforo koncentracijos kraujyje palaikymas: „D₃ yra labai svarbus kaulėjimo sistemai, todėl nuo seno duodamas dar kūdikystėje.

Kalcis, kuriam įtaką daro vitaminas D, pernešamas į skeletą ir širdies raumenis, todėl ši sąveika svarbi širdies veiklai. Insulino gamybai šis vitaminas taip pat svarbus.“

Pasak gydytojos, nepaprastai svarbi ir dar viena vitamino D misija – jis labai svarbus žmogaus imuninei sistemai: „Remiantis mokslo tyrimų rezultatais, vitaminas D aktyvina už imunitetą atsakingų ląstelių – T ir B – limfocitų gamybą ir palaiko jų pusiausvyrą.

Pasikartojantys depresyvioji nuotaikos epizodai, nuolatinis nuovargis, dažnos kvėpavimo takų infekcijos, lėtai gyjančios žaizdos yra pagrindiniai imuninės sistemos nepakankamumo simptomai.

Vitaminas D dalyvauja procesuose, kuriuose limfocitai atpažįsta organizmui svetimus sukėlėjus ir gamina antikūnus. Trumpai tariant, vitaminas D formuoja imuniteto stiprumą, atsaką į virusus ir duoda teigiamus rezultatus.“

Gydytoja dietologė įsitikinusi, kad vitaminas D itin svarbus pavasarį.

Jei jo trūksta, imunitetas silpsta: „Tai ypač svarbu, kai siaučia virusų sukeltų ligų – ūminių kvėpavimo takų ligų, gripo, COVID-19 ir kitų – bangos. Tuomet organizmui imuniteto būklė yra labai svarbi, o viena stipraus imuniteto sudedamųjų dalių – vitaminas D.

Mokslininkų patirtis COVID-19 pandemijos akivaizdoje parodė, kad imuniteto būklė lemia susirgimo eigą, komplikacijas ir gydymo strategiją.

Gydytojai vieningi – COVID-19 profilaktikos grandyje būtent vitaminas D yra viena svarbiausių priemonių.“

Štai viena mokslininkų komanda, apžvelgusi 25 mokslines studijas, įtraukusias daugiau kaip 11 tūkstančių dalyvių, išsiaiškino, kad tie asmenys, kurie papildomai gavo vitamino D, turėjo mažesnę riziką sirgti ūminėmis kvėpavimo takų infekcinėmis ligomis.

Pastebėta ir tai, kad lėtinis kvėpavimo nepakankamumas sergantys ir didelį vitamino D trūkumą turintys žmonės patyrė apčiuopiamą naudą po vieno metų nuolatinio šio vitamino vartojimo.

Paprastas sprendimas kasdienai

Niekam nėra paslaptis, kad didžiajai daliai Lietuvos gyventojų

trūksta vitamino D.

Viena priežastis – daugelis nežino, kaip natūraliai gauti šio vitamino.

„Pirmiausia – per odos ląsteles su tiesioginiais saulės spinduliais, tačiau tai nėra lengva dėl Lietuvos klimatinės zonos ypatumų, taip pat dėl to, kad oda dengiama drabužiais, ji tepama kremais, saugančiais nuo saulės spindulių.

Taip pat retas kuris saulėje gali išbūti pakankamai laiko – juk dieną būname patalpose, o ir dienos ne visos saulėtos“, – tvirtino gydytoja.

Kita forma (neaktyvi) gaunama su maistu.

Tam tikri produktai turi daugiau vitamino D, tad juos būtina įtraukti į savo mitybą. Tai jūrinių žuvis, pieno produktai, turintys kalcio, menkių kepenėlių su aliejumi, konservai (šprotai, tunas, sardinės).

Vis dėlto ne visi iš šių produktų vartojami kasdien, juos gana sunku pritaikyti įprastinėje mityboje.

Štai Airijos mokslininkų komanda mano, kad dėl to, jog vitamino D pakankamai gauti su maistu nėra taip lengva.

Verta atkreipti dėmesį į maisto produktus, papildytus vitaminais.

Dažniausiai tai yra įvairūs pie-

no produktai: grynas pienas, sūris, jogurtai.

Pieno lašė – saulės galia!

Būtent pieno gaminių inovatoriai – „Žemaitijos pienas“ – mūsų šalies gyventojams pristatė pieno produktus „Saulutė“ su vitaminu D: piena, varškę ir grietinę.

Tai tradiciniai, pirkėjams gerai pažįstami produktai, tapę dar patrauklesni ir aktualesni nūdienos kontekste.

„Saulutės“ pienas, grietinė ir varškė, papildyti vitaminu D, – tai paprasta galimybė kasdien valgiaraštį papildyti sveikatai palankesniais šviežiais produktais. 100 g bet kurio iš šių produktų yra 15 proc. rekomenduojamos vitamino D paros normos (apie 0,75 mikrogramo). Tad šie produktai dovanuoja teigiamą saulės poveikį visus metus.

Gydytoja dietologė J. Dobrovolskienė sako teigiamai vertinanti pieno produktus, papildytus vitaminu D: „Tai viena sėkmingų profilaktikos priemonių. Pati išbandžiau šiuos produktus ir pastebėjau, kad skonio tai nekeičia, – o tai labai svarbu, tad tiek piena, tiek grietinę, tiek varškę galima labai lengvai įtraukti į kasdienę mitybą. Poveikis gali būti gana efektyvus.

Urbanizuojant pasaulį ir tech-



Gydytoja J. Dobrovolskienė teigia, kad pieno produktai su vitaminu D – vienas būdų imunitetui stiprinti.

nologiškai žengiant į priekį tai logiškas, tikslingas ir apgalvotas sprendimas.

Manau, kad jei prekybos centre reikia rinktis, pavyzdžiui, iš dviejų rūšių varškės, imčiau tą, kuri papildyta vitaminu D. Tai išties vienas būdų stiprinti imunitetą.“

J. Dobrovolskienė pabrėžia, kad visais atvejais, kai yra įtarimas, jog vitamino D organizme trūksta, reikėtų pasitarti su savo šeimos gydytoju.

75 % LIETUVOS GYVENTOJŲ*




Trūksta vitamino D / Pakanka

KODĖL VITAMINAS D SVARBUS?

Naujausi tarptautiniai moksliniai tyrimai rodo, kad vitaminas D turi didelį poveikį imuninei sistemai, kovojančiai su ligomis ir infekcijomis, tarp jų ir su koronavirusu.**

VITAMINO D GALIMA GAUTI:



- Vitamino D galite gauti iš artimiausios žvaigždės, vadinamos Saule.**
- Vitamino D galite gauti per subalansuotą mitybą ir pieno produktus „Saulutė“ su vitaminu D.**

73%

PADIDĖJO vitamino D kiekis kraujyje***

Bendra informacija, esanti šiame lankstinuke, yra tik informacinio pobūdžio. (Ši informacija nesiekia pakeisti gydytojų ar kitų sveikatos priežiūros specialistų rekomendacijų ir nėra atsakinga už kokią nors žalą ar praradimus, tariamai patirtus dėl šiame lankstinuke pateiktos informacijos ar patarimų.)

* A. Bleizgys. Medicina 2018, 54, 25; / Lietuvos hidrometeorologijos tarnybos prie Aplinkos ministerijos skaičiavimai
** Remiantis: <https://tv.1rytas.lt/laidos/reporteris/2021/05/07/news/reporteris-2021-05-07-19285805/>
*** Lietuvoje asmenys, 4 savaites vartoję „Saulutės“ pieno produktus su vitaminu D. Tyrimus atliko kraujo tyrimų tinklas „Antėja laboratorija“, nuo 2021-01-20 iki 2021-03-20. Iš viso tyrime dalyvavo 65 asmenys.



Po prekybos salę „Norfos bazėje“ robotas valytojas važinėja nuolat, netrukdydamas pirkėjams.



„Norfos“ sandėlyje Kėdainiuose prekių rūšiavimo linija gerokai palengvino žmonių darbą.

Robotai krauna nešulius ir dirba valytojais

Gamyba, sandėliavimas, logistika – į visas šias sritis nuolat skverbiasi naujosios technologijos, prekyba bei maisto pramonė nėra išimtis. „Norfa“ ką tik ėmėsi bandomojo projekto – didžiausią tinklo parduotuvę jau pradėjo valyti robotas.

Audrė SRĖBALIENĖ
LR korespondentė

„Kas čia per aparatas?“ – ne vienas pirkėjas, pamatęs po „Norfos bazės“ („Nbazės“) parduotuvę Vilniuje, Savanorių prospekte, čiužinėjantį robotą, traukė iš kišenės mobiliuosius telefonus ir fotografavo neregėtą šlavėją.

„Ir aš esu vienas tų, kurie neištvėrė jo nenufilmavę, – patikino „Norfos“ valdybos pirmininkas Dainius Dundulis. – Robotas ypač rūpi vaikams, tad dabar parduotuvėje jis – lyg smagus nuotykis.“ Tai pirmasis ir kol kas vienintelis robotas, pasikėsinęs į šio tinklo parduotuvių valytojų vietą.

Prekybos įmonės, kaip ir Lietuvos maisto pramonės sektorius, yra imlios naujosioms technologijoms. Atrodytų, ne taip seniai „Norfos“ tinklo parduotuvės buvo atnaujinamos keičiant jose senas apšvietimo sistemas į modernias, energiją taupančias technologijas.

Dabar gi ne tik gamyboje, bet ir jose krepiamas dėmesys į tai, kaip palengvinti sunkų fizinį darbą.

Taigi procesų automatizavimas ir robotizavimas „Norfoje“ vis toliau skinasi kelią.

Švara tapo būtinybe

COVID-19 pakeitė ir pirkėjų, ir pardavėjų higienos įpročius. Prekybos salių dezinfekavimas, atsitraukus kiekvienam pirkėjui – prekystalio dezinfekcija, nuolat dėvimos medicininės veido kaukės bei guminės pirštinės. Visa tai yra tapę parduotuvių darbuotojų kasdienybe.

Bet yra ir dar viena parduotuvių zona, į kurią pirkėjai nukreipia žvilgsnį nebent tada, kai po batais ima girgždėti smėlis arba išsilieja iš rankų išslydusio stiklainio turinys. Tai – grindys, kurias valytojams tenka išvalyti

kelis kartus per dieną.

„Švara yra natūralus poreikis, ir mūsų valytojos nuolat turi daug darbo. Įsigijome robotą ir išbandome jį žinodami, kad grindis jis išvalys visada. Tikimybė, kad jis suges, yra daug mažesnė nei tikimybė, kad už švarą atsakingi darbuotojai staiga susirgs ar po poilsio dienų bus prastos nuotikos“, – žodžių nesirinko D.Dundulis.

Ne paslaptis – valytojai yra būtent tie darbuotojai, kurie kartais ima ir neateina į darbą, ir ne dėl to, kad juos užklupo liga.

O štai „Norfos bazėje“ robotas užprogramuotas taip, kad ima dirbuotis nuo ankstyvo ryto, ir į darbą atėję salės darbuotojai bei kasininkai-pardavėjai randa švarią parduotuvę.

Po prekybos salę jis važinėja nuolat, netrukdydamas pirkėjams, nes jutiklių signalas padeda robotui apeiti visas kliūtis.

Valytojos sunerimo

„Norfos bazėje“ darbuojasi keturios valytojos – po dvi kiekvienoje pamainoje. Kaip jos reagavo pamačiusios naują konkurentą?

Sakoma, kad technologijos atima darbą iš žmonių, iš tiesų jos išvaduoja juos nuo sunkaus fizinio krūvio.

„Vos tik atsirado robotas, valytojos sunerimo ir ėmė klausinėti, ką gi jos dabar veiks. Tačiau vienas robotas negali išvalyti didžiulės parduotuvės erdvės, nes tai reikia padaryti ir po stelažais, ir prie jų, reikia nuvalyti ir prekių lentynas.“

Taigi iš žmonių darbo jis dar neatėmė, bet jį palengvino. Robotas ėmė dirbuotis nuo gegužės vidurio, bet netrukome įsiti-

kinti, kad jis ypač reikalingas koridoriams valyti, nes juose iš lauko daugiausia prinešama smėlio“, – sakė „Norfos bazės“ vedėja Svetlana Burbienė.

Pardavėjos jau įprato matyti tarp pirkėjų besisukiojantį nebylų valytoją – jis darbuojasi nuo parduotuvės atidarymo iki pat jos uždarymo. Naktį, kai veikia įjudesius reaguojanti saugos sistema, jis būna išjungtas.

Pasak S.Burbienės, roboto priežiūra nėra sudėtinga, per dieną keletą kartų tenka išvalyti smėlio prisikaupusius filtrus.

Šiam išmaniajam gaminiui įrengta speciali stotelė, į kurią jis pats atvažiuoja įsikrauti akumuliatoriaus, išleisti panaudoto vandens ir prisipildyti jo švaraus.

Skirs laiko kūrybai

„Išmanusis valytojas yra dar vienas įrodymas, kad prekybos sektoriuje taip pat einama robotizacijos bei automatizacijos link.“

Technologijos perima sunkiausią fizinį darbą, tuo metu darbuotojams tenka atsakomybė už paslaugų kokybę. Svarbu jiems sudaryti kuo palankesnę, sveiką tausojančią darbo ir poilsio režimą.

Nors ir sakoma, kad technologijos atima darbą iš žmonių, iš tiesų jos išvaduoja juos nuo sunkaus fizinio krūvio ir suteikia daugiau laiko kūrybai. Žmonės tikrai neliks be darbo, tiesiog jie imsisi jo kitokio.

Puikiai matome, kokia stipri yra informacinių technologijų specialistų karta ir koks didelis projektuojuojų, inžinierių poreikis“, – kalbėjo D.Dundulis.

Bandomasis projektas

Prieš įsigyjant robotą valytoją buvo apskaičiuota, kad investicijos į jį grįš maždaug per 2,5–3 metus.

„Tai geras rezultatas. Paprastai vertindami naujas investicijas – svarstydami, robotizuoti ar ne tam tikrą gamybos dalį, nusprendžiame tai daryti, kai atsipirkamumas siekia 5–6 metus“, – paaiškino D.Dundulis.

Manoma, kad kitas analogiš-

Robotai kilnoja pieno produktų pakuotes

■ Pasak bendrovės „Rivona“ Alytaus padalinyje esančios pieninės gamybos vadovės Laimos Balionienės, šiuo metu žmonės nuo sunkių nešulių yra išvadavę du robotai.

■ „Vienas jų nuo konvejerio nukelia ir ant europadėklų sukrauna pakuotes su litriniais pieno, kefyro, raugintų pasukų, jogurto buteliais. Kitas – dėžes su minkštaisiais pienu, rūgpienio, jogurto, šaltibarščių, pasukų maišeliais. Abu šie robotai buvo būtini – technologijos pas mus nuolat atnaujinamos, ir pirmiausia ten, kur žmogui tenka pats sunkiausias darbas. Būdamas, kad nuo konvejerio darbuotojai per parą turėdavo nuimti apie 50 tonų į minkštąsias pakuotes išpilstytų pieno gaminių. Per pamainą tą darbą atlikdavo 4–5 žmonės. Butelių su pienu ir jo produktais perkraunama apie 25 tonas – kiekvienoje pakuotėje yra po 6 litrinis butelius. Tokiam darbui reikėdavo dar 3 žmonių, o dabar kiekvienam robotui pakanka vieno prižiūrėtojo“, – paaiškino L.Balionienė.

■ Pasak jos, pieno produktų gamybos padalinyje atsirado ir trečias robotas, kuris perkraus ant padėklų pakuotes su grietinės indeliais.

■ Šiuo metu Alytaus pieninėje paleista nauja grietinės gamybos linija, bet kol kas grietinės indelių prikrautas popierines dėžes perkrauna žmonės.



kas pirkinys turėtų būti skirtas centriniam „Norfos“ sandėliui Kėdainiuose, kurio patalpų plotai ypač dideli, valyti.

Ko gero, išbandžius dabartinį robotą bus tariamasi dėl didesnio jų skaičiaus, nes tokiais atvejais palankesnė būna ir pirkinio kaina.

„Įprasta, kad technologijų naujienas pirmiausia išbandome didžiojoje parduotuvėje, o tada sprendžiame, ar jomis aprūpinti ir mažesnes“, – užsiminė pašnekovas.

Iki pandemijos jis ne kartą lankėsi tarptautinėse technologijų parodose ir jose atkreipė dėmesį į išmaniusius įrenginius, kurie tuo metu dar buvo bandomieji gaminiai ir dėl jų pirkimo sutarčių dar nebuvo įmanoma tartis.

„Pandemija uždarė parodas, tad paskutinis mano vizitas į jas buvo prieš porą metų. O šiemet sulaukiau roboto gamintojų pasiūlymo“, – sakė D.Dundulis.

Didina darbo našumą

Žmonėms darbą lengvinančios technologijos neaplenkė ir kitų „Norfos“ grupės įmonių – bendrovės „Rivona“ padalinių.

Šiuo metu Šilalės rajone, Struikų kaime, kur veikia „Rivonos“ mėsos perdirbimo padalinys, statoma nauja gyvulių skerdykla, kurioje bus įrengta robotizuota skerdienos paruošimo linija.

Centriniame „Norfos“ sandėlyje Kėdainiuose prieš kelerius metus nauja prekių rūšiavimo linija gerokai palengvino žmonių darbą, o šiuo metu jau deliojami planai įdiegti automatizuotą sandėliavimo sistemą.

„Rivonos“ sandėlių ūkio vadovas Šarūnas Rakauskas yra sako, jog anksčiau šiame sandėlyje visą darbą tekdavo įveikti rankomis ir tam per dieną prireikdavo dešimties valandų. Įrengta moderni prekių rūšiavimo linija darbą sutrumpino perpus.

„Tai smarkiai padidino darbo našumą. Surūšiavę greitai gendančius produktus, likusį darbo dienos laiką skiriame bakalėjai – kavai, makaronams, saldainiams ir visokioms kitoms pakuotėse esančioms prekėms išskirti“, – paaiškino Š.Rakauskas.

Per parą iš „Rivonos“ sandėlių Kėdainiuose išvežiojama apie 3000 pilnai prikrautų europadėklų.



CLINIC | DPC yra didžiausias odontologijos klinikų tinklas Lietuvoje, užaugęs iki 12 klinikų mūsų šalyje ir pasiūlęs paslaugas tautiečiams, įsikūrusiems Londone. Klinikose dirba apie 150 specialistų, pacientai gaus ne tik kokybiškas odontologines paslaugas – jų patogumui siūlomos nuotolinės konsultacijos, išsamus gydymo plano sudarymas su kainomis ir gydymo etapais, išsimokėjimo be pabrangimo paslauga.

Odontologijos klinikų tinklą išgarsino

Nuo vienos odontologinės kėdės šeimos centre iki didžiausio odontologijos paslaugų klinikų tinklo šalyje – tokį virsmą patyrė CLINIC | DPC įkūrėjas Simonas Bankauskas ir jo komanda. Sėkmę lėmė tinkama strategija ir klientų lūkesčius viršijantys rezultatai.

Arūnas KARALIŪNAS
LR korespondentas

Per beveik dvylika veiklos metų CLINIC | DPC specialistai atliko daugiau kaip 35 tūkst. dantų implantacijų, todėl drąsiai gali dalintis patirtimi ir rekomendacijomis.

Implantuojantis gydytojas ir klinikų įkūrėjas S. Bankauskas, turintis ypač didelį dantų implantacijos žinių bagažą, perduoda savo patirtį kolegoms. Jis dažnai vizituoja CLINIC | DPC klinikas, įsikūrusias ne tik visoje Lietuvoje, bet ir Londone (Jungtinė Karalystė).

CLINIC | DPC gydytojai taip pat rengia įvairius nemokamus seminarus pacientams, kurių metu atskleidžiamos siūlomos galimybės, pateikiami atsakymai į rūpimus klausimus.

Abejonės greit išsisklaidė

Kaip prasidėjo CLINIC | DPC sėkmės istorija?

„Karjerą pradėjau nuo nuomojamos odontologinės kėdės šeimos centre.

Tuo metu buvau atsidūręs kryžkelėje ir sprendžiau galvosūki – išvykti į užsienį ar likti Lietuvoje“, – prisiminė S. Bankauskas.

Apsisprendžiama jam nebuvo sunku – medikas ryžosi savo laiką ir pinigus investuoti į nuosavą verslą.

„Nusprendžiau savo šaknis įtvirtinti čia ir atidaryti kliniką, kuri atitiktų aukščiausius pacientų ir gydytojų reikalavimus“, – pasakojo kaunietis.

Nuo pat veiklos pradžios klinikų tinklas stengėsi klientus

stebinti ne tik kokybe, bet ir patogumu – komandos tikslas buvo pacientams suteikti visas įmanomas bendrosios ir šiuolaikinės odontologijos paslaugas vienoje vietoje.

Šią viziją šiandien jau pavyko įgyvendinti su kaupu.

Klinikos pacientams siūlo visas paslaugas nuo profesionalios profilaktinės priežiūros iki sudėtingiausių chirurginių operacijų.

Lietuvoje šiuo metu veikia daugiau kaip 2 tūkst. odontologijos įstaigų. Dauguma – nedideli, vos vieno gydytojo kabinetai.

„Kiekviena įstaiga vilioja pacientus prisistatydama kaip geriausia, tačiau po apsilankymo pas odontologą dažnam tenka nusivilti: vienam nepatinka gydytojo darbas, kitam – jo bendravimas, trečio netenkina tvarka kabinete, todėl didžiausias iššūkis buvo išsiskirti iš kitų“, – kalbėjo S. Bankauskas.

Metodą įvertino apdovanojimu

Vienas svarbiausių ypatumų, kuri vertina CLINIC | DPC pacientai, – modernūs gydymo metodai. Ši odontologijos klinika pirmoji Lietuvoje dar 2010 metais pradėjo taikyti unikalų implantavimo metodą, skirtą padėti pacientams, visai neturintiems dantų, – „visi ant keturių“ (angl. „all-on-4“).

Dėl šios implantavimo sistemos pacientas gali susigrąžinti šypseną vos per vieną parą. Dėl

sutrumpėjusio procedūros laiko mažėja ir gydymo išlaidos, taip pat išvengiama sudėtingų kaulo priauginimo procedūrų.

Zmogus vėl gali nevaržomai džiaugtis gražiais, tvirtais dantimis ir be baimės ir skausmo kramtyti maistą. Šios inovatyvios procedūros nauda įvertinta ne tik pacientų, kurie gali šypsotis ir bendrauti be jokio diskomforto jausmo.

Metodika „visi ant keturių“ neliko nepastebėta ir per Lietuvos verslo konfederacijos apdovanojimus – kasmet rengiamame konkurse „Metų paslauga“ laimėtas 2017-ųjų Metų sveikatingumo paslaugos apdovanojimas už inovatyvų implantavimo metodą CLINIC | DPC kolektyvui tapo padėka už nuolatinį sunkų darbą siekiant pacientų gerovės.

Klinikoje – lyg namuose

„Kitas svarbus darbo aspektas – jauki ir estetiška aplinka. Mūsų klinikos gali pasigirti erdviais kabinetais, tvarkinga, švartaria aplinka, suteikiančia patogumą gydomiems pacientams“, – tikino S. Bankauskas.

Visuose klinikos padaliniuose įrengti patogūs laukiamieji, kur pacientai, klausydami lengvos muzikos, gurkšnodami arbatą ir skaitydami spaudą, gali laukti savo procedūros.

Klinikų aplinka sukurta taip, kad ir gydytojai, ir pacientai jautųsi kuo patogiau.

Klinikų tinklas plėtėsi, pacientų lūkesčiai augo, taigi kuriant kiekvieną naują kliniką buvo stengiamasi kuo labiau atsižvelgti į pacientų išsakomus papildomus poreikius.

Pasak S. Bankausko, seniai praėjo tie laikai, kai buvo vertinama vien gydytojo kompetencija.

„Be bendro tikslo nebūtų ir gerų darbo rezultatų. Džiaugiuosi, kad pavyko suburti komandą, kurią sieja kur kas daugiau nei bendra profesija, – tai ir aistra



S. Bankauskas karjerą pradėjo nuo nuomojamos odontologinės kėdės šeimos centre. Nesuviliojęs išvykti į užsienį dabar jis tikrai nesigaili.

medicinos pasaulio inovacijoms, ir siekis būti savo srities lyderiais, ir noras matyti savimi patitinkinčių pacientų sveikas ir plačias šypsenas.

Atsidėkoju jiems pasidalindamas savo patirtimi“, – atskleidė klinikų tinklo įkūrėjas.

Žinomas specialistas nemėgsta girtis, tačiau jis jau sulaukė pasaulinio pripažinimo, kuris tikrai neatėjo per naktį ir nebuvo pasiektas be pastangų.

„Tik užsispyrimas, nuolatinis tobulėjimas ir investicijos į žinias padėjo sukurti tai, ką turi-

me šiandien“, – džiaugėsi S. Bankauskas.

Pasirinko žinomą partnerį

Išsipildyti jo svajonėms padėjo nuoseklus ir patitinkėjimu grįstas bendradarbiavimas su bendrove „Nobel Biocare“, kuri yra jau daugiau kaip 50 metų gyvuojanti dantų implantavimo pradininkė, pasaulio implantavimo ir estetiškos odontologijos rinkos lyderė.

„Nobel Biocare“ pirmąją tarptautinėje rinkoje daugiausia lėšų investuodama į naujausius ir



itin artimas ryšys su pacientais



Klinikos vadovė I. Kvedarienė: „Neįmanoma suteikti paslaugos greitai, kokybiškai ir pigiai – turime tai suprasti ir pasirinkti vieną iš trijų.“

pažangiausius mokslinius tyrimus dantų atkūrimo srityje. Todėl CLINIC | DPC klinika, profesionalai dirbdama su „Nobel Biocare“, turi galimybių taikyti pacientams maksimaliai patogius, patikimus ir patikrintus dantų atkūrimo implantais metodus.

„Estetiška aplinka, kurioje pacientai jaučiasi tarsi namuose. Technologijos, reikalingos kokybiškam darbui, ir modernūs gydymo metodai.

Žinios, paremtos pasauline patirtimi, ir nuolatinis kvalifikaci-

jos kėlimas. Nuosava dantų technikos laboratorija, dėl kurios pacientui sutrumpėja gydymo laikas, nes dantys pagaminami greičiau“, – pagrindines priežastis, padėjusias CLINIC | DPC klinikai įsitvirtinti rinkoje, vardijo S. Bankauskas.

Pasak jo, visiškai pasiteisino ir tinklo koncepcija – visos dantų priežiūros paslaugos po vienu stogu. Nesvarbu, su kokia problema pacientai atvyksta į kliniką, gydytojai apžiūri visą burną, kad įvertintų ir nustatytų tikrąsias nusiskundimų priežastis.

Jeigu pacientui nustatomos dantų problemos, reikalaujančios skirtingų specialistų gydymo, jis nėra siuntinėjamas į kitas įstaigas, o visas paslaugas gauna CLINIC | DPC klinikoje, turinčioje visų odontologijos sričių specialistus.

Mintyse – plėtros planai

„Esame didžiausias odontologijos klinikų tinklas Lietuvoje, užaugę iki 12 klinikų mūsų šalies miestuose ir pasiūlę paslaugas mūsų tautiečiams, įsikūrusiems Londone“, – kalbėjo klinikos vadovė Irma Kvedarienė.

Pasak jos, klinikose dirba apie 150 specialistų, o pacientai gauna ne tik kokybiškas odontologijos paslaugas – jų patogumui siūlomos nuotolinės konsultacijos, išsamus gydymo plano sudarymas su kainomis ir gydymo etapais, išsimokėjimo be pabrangimo paslauga.

Klinika naudoja bendrą informacinę IT sistemą visoje Lietuvoje, todėl pacientas, pradėjęs gydymą vienoje klinikoje ir pakietęs gyvenamąją vietą ar atostogų metu gali pratęsti gydymą arba gauti skubią pagalbą kitame mieste.

CLINIC | DPC per pastaruosius metus padalinius atidarė Panevėžyje ir Kėdainiuose. Šiemet Mažeikiuose numatyta investuoti į naują didesnę kliniką, kuri pacientus priims jau vasaros pabaigoje.

Bendrovė nestabdo plėtros, todėl planavimas, pinigų srautų valdymas yra kasdienybė, kuri leidžia būti arčiau kiekvieno paciento.

Kokybiška paslauga turi kainą

Klinikos pacientams siūlo visas paslaugas nuo profesionalios profilaktinės priežiūros iki sudėtingiausių chirurginių operacijų.

„Dirbanti profesionalių odontologų ir dantų technikų komanda pacientams suteikia galimy-

bę pajusti didžiulį džiaugsmą, kartais net iki ašarų, kai jie, atvykę neturėdami beveik visų dantų, per vieną parą išvyksta su visiškai atkurta kramtymo funkcija ir estetinė išvaizda“, – tikino I. Kvedarienė.

Pasak jos, daugiausia dėmesio skiriama pacientui ir jam suteikiamų paslaugų kokybei.

„Vadovaujamės principu, kad neįmanoma suteikti paslaugos greitai, kokybiškai ir pigiai, – turime tai suprasti ir pasirinkti vieną iš trijų“, – įsitikinusi klinikos vadovė.

Paslaugų kainos dedamųjų yra daug – tai ir nuolat atnaujinamos technologijos, kokybiškos medžiagos, ir darbuotojų užmokestis su visais mokesčiais, jų kvalifikacijos kėlimas, mokymai, ugdymas.

„Esame skaidrus verslas, todėl nesąžiningas taupymas ar kainų koregavimas mums nepriimtini – kokybiška paslauga turi savo vertę ir ne viskas susiveda tik į kainą“, – įsitikinusi I. Kvedarienė.

Vadovė nebejoja, kad privačias klinikas dėl jų darbuotojų požiūrio į pacientą, pagarbos, darbo kokybės, operatyvumo renka si itin didelę dalis Lietuvos gyventojų.

Bendrovė nestabdo plėtros, todėl planavimas, pinigų srautų valdymas – kasdienybė, kuri leidžia būti arčiau paciento.

Odontologai apgailestauja, kad vis dar nėra galimybės pacientui ateiti į būtent jo pasirinktą gydymo įstaigą su savo turimu pinigų krepšeliu, skiriamu odontologijai.

Šiuo metu pinigai pervedami šeimos klinikai, kurioje pacientas yra užsiregistravęs, o ne tai

klinikai, į kurią jis kreipiasi dėl paslaugos suteikimo.

„Jeigu ateityje pinigai nebūtų pervedami toms klinikoms, kurios paslaugos realiai nesuteikė, o pasiektų tas klinikas, kurias pacientas renkasi, dalis paslaugų kainos pacientui būtų padengta ir priemokos būtų mažesnės“, – kalbėjo I. Kvedarienė.

Nors apie būtinybę keisti tvarką kalbama senokai, kol kas pokyčių nematyti.

Ėmėsi gražių iniciatyvų

„Bėgant metams formuojasi įstaigos istorija, tradicijos, kultūra. Mes negalime likti nuošalyje ir negirdėti, nematyti tų, kuriems reikia vienokios ar kitokios pagalbos, o kartais tiesiog padrašinimo, gero žodžio ar nuširdaus pokalbio“, – tikino I. Kvedarienė.

Klinika prisideda prie iniciatyvų pildydama vaikų svajones, remia projektą „Susitikime, mieli senjorai“, daug metų remia „Metų kaunietės“ rinkimus.

„Nuolat prisidedami prie kitų organizuojamų renginių įmonės dešimtmečio proga patys inicijuojame socialinį projektą „Kiekviena šypsena turi istoriją“, – pasakojo CLINIC | DPC vadovė.

Visas kolektyvas džiaugiasi ir džiaugiasi šia socialine akcija, kurios metu 1 proc. pacientų išleistos sumos skiriama žmonėms, kuriems būtina odontologo pagalba.

Prieš projekto pradžią gauta per 1000 laiškų iš visos Lietuvos. Iš jų atrinkti devyni jautrių ir gražių istorijų herojai, kurie yra susidūrę su dideliais gyvenimo iššūkiais, todėl klinikos odontologai džiaugiasi galėdami padovanoti jiems šypseną ir geresnę savijautą.

Klinikos darbuotojai taip pat neatlygintinai rengia edukacijas ir nuotolines paskaitas, moko dantų priežiūros jauniausius pacientus, pasakoja apie implantacijos galimybes senjorams.



„DOJUS Agro“ nuotr.

Šalies laukuose jau rieda apie 3600 „John Deere“ traktorių ir 750 kombainų.

Ateitis – robotai ir elektriniai traktoriai

Žemės ūkio technikos srityje tendencijas diktuojanti bendrovė „DOJUS agro“ per tris veiklos dešimtmečius nutiesė tvirtus saitus su klientais, į Lietuvą atvedė didžiausius technikos gamintojus ir pradėjo tiekti jų techniką.

Arūnas KARALIŪNAS
LR korespondentas



D. Tatarūnaitė-Zubenienė neabejoja, kad netrukus į laukus išvažiuos ir robotai.



Miškininkai greitai įvertino miško technikos gamintojo „Komatsu“ privalumus.

Įmonė jau daugiau kaip dešimtmetį intensyviai edukuoja rinką ir teikia išmanių sprendimų tiek žemės ūkiui, tiek miškų ir kitiems sektoriams.

Patikima technika, nepriekaištinga jos priežiūra ir sprendimai išmanesniai ir tikslesniai darbai tapo „DOJUS agro“ sėkmės receptu.

Didžiausia ir ilgametė įmonės patirtis yra žemės ūkio sektoriuje, daugiau nei 12 metų ji dirba ir miškų sektoriuje, o pastaraisiais metais vis sparčiau didina apskaitą ir komunaliniame sektoriuje.

2022-ųjų balandį bendrovė švęs 30 metų veiklos sukaktį, o jos vadovai neabejoja, kad laukia dar įdomesnis metas, kai laukus raižys kombainai be vairuotojų, o traktoriams nereikės dyzelino.

Tvirtos lyderystės veiksniai

„DOJUS agro“ pastangomis į Lietuvą įžengė labai stiprūs žemės ūkio technikos rinkos žaidėjai – „John Deere“, „Kuhn“, kurių istorija jau skaičiuojama šimtais metų. Vien „John Deere“ traktorių per trisdešimtmetį Lietuvoje parduota daugiau kaip 3600, o kombainų – apie 750. Tai rezultatas, kuriuo įmonė išties didžiuojasi, o kiti pardavėjai rinkoje turi į ką lygiuotis.

Pasak „DOJUS agro“ Lietuvos filialo direktorės Dianos Tatarūnaitės-Zubenienės, kitas svarbus dalykas, be technikos, yra tai, kad ūkininkai išmokę tiksliosios žemdirbystės technologijų ir žemės ūkyje intensyviai jas taiko. Tai iliustruoja ir tai, kad daugiau kaip pusė parduodamų

traktorių sujungti su internetu. Tokia jungtis atveria galimybę sekėti technikos darbą, dokumentuoti, numatyti galimus gedimus ir rinkti duomenis apie laukų derlingumą.

„Nuo pat veiklos pradžios ypač daug dėmesio skyrėme parduotos technikos priežiūrai ir ją išlaikome labai aukšto lygio“, – džiaugėsi D. Tatarūnaitė-Zubenienė.

Jos nuomone, kitaip ir negalėtų būti, nes aukščiausio lygio technikos pirkėjai tikisi ir nepriekaištingos pirkinio priežiūros, paremtos pasitikėjimu tarp kliento ir įmonės, kaip jo verslo partnerės.

Skirtingi sektoriai ir iššūkiai

„Nors „DOJUS agro“ geriausiai žinomas kaip žemės ūkio technikos gamintojų atstovas, įsitvirtinome miškų technikos sektoriuje ir tvirtai žengiamo į komunalinių paslaugų sritį“, – kalbėjo D. Tatarūnaitė-Zubenienė.

Miškų sektoriuje bendrovė „DOJUS agro“ dirba daugiau kaip 12 metų. Iš pradžių klientams buvo siūlomi specialiai miško darbams paruošti traktoriai „John Deere“, medienos smulkintuvai, o proveržis įvyko prieš porą metų, kai bendrovė tapo oficialia įmonės „Komatsu Forest“ atstove.

„Komatsu“ yra viena didžiausių miško mašinų gamintojų pasaulyje. Per porą metų „DOJUS agro“ pardavė beveik 40 „Komatsu“ mašinų, o šiemet pasiūlyta galimybė jas išsinuomoti. Dauguma parduotų medkirčių turi

„MaxiFleet“ sistemą, kuri užtikrina labai tikslią nupjautos medienos apskaitą, kaupia biržių duomenis ir pan.

Miškų sektoriuje tai labai svarbi veiklos dalis, mat dabar tai dažniausiai daroma rankiniu būdu, todėl susidaro galimybė atsirasti paklaidai arba klaidingai suvesti duomenis.

Vis tvirtčiau „DOJUS agro“ žengia ir komunaliniame sektoriuje, kuriam gali pasiūlyti miesto erdvių priežiūrai skirtus „John Deere“ traktoriukus, tinkamus žolei pjauti, o su specialiais priedais – šaligatviams šluoti, smėliui barstyti ir pan.

Vien „John Deere“ traktorių per trisdešimtmetį Lietuvoje parduota daugiau kaip 3600, o kombainų – apie 750.

„Dažnu atveju bendradarbiavimas su komunalinių paslaugų bendrovėmis prasideda nuo vejų traktoriuko žaliesiems miestų plotams tvarkyti, o vėliau klientai, įvertinę technikos našumą ir patikimumą, grįžta su didesnės technikos poreikiais.

Ne tik didžiuosiuose miestuose, bet ir Jonavoje, Prienuose, Ukmergėje, net Neringos savivaldybėje „John Deere“ technika prižiūri viešąsias erdves“, – teigė įmonės direktorė.

Neseniai „DOJUS agro“ laimėjo Kelių tarnybos skelbtą konkursą ir pristatė net 14 „John Deere“ 6-osios serijos traktorių, skirtų šalies kelių priežiūrai.

Klientai verčia tobulėti

„Visada stengiamės atidžiai stebėti rinką ir pasaulines tendencijas. Klientai dabar vertina ne tik technikos kainą, bet ir galimybes ja naudotis mažiausiomis sąnaudomis“, – vardijo „DOJUS agro“ Lietuvos filialo direktorė D. Tatarūnaitė-Zubenienė.

Dauguma klientų taip pat supranta, kad ūkiai turi stambėti, o ūkininkas tuo pat metu turi būti verslininkas ir labai detalai skaičiuoti – planuoti veiklą, numatyti pajamas ir išlaidas, suvokti ekonominę naudą.

„Visada verta renkantis techniką gerai apskaičiuoti visą jos kainą: kokia bus išliekamoji vertė, kaip dažnai reikia atlikti jos techninę priežiūrą, kokios yra degalų sąnaudos ir t.t.“, – kalbėjo D. Tatarūnaitė-Zubenienė.

„DOJUS agro“ atstovaujamas gamintojas „John Deere“ vienintelis iš žemės ūkio technikos gamintojų turi specialią degalų garantijos programą, kuria pasiūdojusiems ūkininkams kompensuojamos išlaidos degalams, jeigu sąnaudos viršija skelbiamą ribą. Tai tvirtas gamintojo, o kartu ir „DOJUS agro“ išsipareigojimas klientams.

Bet kuriame sektoriuje dirbančių žmonių atliekamam darbui daug įtakos daro prastovos, pati-

riamos dėl sugedusios technikos. Kad šių prastovų būtų išvengta, „DOJUS agro“ specialistai nuolat stebi prie interneto prijungtų mašinų darbą ir mato situaciją. Jeigu pastebimas gedimo pavojus ar kitokia problema, technikos naudotojas iškart apie tai perspėjamas dar prieš gedimui įvykstant. Tai vadinama proaktyviu servisu.

Žino, kas laukia ateityje

„Pasaulyje visos sritys robotizuojamos, žemės ūkis – ne išimtis“, – įsitikinusi D. Tatarūnaitė-Zubenienė.

Pasak jos, darbui žemės ūkyje skirti robotai jau sukurti, tačiau kol kas nėra tinkamų sąlygų jiems dirbti. Jau dabar galėtume išvysti laukuose be žmonių važinėjančius traktoriuos ar kombainus, teikia į jų valdymo sistemas suvesti daugiau duomenų.

„Elektrinio traktoriaus prototipą jau esame matę parodose ir nekyla abejonų, kad jis ateityje taps serijiniu gaminiu.

Inžinieriams liko išspręsti tik vieną rimtą problemą – kaip sutalpinti daugiau akumuliatorių, nes traktoriui reikia didelės jėgos“, – kalbėjo „DOJUS agro“ Lietuvos filialo vadovė.

Pasak jos, nors dauguma klientų nori žengti veiklos skaitmenizavimo link, šioje srityje dar reikia nemažo pasirengimo, todėl bendrovė talkina rengdama specialius mokymus ir seminarus, konsultuoja telefonu, siūlo sprendimus.

Pandemijos iššūkiai „Lietkabeliui“ nesukliudys siekti naujų aukštumų

Bendrovei „Lietkabelis“ vienas po kito užgrūvę du karantinai buvo didelis iššūkis, bet įmonė su juo susitvarkė. Nors apyvarta krito maždaug penktadaliu, panevėžiečiai ne tik išlaikė darbuotojus, turėtas rinkas ir klientus, bet netgi pradėjo du naujus investicinius projektus.

Gintaras ŠIUPARYS
LR korespondentas

Įmonės generalinis direktorius Sigitas Gailiūnas pripažino, kad padėtis pastaruosius metus buvo įtempta.

Visam pasauliui smogusi koronaviruso pandemija palietė ir instaliacinius laidus bei kabelius, laidų pynės gaminančią Panevėžio įmonę.

Tiesa, daug išteklių apsisaugoti nuo pavojingojo užkrato skyrę gamintojas jau dirba beveik įprastu pajėgumu, pradeda du naujus investicinius projektus.

Vienas iš jų – aplinkosauginis, leisiantis apie dešimtadalį elektros energijos pasigaminti patiems iš atsinaujinančių šaltinių.

– Kaip atsilaikėte prieš pandemiją? Dideli nuostoliai? – paklausė S. Gailiūno.

– Turėjome nemažų problemų, kaip ir visi kiti gamintojai. Dėl karantino nedirbo mažmeninės prekybos tinklai, todėl krito apyvarta, dalį žmonių teko išleisti į prastovas.

Mus gelbėjo eksportas, nes kai kurios valstybės taikė švelnesnius apribojimus.

Svarbiausia, kad iššūki atlaikėme, išsaugojome darbuotojus. Gamybos nebuvome sustabdę, bet jos apimtis buvo mažesnė.

– Ar pavyko išsaugoti sveiką kolektyvą?

– Neslėpsiu, kad metas buvo labai sunkus, bet vis tiek sugebėjome įsigyti apsaugos priemonių. Kolektyvas didelis, todėl grėsmė tapti židiniu buvo nemėgta. Vis dėlto bendromis pastangomis pavyko išvengti masinio susirgimo.

Nebuvo lengva, bet ėmėmės ir nestandartinių priemonių – įrengėme daugiau įėjimų, kad suvaldytume srautus.

Dalis darbuotojų buvo aprūpinti darbo priemonėmis, kad galėtų dirbti nuotoliniu būdu. Patys įmonėje organizavome testavimą, skiepijimą.

Dabar didžioji dalis darbuotojų jau turi imunitetą, bet mes nešvelniname priemonių. Nors Vyriausybė suteikia vis daugiau lengvatų, tebedirbame laikydamiesi griežtos kontrolės.

– Statybų sektorius sparčiai atsigauja. Gal ir jūs pajutote tą pakilimą?

– Be abejo. Pernai apyvarta buvo kritusi 20 proc., bet šiais metais padėtis keičiasi.

Jaučiame, kad pajudėjo ir individualių namų, ir daugiabu-

čių, ir viešųjų pastatų statybos sektoriai ne tik pas mus, bet ir kitose šalyse.

Pagyvėjimas yra ir Lietuvoje, ir Didžiojoje Britanijoje, atsigauja automobilių pramonė, planuojama pasiekti ar net viršyti prieš pandemiją buvusią apyvartą.

Stabtelėjimas per karantiną įtakos turėjo visiems. Visame pasaulyje dabar stinga žaliavų, jau nekalbu apie smarkiai išaugusią jų kainą. Viskas staiga pa-brango, ne visi rinkos dalyviai gali įvykdyti išsipareigojimus.

Tiesa, dalies tiekėjų problemoms nesukėlė didelių sunkumų, nes esame apsiraudę, – patikimų partnerių turime daugiau.

Nepaisant visų gerų ženklų, džiaugtis neskubame, nes situacija netolimoje ateityje dėl pandemijos dar nėra aiški.

Vilties suteikė prasidėjusi vakcinacija, todėl tikime, kad blogiausia – praėityje.

– Šiomet planuojate investicijų?

– Investicijos bus dvi – įdiegsime naują pakavimo liniją ir paleisime saulės elektrinę. Abiem projektams įgyvendinti gavome ES struktūrinių fondų paramą, tai gerokai palengvino apsisprendimą.

Pradėti naudoti saulės energiją gamyboje planuojame jau šią vasarą, nes visi formalumai baigti, netrukus ant įmonės pastatų stogų bus pradėdama įrengti jėgainė. Po poros mėnesių, manau, 500 kilovatų galios elektrinė jau gamins elektrą.

Šio projekto vertė siekia 0,5 milijono eurų, bet pusę sąnaudų padengs parama.

Kitas projektas – pakavimo linija, kurią paleisti planuojame šį rudenį. 0,6 milijono kainuojanti įranga pagerins našumą, padidins mūsų konkurencingumą rinkose.

Šiai investicijai gauta parama sudaro trečdali visų išlaidų.

– Saulės parko projektas turėtų pagerinti produkcijos patrauklumą tarp užsienio partnerių. Tiesa, kad žaliaja energija pagaminta produkcija vertinama labiau?

– Ekologiškumas ir tvari gamyba jau vertinama ne tik užsienyje. Ši idėja prigyja ir Lietuvoje, daug įmonių investuoja į energiją taupančius ir aplinką saugančius projektus.

Ši investicija mums leis 10 proc. suvartojamos elektros energijos pakeisti žaliaja energija. Apskaičiavome, kad apčiuopiamą naudą pradėsime jausti po šešerių metų – per tiek laiko atsipirks saulės elektrinė.

Bet yra ir kita pusė – prisidėsime prie taršos mažinimo. Tai irgi puiki žinia.

– Kaip pavyksta išlaikyti kokybės kartelę? Juk konkurencija šioje rinkoje labai nuoži.

– Konkurentų išties turime daug, bet esame sertifikuavę kokybės vadybos, darbo efektyvumo sistemas, turime aplinkosauginį sertifikatą, daug investavome į naujausias technologijas, todėl atsilaikome.

Turime teisę savo pagamintus



Bendrovė „Lietkabelis“ į užsienį išveža 60 proc. savo gaminių, o tarp partnerių yra ir didžiausi automobilių gamintojai.



Pasak generalinio direktoriaus S. Gailiūno, pastebimai atsigauja rinkos ir Lietuvoje, ir užsienyje, tad šiais metais planuojama net viršyti prieš pandemiją buvusią apyvartą.

laidus žymėti BASEC ženklu, o automobiliai laidai ir kabeliai yra sertifikuoti pagal „Volvo“ ir kitų didžiųjų automobilių gamintojų įdiegtų standartų reikalavimus.

Per metus sulaukiame šešių išorinių sertifikavimo įstaigų auditų. Pagal susitarimą į mūsų gamyklą, sandėli gali ateiti BASEC auditorius bet kuriuo paros metu ir paimiti produkcijos pavyzdžius. Tai šį bei tą pasako.

Tokia pat tvarka ir dirbant su didžiausiais pasaulio automobilių gamintojais, kurių įvardyti neleidžia konfidencialumo susitarimas. Bet dirbame su jais 27 metus, esame įgiję patikimo tiekėjo statusą.

– Iš eksporto rinkų „Lietkabelio“ įmonei svarbiausia tebėra Didžioji Britanija?

– Tai buvo pirmoji užsienio valstybė, į kurią pavyko prasiibrauti, kai subyrėjo Sovietų Sąjunga ir mes netekome rinkų. Čia produkciją vežame nuo 1992 metų.

Didžiojoje Britanijoje dirbti nėra lengva, nes britai ne tik kelia aukštą kokybės kartelę, bet ir labai saugo, gina savo rinką.

Joje būti nėra pigu – per metus už licenciją, testavimus, auditus tenka sumokėti apie 100 tūkstančių eurų, bet ši valstybė išlieka didžiausia mūsų užsienio rinka.

Apskritai didžiąją dalį produkcijos išvežame į užsienį – tiekiamė į dvylika Europos valstybių. Vietos rinkoje lieka apie 40 proc. mūsų gaminių.

– Vietos gamintojai dažnai pasiguodžia, kad Lietuvoje valstybinės institucijos jų negina, leidžia įvežti abejotinos kokybės produkciją. Kokia situacija Lietuvoje jūsų akimis?

– Lietuvos rinką pavadindčiau labai liberalia, esame viena uoliausiai visas direktyvas vykdančių valstybių, nors dėl to ir nukentčia vietos gamintojai.

Pavyzdžiui, vokiečiai ar skandinavai saviškius gina ir palaiiko kur kas labiau. Ten per daug metų yra susiformavęs kultūrinis įprotis – visose srityse pirmumas savam.

O mes esame labai liberalūs, nors manau, kad turėtume susigražinti gerą šūki „Pirk prekę lietuvišką“.

Ir Vyriausybės prioritetas turėtų būti savas gamintojas, sava produkcija.

– Kalbama, kad „Lietkabelio“ produkcija yra savotiškas kokybės matas – į sau, o ne parduoti statomus namus lietuviai montuoja tik panevėžietiškus laidus ir kabelius. Esate tai girdėję?

– Turime savo parduotuvę, partnerių tinklą, tad tokių kalbų tikrai esame girdėję.

Neslėpsiu, kad jos – malonus įvertinimas.

– Ar sumažėjus apyvartai nenusisuksite nuo „Lietkabelio“ krepšinio klubo, kurio pagrindinis rėmėjas esate?

– Laikotarpis kupinas iššūkių, bet suvaldėme finansinius srautus, neįklimpome į nuostolius.

Vizitinė kortelė

- „Lietkabelio“ įmonė įkurta 1958 metais, o po metų pradėjo gaminti emaliuotus laidus elektronikos ir elektrotechnikos gamykloms.
- 1992 m. įmonė pradėjo gaminti Didžiosios Britanijos standartą atitinkančius laidus ir „Volvo“ standarto reikalavimus atitinkančius laidus automobilių ir traktorių instaliacijai.
- Po privatizacijos įmonė 1997 m. viena pirmųjų visoje Lietuvoje įsidiegė kokybės standartą ISO 9001.
- Tais pačiais metais Panevėžyje pradėtos surinkinėti automobilių kabelių pynės „Volvo“ autobusams ir sunkvežimiams.
- 2003 m. suteikta BASEC licencija, patvirtinanti, kad „Lietkabelio“ gaminiai atitinka Didžiosios Britanijos ir Airijos standartus.
- 2007 ir 2010 m. bendrovei įteiktas Lietuvos eksporto prizas.
- Nuo 2009 m. „Lietkabelis“ aktyviai dalyvauja ES struktūrinių fondų programose, diegia naujas technologijas.
- Dabar bendrovėje dirba 182 žmonės.

Turime naujos, ekonomiškos įrangos, kuri leidžia efektyvinti gamybą.

Patys suprantate, kad iš krepšinio neuždirbame nė cento, priešingai – klubui skiriame nemažą paramą. Bet tai vertiname kaip socialinį projektą – mūsų miesto žmonės gali turiningai leisti laisvalaikį, džiaugtis pergalėmis.

Septinti metai esame pagrindinis klubo rėmėjas, sugražinome į areną sirgalius, prisidedame prie miesto vardo garsinimo. Anksčiau Panevėžio komanda būdavo turnyro lentelės pabaigoje, o dabar kaunasi dėl medalių LKL, garsina vardą Europos turnyruose.

Tikras komandos idėjų generatorius yra „Lietkabelio“ valdybos pirmininkas ir krepšinio klubo prezidentas Alvydas Bieliauskas. Jis yra vilnietis, bet didele dalį savo laiko ir finansų skiria Panevėžio klubui. Ir tai yra nuostabus požiūris. Būtų gerai, kad taip mąstančių verslo žmonių ir politikų būtų kuo daugiau.

Investicijų bus – svarbu jas gerai įdarbinti

„Obelyną jau turime, tačiau su tokiomis investicijomis, kokios į Lietuvą ateis artimiausiu metu, ateityje galėtume auginti verslo persikus“, – tuo įsitikinęs verslo konsultantas, Lietuvos pramoninkų konfederacijos narys Antanas Zabulis.

Vakaris DEKSNYS
LR korespondentas

A.Zabulis prieš kelis dešimtmečius buvo vienas tų verslininkų, kurie padėjo Lietuvoje įsikurti Norvegijos kompanijai „Statoil“. Vėliau jis ilgai vadovavo telekomunikacijų bendrovei „Omnitel“ (dabar „Telia Lietuva“).

Vienu profesionaliausių aukšto lygio vadovų Lietuvoje vadinamas specialistas ir dabar turi apšiai veiklos. Jis yra Tarptautinės prekybos naftos produktais įmonių asociacijos vadovas, dalyvauja „Baltic Management Institute“ (BMI) valdybos veikloje, yra Lietuvos pramoninkų konfederacijos (LPK) Verslo aplinkos gerinimo bei Inovacijų, mokslinių tyrimų ir technologijų komitetų narys. A.Zabulis įsitikinęs, kad Lietuvos verslo ateitis gali būti labai šviesi. Tam svarbiausia – kad valstybės ir verslo veiksmai būtų derinami išvien.

– Savo karjerą pradėjote vos pasibaigus sovietmečiui. Ar tuomet verslo ir valstybės santykiai buvo kitokie nei dabar?
– „Lietuvos rytas“ paklausė A.Zabulio.

– Tuomet buvo svarbu įrodyti naudą ir vertę ne vien investuotojams, bet ir valdininkams. Trūko įstatymų, įvairių poįstatyminių aktų, todėl reikėdavo eiti penkis ar dešimt kartų po įvairius kabinetus, kad įrodytum, kas būtų geriausia ir verslui, ir valstybei.

Tačiau teko dirbti labai įdomiu – virsmo laikotarpiu. Buvo daug dinamikos, greičio, verslo statymo. Todėl kiekvienoje įmonėje praleisdavau ne 2–3 metus, o kur kas ilgiau. Tai nebuvo toks verslas, kur atėjai, nesuirinkai pinigų iš klientų ir gali eiti toliau. Priešingai, tai buvo paties verslo kūrimas. Juk mokėmės ir mes, ir tie, kurie investavo.

– Kalbant apie mokymąsi ar švietimą, panašu, kad su šia sritimi kone visuomet buvotė ir tebesate susijęs?

– Pats baigiau Fizikos fakultetą Vilniaus universitete. Vėliau – Verslo mokyklą Lietuvoje. Toliau einu tarptautinės konsultacijų kompanijos „Bossard“, dabar veikiančios „Cappemini“ pavadinimu, universitete Paryžiuje. Be mokymų neišsiversdavome nė viena ketvirtį – važiuodavai ir mokydavai, praktikuodavai.

Taip jau nutiko, kad švietimo sektoriuje sukuosi jau daug metų. Teko dirbti ir ISM universiteto, ir Kauno technologijos universiteto stebėtojų tarybose, dabar BMI valdyboje.

Aukštosioms mokykloms ne vienus metus ieškojo būdų, kaip save parduoti. Tas procesas nebuvo toks paprastas, kad tiesiog prisirinktum studentų ir gyventum. Toli gražu – teko išgryninti misiją, viziją, naudą, kurią teikia ši mokykla.

Tai truko ne vienus metus. Tačiau dabar nelabai norėčiau su tikti su nuomone, kad aukštasis mokslas pas mus apleistas. Iš tiesų kas dirba, tas daug pasiekia. Pavyzdžiui, BMI „Executive MBA“

programa yra šešiolikta pasaulyje pagal reitingą. Nemanau, kad aplink mus yra valstybių, kurios tai turėtų.

Todėl nieko stebėtina, kad ne Briuselio verslo mokykla atidarė padalinį Vilniuje, bet BMI – Briuselyje. Studentas moka pinigus, junta, ko jam reikia, todėl jam lengva pasakyti „ne“. Mokyklos tikslas – kad tokio „ne“ jie neišgirstų. Gal todėl net ir per pandemiją buvo pilna studentų grupė.

– Anksčiau buvo įprasta, kad užsienio investuotojai atsiveža ir vadovų komandą. Dabar dažniausiai samdomi aukštos kvalifikacijos vadovų specialistai iš Lietuvos. Kiek prie to prisidėjo privačios verslo mokyklos?

– Tiesiogiai ir labai daug. Juk valstybiniuose universitetuose studijos yra daugiau akademinės, ne taikomios. O ISM ar BMI – priešingai. Čia studentai, nors tarp jų būna ir stambių įmonių vadovų, tobulina savo įgūdžius, kad galėtų geriau juos pritaikyti darbe.

Dabar, mano nuomone, atsivežti vadovą iš užsienio jau yra prabanga, nes Lietuvoje jų turime tikrai nemažai. Lietuvoje daug darbuotojų yra padarę stulbinančią karjerą įvairiose užsienio šalyse, daug lietuviškų įmonių dirba globaliai.

Ten dirba labai stiprūs lyderiai. Žinoma, yra labai specifinių kvalifikacijų, kurių turinčius žmones galbūt reikėtų samdyti ne Lietuvoje.

– Stovėjote prie „Statoil“ verslo ištakų mūsų šalyje, o dabar dirbate su prekybos naftos produktais įmonėmis. Čia tokia tendencija ar tik sutapimas?

– Į asociaciją, manau, pakvietė dėl administracinių ir vadybinių įgūdžių. Tai specifinis verslas, dirbantis ir nulinėje pridėtinės vertės mokesčio zonoje. Todėl daugelis į jį žvelgia kreivai, nors prekyba naftos produktais yra naudinga Lietuvai.

Asociacijos įmonės yra investavusios milijonus į infrastruktūrą ir mažiausia, kas šias bendroves domina, yra rizikuoti verslu darant vienokius ar kitokius pažeidimus.

Juk mes turime vienintelį gamintoją, o įvežtiniai degalai gali būti pigesni. Dalis jų parduodama Lietuvoje, dalis keliauja į Lenkiją, Vokietiją ar kitur. Tokia prekyba padeda užtikrinti konkurencingą kainas.

Tenka daug bendrauti su Finansų ministerija, su Valstybine mokesčių inspekcija aprašant sąžiningo verslo principus. Taip pat ir su „Lietuvos geležinkeliais“ dėl naftos produktų gabenimo per Lietuvą tarifų. Reikėjo nemažai lankesnių gabenimo kainų, bet iki tikrai konkurencingų sąlygų, palyginti su didžiuoju rinkos žaidėju, mūsų vertinimu, dar toli.

Yra darbo ir dėl COVID-19 pandemijos bei nukentėjusioms įmonėms skiriamos paramos. Vienas iš mūsų asociacijos narių yra investavęs didžiules sumas į inf-



„Viską iki šiol vežė tradicinis lietuviškas verslas – maisto sektorius, medienos, inžinerijos pramonė ir kitos sritys.“

A.Zabulis

rastruktūrą, turi naftos produktų sandėlius. Kadangi jis yra paslaugos teikėjas, jam taikoma prievolė surinkti iš klientų, kurie ten saugo savo produktus, akcizo mokesčių ir sumokėti valstybei.

Tas akcizo sandėlis po pandemijos gniaužtais nepateko, jo apyvarta nekrito tiek, kad galėtų pretenduoti į valstybės paramą. Tačiau jo klientai jau laikomi nukentėjusiais. Jiems prievolės mokėti akcizą sandėliui kaip ir neliko, užtat pastarasis vis tiek turi susimokėti valstybei už saugomus produktus. Tai – didžiulės išaldytos pinigų sumos, paliktos ant paslaugos teikėjo pečių.

– Dirbdamas Lietuvos pramoninkų konfederacijoje tikrai žinote, kurios sritys šalies verslui dabar opiausios.

– Dabar viena problemų yra prieiga prie finansavimo. Bankų Lietuvoje nedaug, jie vangokai skolina verslui. Aišku, yra alternatyvių finansavimo šaltinių – obligacijos ir panašiai, tačiau bankų paskolos vis tiek išlieka svarbiausios.

Per naktį nieko nepakeisi, tačiau valstybei siunčiame signalus, kad padėtis nėra gera, o tai gali neigiamai atsiliiepti ateityje. Paradoksalu, kad gerai dirbančioms įmonėms paskolų sąlygos griežtinamos tokiu metu, kai pinigais – milijardais ir trilijonais – užtvindytas visas Žemės rutulys.

LPK ar kitų panašių institucijų santykis su valdžia yra labai svarbus. Pernai mes pateikėme didžiulį pluoštą pasiūlymų, kaip gerinti verslo aplinką. Siurkščiai tariant, atsizvelgta maždaug į penktadalį. Tuomet tiesiog kyla klausimas, ar pakankamai gerai vienas kito klausomės ir girdime vienas kitą. Kita vertus, valstybė neturėtų kištis ten, kur gali susitvarkyti verslas.

Aišku, yra ir gerųjų pavyzdžių, pavyzdžiui, kaip nutiko Singapūre. Ten valstybė atėidavo į imones kaip pasyvi investuotoja. Tarkime, ji, turėdama didžiulius finansinius išteklius, tampa įmonės dalininke. Tačiau iš karto numatomos sąlygos, kaip valstybinis kapitalas pasitrauks, kai tik kompanija sutvirtės.

Taip Singapūras užtikrino kur kas spartesnę augimą tų sektorių, kurie buvo laikomi prioritetiniais. Dabar šios šalies valstybinis fondas kartu su verslo įmonėmis jau investuoja kitose šalyse.

– Jeigu valdžia atsizvelgė į maždaug 20 procentų verslo pasiūlymų – tai daug ar mažai?



Siekiai, kad gyvybės mokslų sritis kurtų 5 proc. BVP, yra visiškai realūs.

– Negali sakyti, kad mažai. Tačiau yra kita problema: daugelis klausimų aukščiausiu lygiu būna suprasti, problemos tarsi ir aiškios, politinė valia yra, tačiau kai imamasi sprendimų, jų įgyvendinimas pradeda strigti.

Mano nuomone, pernelyg daug esame prikūrę vidaus instrukcijų, poįstatyminių aktų ir kitokių saugiklių. Jei valstybė siekia proveržio, reikia atsilaisvinti nuo didelės jų dalies. Nes būna taip, kad vieną reglamentą keičia kitas, tą – trečias, o po to užsireglamentuojame tiek, kad nebegalime pajudėti iš vietos.

Kita sritis, kurioje reguliavimas yra akivaizdžiai perteklinis, yra viešieji pirkimai. Jau seniai keliame klausimą, kad jų metu pusė vertinimo turėtų priklausyti nuo pasiūlymo vertės ir tik likusi dalis – nuo kainos.

Deja, nuo pastarosios mes niekaip nepabėgame, todėl turime krūvas problemų – apgriuvę pastatai, nepastatyti objektai, subyrėję keliai, ilgai trunkančios procedūros įgyvendinant vieną ar kitą projektą.

Galime pasivaikščioti bet kur – Vilniuje ar Palangoje ir pamatysime, kad nesutvarkyti yra tie pastatai, kurie priklauso valstybei. Tiesiog nuolat atsiranda visokiausių kliūčių, neleidžiančių atlikti darbų, kuriuos privatus verslas padarytų čia ir dabar. Turėtų rasti politinė valia ir tvirtas nusistatymas – gana, laikas susitvarkyti.

Per daugybę metų valdininkų gretose susiformavo nuostata dirbti taip, kad, gink Dieve, nepadarytum jokių klaidų. Geriau net nedaryti nieko, nes, žiūrėk, busi nubaustas.

Tačiau neklystančių nebūna. Jei versle būtų tik baudžiama už klaidas, o ne iš jų mokomasi, toks verslas kažin ar pajudėtų iš vietos. Svarbu tik tų klaidų nekartoti.

– Kaip įvertintumėte, kurios verslo sritys Lietuvoje yra pagrindinės ir kurioms reikia teikti daugiau pirmenybės?

– Viską iki šiol vežė tradicinis lietuviškas verslas – maisto sektorius, medienos, inžinerijos pramonė ir kitos sritys. Jau daug metų kartojama, kad štai netrukus eksportas ims trauktis, kad išnaudojome visas gamybos priemones. Nieko panašaus – tas eksportas kaip augo, taip auga ir toliau.

Turime kone nulinę eksporto ir importo pusiausvyrą, tokių dalykų Lietuva dar nėra mačiusi. Todėl akivaizdu, jog verslas tvarkosi puikiai, o iš valdžios pusės svarbiausia, kad ji netrukdytų.

Aišku, yra toks verslas, kurį dar reikia auginti. Pavyzdys – finansinės technologijos („fintech“).

Labai geras pavyzdys yra Lietuvos banko sukurta vadinamoji smėlio dėžė tokioms kompanijoms. Tu ateini tarsi ir pažaisti, tačiau iš tų žaidimų randasi labai rimti dalykai, kurie ateityje gali tapti didesniais ar mažesniais verslais.

Kita svarbi sritis yra gyvybės mokslai ir biotechnologijos. Šią industriją numatyta pakelti iki tokio lygio, kad ji siektų 5 procentus bendrojo vidaus produkto.

Verslo asocijuotų struktūrų ir mokslo įstaigų pastangomis sudarytas planas, kaip ir ką reikėtų daryti norint pasiekti tokių tikslų. Ir tai, manau, yra tikrai realu.

Tai yra ateities verslas, kuriam plėtoti reikia rasti teisingus taikomojo mokslo ir verslo kofinansavimo modelius. Taip pat investuoti ne tik į „kietąją“, bet ir į „minkšąją“ infrastruktūrą.

Iš esmės šis sektorius jau dabar užima labai svarbią vietą mūsų ekonomikoje. Pažiūrėkime kad ir į „Thermo Fisher“: jei neskaičiuosime akcijų, kurie yra kaip valstybės rinkliava, tai yra viena daugiausia mokesčių sumokančių įmonių.

– Netrukus Lietuvą pasieks daugiau nei 2 mlrd. eurų paketas iš ES Atsigavimo fondo. Kaip manote, kiek šie pinigai gali prisidėti prie verslo ir ekonomikos augimo?

– Buvo vilčių, kad didelė dalis iš ES atsigavimo fondo paramos bus skirta verslo projektams, pavyzdžiui, gyvybės mokslams.

Valstybė nusprendė daugiau investuoti į infrastruktūrą – duomenų atvėrimą ir panašiai.

Tai yra gerai, šią sritį reikia sutvarkyti, tačiau dabar svarbus pats įgyvendinimo procesas, aiškumas, kiek šios investicijos turėtų suteikti konkrečios vertės tos naujosios infrastruktūros vartotojams. Verslui teks kalbėtis dėl kitų į šalį ateinančių lėšų, tačiau šiuo atveju labai svarbu, kad į jas galėtų pretenduoti ir Vilniuje dirbančios įmonės.

Darbai turi vykti taip, kad galutinis rezultatas duotų naudos tiek gyventojams, tiek verslui. Tam reikia kalbėtis, išsiaiškinti, ko ir kokia apimtimi verslui reikia. Nesinorėtų, kad ta skaitmenizavimo architektūra būtų kuriama ir įgyvendinama vien ministerijų ar kitokių įstaigų koridoriuose, nes jau turime nenusisėkusius pavyzdžius.

Apskritai sudėjus visus finansavimo pinigus investicijos gali būti kosminės. Tinkamai panaudojus tas lėšas po dešimties ar penkiolikos metų Lietuvoje būtų galima išauginti nebe verslo obelyną, bet jau visą persikų sodą, stiprinantį šalies konkurencingumą ir dosniai pildantį biudžetą.

**NELEISK ŠIUKŠLĒMS
TAPTI LIETUVOS PAVELDU.
RŪŠIUOK.**

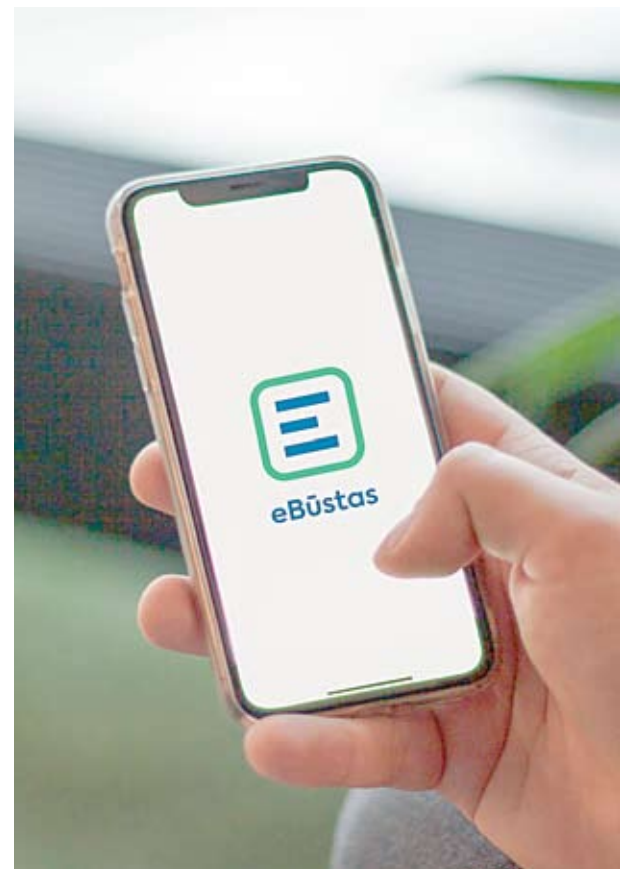
ŠIUKŠLIAKALNIS



ZaliasisTaskas.lt



**ŽALIASIS
TAŠKAS**



Kiekviena nuotoliniu būdu gauta užklausa užregistruojama ir nepasimeta, o jei rezultatas netenkina, galima patikrinti visus žingsnius ir pagerinti procesus. O gyventojams itin patogi programa „eBŪSTAS“.

Daugiabučių priežiūros evoliuciją šalyje lėmė inovatyvūs skaitmeniniai sprendimai

Skaitmenizacijos teikiamos galimybės jau negrįžtamai pakeitė daugumos mūsų kasdienybę ir suteikė daugiau patogumo. Ne išimtis – ir daugiabučių namų priežiūros paslaugos.

Dar prieš porą dešimtmečių šiame sektoriuje vyravę veiklos standartai ir principai šiandien jau atrodo neįsivaizduojami.

Kaip keitėsi namų priežiūros sektorius per pastaruosius kelis dešimtmečius ir kas labiausiai prisidėjo prie pokyčių?

Kaip įsitikinęs daugiabučių aptarnavimo lyderės Lietuvoje, bendrovės „Mano būstas“ direktorius Mindaugas Genys, tik nuolatinis evoliucionavimas ir noras klientams pasiūlyti geriausias paslaugas leido ne tik tai pagerinti jų patirtį, bet ir iš esmės perrašyti daugiabučių namų priežiūros taisykles, kokybės kartelę pakeliant į dar aukštesnį lygmenį.

Siūlo tai, kas geriausia

Jau 22 metus skaičiuojančio „Mano būsto“ veiklos pradžia faktiškai nesiskyrė nuo konkurentų, kaip teigė bendrovės vadovas M.Genys.

Tuomet dar nedidelė kompanija perėmė menkų technologijų apribotas praktikas, tačiau iškart suprato, jog jas būtina keisti norint klientus aptarnauti efektyviai ir kokybiškai.

„Bendravimas su klientu anuomet vykdavo pagal labai aiškų planą. Jis turėdavo skambinti operatoriui, kuri surasdavo greičiausiai į šikvietimą galintį reaguoti specialistą.

Pastarasis atvykdavo į objektą, tik tuomet įvertindavo situaciją ir kaip įmanoma geriau išsprendavo problemą.

Dėl tokios sistemos dažniausiai į mus buvo kreipiamasi tik kam nors sugedus ar įvykus avarijai“, – apie daugiabučių veiklos

specifiką 1999-aisiais pasakojo pašnekovas.

Anot jo, didžiausia tokios sistemos yda buvo informacijos trūkumas. Kadangi ji buvo kaupiama pas namą administruojantį bendrųjų kompetencijų specialistą, „Mano būsto“ darbuotojai neturėdavo galimybių geriau įvertinti situacijos rimtumo ir namo būklės. Tad įvykus avarijoms skirtingos būklės namuose į jas reaguota gana vienodai.

„Gavęs iškvietaimą dėl, pavyzdžiui, laiptinėje bėgančio vandens specialistas nutuokdavo, kaip šią problemą išspręsti.

Vis dėlto nebuvo įmanoma sužinoti, ar tokia problema įvyko pirmą kartą, kokie kiti name įvykdyti darbai galėjo sukelti šią avariją.

Todėl vos atsiradus galimybei informaciją apie kiekviename daugiabutyje atliktus darbus kaupti elektroniniu būdu ją iškart pasinaudojome. Taip atsirado vadinamoji namo „ligos istorija“.

Dabar ji padeda ne tik rasti tinkamiausius sprendimus ir prevenciškai apsaugoti nuo gedimų, bet ir į objektą nukreipti geriausiai problema galinčius išspręsti specialistus“, – kalbėjo „Mano būsto“ vadovas.

Registruoja visas užklausas

Kaip pasakojo M.Genys, pagerinti klientų aptarnavimą ir daugiabučių priežiūrą padėjo ir specialistų komandos išplėtimas.

Kartu su technologine pažanga ateityje rūpinimasis klientu ir galimybės jam gauti kuo geresnes paslaugas turėtų tik gerėti.

Dabar kiekviename „Mano būsto“ administruojamame name kylančiais jo priežiūros klausimais tiesiogiai rūpinasi didžiulė savo sričių specialistų komanda – inžinieriai, nuotoliniai klientų



„Visos inovacijos nuolat atsispindi mūsų veikloje – visada kūrėme istoriją pasitelkdami naujausius ir klientui geriausius sprendimus“, – kalbėjo M.Genys.

konsultantai, vykdytojai, e.pardavėjai, buhalteriai, avarinės tarnybos darbuotojai ir kiti.

Įvykus šioms permainoms atsisakyta namus administruojančių bendrųjų kompetencijų specialistų. Būtent per šiuos tarp daugiabučio gyventojų ir administratoriaus egzistavusius tarpininkus buvo sprendžiama daugelis su namo priežiūra susijusių klausimų.

„Tokia ilgalaikė kai kurių konkurentų ir dabar naudojama praktika mums pasirodė ydinga. Dėl jos anksčiau buvo sunku greitai gauti dalį svarbios informacijos, pas šiuos tarpininkus nuguldavo ir buvo pamirštama nemažai gyventojų pasiūlymų.

Dabar kiekviena nuotoliniu būdu gauta užklausa užregistruojama ir niekada nepasimeta, o jei rezultatas netenkina, galima patikrinti visus žingsnius ir pagerinti procesus“, – apie skaitmenizacijos suteiktą postūmį link geresnio klientų aptarnavimo kalbėjo M.Genys.

Dėl technologinių pokyčių nemažai išlošė ir patys daugiabu-

čių gyventojai. Jie dabar gali operatyviai sužinoti jiems rūpimą informaciją ir prisidėti prie kokybiškesnio gyvenimo savo name vos kelių mygtukų spustelėjimu.

Jau ketverius metus veikiančioje platformoje „eBŪSTAS“ ir mobiliojoje programėlėje gyventojai gali stebėti savo namo „ligos istoriją“, registruoti gedimus, dalyvauti apklausoje ir balsavi- muose, apmokėti sąskaitas.

Šioje platformoje taip pat galima matyti, kiek lėšų yra didelių momentinių išlaidų padedančiame išvengti kaupiamajame fonde būtinoms remonto darbams, kam anksčiau jos buvo panaudotos.

Visas šias naudas įvertina vis daugiau klientų – platformos naudotojų skaičius per pandemiją padidėjo kone dvigubai. Skaitmenizacijos įrankiai padėjo išspręsti ir skaidraus lėšų naudojimo problemą.

Didžiausia nauda – gyventojams

Visi šie pokyčiai, anot M.Genio, padėjo iš pagrindų pakeisti

įmonės kryptį – „Mano būstas“ iš vien tik pastatų prižiūrėtojo tapo į klientą orientuota kompanija. Dabar prie geresnio jų poreikių įgyvendinimo prisideda ir proaktyvūs įmonės veiksmai dalijantis patarimais dėl namo priežiūros.

„Galima sakyti, kad anksčiau užsiėmėme „gaisrų gesinimu“, kai tekdavo reaguoti kone vien į avarines situacijas.

Dėl tinkamų žingsnių klientų aptarnavimo srityje ir skaitmeninių sprendimų mes pirmieji rinkoje sugebėjome kur kas geriau įsiklausyti į visus išskylančius klausimus.

Galiausiai atsirado galimybė ir patiems siūlyti, kaip pagerinti gyvenimo kokybę mūsų administruojamuose daugiabučiuose. Dėl to išlošia gyventojai, kurių turto vertė dėl kokybiškų paslaugų tik auga“, – pasakojo pašnekovas.

Be to, madas rinkoje diktuojančioje įmonėje per pastaruosius du dešimtmečius įvyko didžiulį, daugiabučių gyventojams patogių pokyčių – nebereikia ieškoti administratoriaus, pakanka mobiliuoju telefonu nufotografuoti gedimą ir apie tai elektroniniu būdu informuoti „Mano būstą“.

Kartu su technologine pažanga ateityje rūpinimasis klientu ir galimybės jam gauti kuo geresnes paslaugas turėtų tik gerėti.

„Viskas jau dabar yra kur kas greičiau ir patogiau, nei buvo anksčiau, o klientas tapo situacijos šeimininku.

Ateityje taip pat bus vis labiau stengiamasi skaitmenizuoti paslaugas, kad gyventojams būtų paprasta viską rasti vienoje vietoje. Pagerės ir specialistų darbų kokybė – juk dar visai neseniai jie neturėjo kasdienėje veikloje itin gelbėjančių vaizdo zondu, dronų ir kitų kompiuterinių prietaisų. Visos šios inovacijos nuolat atsispindi mūsų veikloje – visada kūrėme istoriją pasitelkdami naujausius ir klientui geriausius sprendimus“, – kalbėjo M.Genys.

Per pandemiją atsivėrė galimybės verslui

Didmenininkų COVID-19 neišmušė iš vėžių. Atvirkščiai, praėjusiais metais viena rinkos lyderių įmonė „Daisena“ sustiprino garsius savo prekių ženklus, kūrė naujas receptūras ir atnaujino technologijas.

Audrė SRĖBALIENĖ
LR korespondentė

Pandemija ir ją lydintys karantino suvaržymai pakeitė žmonių maitinimosi įpročius.

Didieji maisto prekių tiekėjai jau pernai pavasarį netruko pajusti, kaip pasikeitė tam tikrų maisto gaminių pardavimo tendencijos.

Prekių krepšelyje – pokyčiai

Pandemija iš vienu įmonių atėmė darbą, kitoms, atvirkščiai, jo pridėjo. Maisto tiekimo ir prekybos sistemoje dirbantiems žmonėms per pirmąjį karantiną teko milžiniškas darbo krūvis.

Pirkėjai kaupė maisto atsargas, o tiekėjams teko užduotis jomis kuo skubiau aprūpinti pardavėjus. Vėliau, įtampai atslūgus, dėmesį jiems teko sutelkti į pradėtus, bet COVID-19 laikinai pristabdytus darbus.

Apie tai, kokius iššūkius per pastaruosius pusantrų metų įveikė „Daisena“ ir jos akcininkai, pasakoja vienos iš keturių didžiausių Lietuvos didmeninės prekybos įmonių vadovas Andrius Linauskas ir Rinkodaros skyriaus vadovas Kirilas Kokotkinas.

– Pirmosiomis karantino savaitėmis žmonės šlavė parduotuves, versdami į krepšius ir būtinuosius, ir ilgai galiojančius maisto produktus. Kaip jums pavyko garantuoti nesutrikdytą prekių tiekimą? – paklausa A.Linausko.

– Užklupęs COVID-19 pakeitė tam tikrų prekių pardavimo apimtį. Vienų paklausa susitraukė, kitų padidėjo.

Turėjome pagausinti kasdieniam vartojimui skirtų prekių tiekimą, pavyzdžiui, alyvuogių aliejaus pardavimas padidėjo net 65 proc., greitai paruošiamų makaronų – trečdaliu.

Augo sausų pusryčių ir prieskonių pardavimas.

Žmonės daugiau pirko kavą ir arbatą. Pagal tiekimo apimtį tai buvo tarsi antros Kalėdos – teko įveikti iššūkius ir įvykdyti neplanuotus prekybos tinklų užsakymus.

– Paskelbus karantiną būta nemažai vežėjų signalų, kad keblu kirsti valstybių sienas. „Daisena“ prekes tiekia ir prekybos tinklams Latvijoje bei Estijoje. Kokių kilo iššūkių?

– Užklupus pandemijai ir atsiradus ekstremalioms verslo sąlygoms įmonė išsikėlė tikslą išlaikyti prekių platinimo paslaugos kokybę ir savo darbuotojams išsaugoti darbo vietas.

Įmonės sandėliuose turėjome užtikrinti pakankamą produktų likutį, kad galėtume patenkinti padidėjusį rinkos poreikį. Karantino mestą iššūkį logistikai suvaldė ne kas kita kaip mūsų įžvalgos ir bendras komandinis darbas.

Todėl mūsų prekės laiku pasiekdavo parduotuves tiek Lietuvoje, tiek kaimynystėje. Latvijoje bendradarbiaujame su „Maxima“, „Rimi“, „Baltstor“, „Iepir-

kuma Grupa“, „Elvi“, „LaTS“ tinklais. Estijoje mūsų partneriai yra „Maxima“, „Rimi“, „Coop“, „Tallinna Kaubamaja“, „Selver“, „OG Elektra“ ir kiti tinklai.

„Daisena“ yra viena lyderiaujančių didmeninės prekybos įmonių, kokybiškai dirbančių visose Baltijos šalyse. Išmanome svarbiausius tiekimo aspektus: logistiką, darbą su prekybos tinklais, platinimo specifiką, rinkodarą.

Tai – žinios, sukauptos per ilgametę darbo patirtį, jomis naudojames plėtodami savo prekių ženklus: kavą „Aroma Gold“, „Boso“ užkandžius, sausus pusryčius „Aha“, „Kiddy“ saldumynus, energinius „Pulse“ gėrimus. Pandemijos laikotarpiu tobulinome produktus, kūrėme naujus skonių ir receptūras, atitinkančias šiuolaikinių vartotojų sveikatingumo, natūralumo poreikį.

Laikomės „Daisenos“ akcininkų numatytos produktų įvedimo į rinką strategijos ir nenutolstame nuo jos: pirmiausia visi mūsų kuriami produktai įtvirtinami Baltijos šalių rinkoje, o tada jau žingsniuojame į kitas šalis. Dabar jais prekiaujame 26 pasaulio valstybėse.

Padvigubino pardavimą

– Per pandemiją pavyko išsaugoti prekybos apimtį užsienyje?

– Esame stiprūs eksportuodami Rytų kryptimi, tad ir pernai, ir šiemet esame sutelkę dėmesį į eksporto auginimą Vakarų rinkose.

Šiemet įžengėme ir į Suomiją – mūsų kavos „Aroma Gold“ jau galima įsigyti viename didžiausių šios šalies prekybos tinklų „Kesko“.

– Kavos „Aroma Gold“ ir šokoladinio kremo „Kiddy“ eksporto apimtis JAV ir Kana-doje praėjusiais metais padvigubėjo. Kaip jums pavyko įtikinti verslo partnerius anapus Atlanto neišsivadėti šių prekių?

– Pandemija viską apsunkino. Matėme, kaip prekybos partnerius prislėgė nežinomybė. „Nežinau, kaip bus toliau. Nežinau, ar reikės naujų prekių“, – tokie atsakymai nieko nebestebino.

Esant tokiai niūriai situacijai mums tai iššūkis, tačiau mūsų Komercijos skyriaus komanda nenuleido rankų.

Kadangi pagrindinis mūsų eksporto produktas yra kava, tarėmės su partneriais, kaip patenkinti namuose dirbančių vartotojų poreikius: pagausinome kavos pupelių asortimentą, pasiūlėme patrauklias kainas. Kartu su pardavimo augimu gerėjo ir mūsų partnerių nuotaikos.

– Ar „Daisenos“ prekės ženklų – „Aroma Gold“, „Boso“, „Aha“ ir kitų žinomumas turi įtakos prekybai užsienyje?

– Nuosavi prekių ženklai yra didelis konkurencinis privalumas. Tai suteikia galimybę skubiai reaguoti į prekybos tinklų poreikius ir priimti sprendimus dėl naujų produktų gamybos.

Prekybininkai tai gerai žino.



Didmeninės prekybos įmonė „Daisena“ visada laikosi akcininkų numatytos produktų įvedimo į rinką strategijos.

Juokaujame: kai nereikia planų derinti su Londonu ar Paryžiumi, galime greitai, čia pat priimti sprendimus ir imtis produktų kūrimo ir gamybos.

Atnaujina technologijas

– Prieš pandemiją buvote suplanavę investicijas į naujas technologijas. Ar COVID-19 nepriverstė perrašyti planų?

– Nepakeitėme sprendimo. Neįdiegus naujų technologijų ateityje nepavyktų įdiegti jų dar naujesnių.

Taigi per praėjusius metus teko įveikti ir COVID-19 iššūkius, ir apsirūpinti naujais technologijų įrankiais.

Pernai kovą pradėjo veikti „Equinox Europe“ sandėlio valdymo sistema.

Į pagalbą pasitelkėme ir analitikos technologinį įrankį „Qlik Sense“, kuriuo naudojames prekybos srityje. Žinodami, kaip sunku kontroliuoti pardavimo ir produktų kūrimo procesus, šiuo metu diegiamė specializuotą pardavimo ir projektų valdymo CRM sistemą.

Naujos technologijos suteikia galimybę dirbti efektyviau ir greičiau, bet darbuotojų rankų ir išminties tai nepakeis.

Kavai – išskirtinis dėmesys

„Pagal vartojimą kava yra populiariausia prekė pasaulyje, nusileidžianti tik spiritiniams gėrimams ir alui. Ne išimtis ir Lietuva. Lietuvos kavos mėgėjai kiekvienais metais tampa vis išrankesni kavos kokybei ir imlūs jos naujovėms.“

Per pastaruosius penkerius metus kavos vartojimas kasmėt pasaulyje paauga po 2 proc. Tuo metu Lietuvoje, lyginant 2019-ųjų ir 2020-ųjų duomenis, – net 4 proc. „Euromonitor“ prognozuoja, kad ateinančius penkerius metus šis augimas kasmėt sieks 4–5 proc.

Savo ruožtu stebime, kaip keičiasi kavos vartojimo įpročiai, ir prognozuojame, kurios kategorijos kava ateityje populiarės, – sakė „Daisenos“ Rinkodaros skyriaus vadovas K.Kokotkinas.

Pasak jo, kavos pupelės ir kava kapsulėse – tai du rinkos segmentai, kuriems „Daisena“ skiria išskirtinį dėmesį.

„Technologijos pasikeitė, ir kavos aparatai atpigę. Padidėjęs jų prieinamumas ir kavos paruoši-

mo paprastumas nulėmė tai, kad kavos pupelės perkamos dažniau nei malta kava.“

Augančiam kavos pardavimui įtaką padarė ir COVID-19. Per karantiną kavinės užvėrė duris ir namie dirbantys žmonės kavinėse paristų ruošiami kavai atrado patrauklų analogą – kavą kapsulėse.

„Reagavome į šiuos pokyčius. „Aroma Gold“ kapsules, tinkančias „Dolce Gusto“ kavos aparatams, pradėjome tiekti praėjusiais metais, o „Nespresso“ aparatams – šiais metais.“

Tik pradėję dirbti šioje prekių kategorijoje per pirmuosius du mėnesius tapome vieni prekybos lyderių ir dabar pagal kapsulių pardavimą rinkoje esame šitvirtinė antrojoje vietoje, – pasidžiaugė K.Kokotkinas.

„Daisena“ šiemet pradėjo „Vegan“ kavos kapsulių gamybą. Jose vietoj pieno naudojami jo pakaitalai, tokie kaip avižų, kokosų ir migdolų pieno gėrimas. Birželį šie gaminiai pasieks parduotuves.“

Imtis tokio produkto gamybos, anot K.Kokotkino, paskatino mitybos pokyčiai, kuriuos liudija ir pieno pakaitalams tenkantis vis didesnis plotas parduotuvių lentynose.

Kava – trims kartoms

Praėję metai rinkodaros profesijos atstovams buvo kupini išbandymų ir pokyčių. Įmonės komanda dirbo išvien su užsienio partneriais, baristais, kitais profesionalais ir per praėjusius metus buvo išstobulinti kone visi „Aroma Gold“ kavos receptai atsižvelgiant skirtingus trijų kartų vartotojų – Y, X ir „Boomers“ poreikius.

Šiais metais įmonėje pradėta nauja rinkodaros kampanija „Skirtingos kartos – viena kava“: kavos puodelis vienija visas kartas, bet kiekviena karta ją geria skirtingai.

„Mes vieninteliai rinkoje, atsižvelgdami į kavos gėrėjų amžių, archetipą, skirtingoms kartoms sukūrėme išskirtinius kavos receptus. Ir vieninteliai siūlome šiuos receptus visiems kavos vartojimo būdams – pupelėms, maltai ir tirpiai kavai“, – akcentavo K.Kokotkinas.

Pavyzdžiui, Y kartai skirta kava yra švelnesnio skonio, šviešiau skrudinta – „Crema“. Ku-

riant jos receptą buvo analizuojami ne tik Lietuvos, bet ir kitų Europos šalių vartojimo duomenys, atliekamos degustacijos. Apklausa parodė, kad 48 proc. Y kartos atstovų renkasi būtent švelnesnę kavą ir dažniau ją gerdina pienu ir kitais priedais.

Tuo metu X kartai – 40–55 metų žmonėms – kava yra energijos šaltinis.

Net 44 proc. šios kartos žmonių apklausose nurodė, kad jiems kava svarbi kaip mažas gurkšnelis smūginės energijos. Jie labiau vertina išraiškingą ir sodrų skonį. Taigi jiems yra subalansuotas tikros espresso kavos receptas.

„Boomers“ kartos (gimusių iki 1964-ųjų) atstovai renkasi subalansuotą klasikinio skonio kavą – „Classic“ ir ją gerdami skiria laiką sau arba bendrystei su bičiuliais.

Kiekvienai vartotojų kartai – „Aroma“ kavos šeimos dėmesys. Skirtingos kartos – viena kava!

Produktai ir naujovės

Praėjusiais metais įmonė savo veiklą plėtė išgydama Didžiojoje Britanijoje gerai žinoma prekės ženklą „Pulse“. Kartu su Šveicarijos ekspertais sukurtas energinis gėrimas buvo sėkmingai įvestas į rinką bendro projekto su „McLaren Riga“ metu.

„Pulse“ energiniam gėrimui įsitvirtinusi šių prekių kategorijoje ir sulaukus teigiamo vartotojų įvertinimo asortimentas buvo praplėstas išskirtiniu mangų ir „sugar free“ skoniais.

„Boso“ prekės ženklas yra vienas riešutų ir sėklų kategorijos lyderių. Atnaujinus strategiją ir pakuočių dizainą buvo sukurtos „premium“ prekių linijos – riešutai apvalkale, džiovintų vaisių ir sėklų mišiniai bei įvairių rūšių „Boso“ riešutų kremai.

Ypač stiprėjo „Kiddy“ prekės ženklo pozicija. Šokoladinių kremų kategorijoje antras pagal populiarumą prekės ženklas Lietuvoje savo asortimentą papildė šokoladiniais saldainiais, avižiniais sausainiais ir netrukus pasirodysiančia „Kiddy“ kakava kapsulėse.

„Daisena“ kuria unikalius, aukščiausios kokybės produktus, atitinkančius šiuolaikinių vartotojų poreikius, ir tai užtikrina stabilią įmonės poziciją rinkoje.



Šiuolaikiškoje įmonėje daugybė gamybos ir kokybės užtikrinimo procesų yra automatizuoti, o tikslumu garsėjantys prietaisai be ypatingos priežiūros gali būti naudojami ne mažiau kaip penkiolika metų.

Staigus verslo spurtas: Kaune sukurti

Prieš dvejus metus Kauno laisvojoje ekonominėje zonoje (LEZ) atidarytoje įmonėje „Axioma Metering“ sukurti ir gaminami ultragarsiniai apskaitos prietaisai užkariauja visus pasaulio žemynus, todėl šeiminkai nutarė dvigubai padidinti gamybos pajėgumus.

Arūnas KARALIŪNAS
LR korespondentas

Ultragarso technologija paremti „Axioma Metering“ inžinierių sukurti vandens ir šilumos apskaitos prietaisai pasižymi ne tik patikimumu ir ilgaamžiškumu.

„Paslaugos teikėjui suteikiama galimybė gauti gausybę svarbių duomenų, kurie reikalingi veiklai efektyvinti ir kartu taupyti vieną svarbiausių išteklių – vandenį“, – kalbėjo įmonių grupės „Icor“, kuriai priklauso „Axioma Metering“, valdybos pirmininkas Andrius Janukonis.

Verslininkas tikino nenorintis kuklintis – „Axioma Metering“ siūlomi gaminiai daugeliu savybių šiuo metu yra geriausi Europoje, o gal net pasaulyje.

Tobulina du dešimtmečius

A. Janukonis prisiminė, kad „Icor“ grupės veikla 1994 metais prasidėjo būtent nuo vandens skaitiklių pardavimo ir įrengimo.

„Istorinė veiklos sritis pasipildė ultragarso technologija, kurią patys sukūrėme ir sėkmingai diegiame jau du dešimtmečius“, – kalbėjo A. Janukonis.

Sukaupta patirtis leidžia šią technologiją pritaikyti vis nau-



„Axioma Metering“ direktorius I. Vosylius džiaugėsi, kad įmonės veiklos rezultatai viršijo lūkesčius.

juose gaminiuose, o Lietuva gali didžiuotis turinti visame pasaulyje išskirtinius ultragarso prietaisus.

Vienas didžiausių jų privalumų – skaitikliai be ypatingos priežiūros gali patikimai veikti net 15 metų.

Ilgaamžiškumas lemia ekonominę naudą.

Naujų technologijų poreikis siejamas ir su padidėjusiu poreikiu taupyti išteklius, pirmiausia vandenį.

Dar svarbiau, kad naudotojai prietaisais suteikia galimybę bet kuriuo metu gauti svarbių duomenų, kurie praverčia mažinant vandens ar šilumos tiekėjo veiklos sąnaudas ir padeda taupyti

išteklius. Ultragarsiniai skaitikliai suteikia galimybę užtikrinti specifinius kliento poreikius. Vienas tokių – skaičiuoti vandens sąnaudas skirtingu paros metu, kai nustatytas skirtingas vandens kainos tarifas.

„Europa ir visas pasaulis eina ta pačia kryptimi – siekiama taupyti vandenį.

Galime padėti siekti šio tikslo, todėl įmonės gaminių poreikis tik didėja. Esame ant bangos“, – džiaugėsi „Icor“ vadovas A. Janukonis.

Iš anksto numatė plėtrą

Bendrovės „Axioma Metering“ gamykla 2019-ųjų pradžioje iškilė 1,6 hektaro sklype, kuriame įrengtos beveik futbolo aikštės plotu, 7200 kvadratinį metrų, patalpos.

„Axioma Metering“ Kauno LEZ investavo apie 15 mln. eurų, sukurta daugiau kaip 200 darbo

vieta. 2019 metais kauniečiai pagamino 130 tūkst. įvairių skaitiklių, pernai – 370 tūkst., o šiemet turėtų pagaminti 900 tūkst. skaitiklių.

Pirmosios gamybos linijos pajėgumai artėja prie galimybių ribos, todėl rudenį planuojama paleisti antrąją, kuri dvigubai išplėstų pajėgumus. Šiuo metu įmonėje jau montuojama ir derinama įranga.

Tačiau ši investicija – dar ne pabaiga. Jai projektuojama antroji gamykla, kuri turėtų būti dvigubai didesnė negu esama. Galbūt šiemet rudenį bus gautas statybos leidimas ir tuomet bus nuspręsta, kada prasidės statyba. Investicijos turėtų siekti ne mažiau kaip 20 mln. eurų.

Įžvalgos visiškai pasiteisino

„Atidarydami gamyklą turėjome atsakyti į kelis svarbius klausimus: ar technologija veiks

patikimai, ko norės klientai, kaip reaguos konkurentai“, – kalbėjo gamyklos „Axioma Metering“ direktorius Ignas Vosylius.

Pasak jo, daugelis išvalgų pasirodė esančios visiškai teisingos, o svarbiausia, kad išlieka nepakitusi pagrindinė kryptis: naujosios technologijos pakeis senuosius skaitiklius ir šio proceso pagreitis tik didės.

„Savo gaminių rinkai pasiūlėme labai tinkamą laiką, nes vandens ir šilumos tiekėjų poreikis turėti tikslius duomenis sparčiai didėja, o konkurentai per kelis žingsnius atsilieka nuo „Axioma Metering“ gaminių“, – kalbėjo įmonės vadovas.

Kauniečiai turi konkurencinių pranašumų, mat didieji pasaulio skaitiklių gamintojai turi itin platų gaminių ir paslaugų spektrą.

Jie nenori visiškai atsisakyti senos technologijos, dalis klien-



„Icor“ valdybos pirmininkas A. Janukonis neabejoja, kad naudojant ultragarso technologiją sukurti matavimo prietaisai greitai išstums iš rinkos senosios kartos skaitiklius.



G. Bitvinsko nuotr.

skaitikliai pasaulyje plinta lyg virusas

„Axioma Metering“ savininkai jau pri-
versti dvigubinti ga-
mybos pajėgumus.

tų tuo patenkinti, todėl gamintojai nejučia didelio stimulo kuo greičiau diegti šiuolaikinių technologijų.

„Axioma Metering“ specialistai visą dėmesį sutelkia į naujausius gaminius ir sprendimus“, – kalbėjo I.Vosylius.

Šiais metais klientams pasiūlyti du nauji gaminiai. Įmonė pradėjo gaminti didesnio skersmens vamzdžiams skirtus skaitiklius, kurie gali būti naudojami namų įvaduose.

Prietaisai gaminami iš kompozitinio plastiko – tai leidžia sumažinti gamybos sąnaudas, naudoti robotizuotus gamybos procesus.

Kitas gaminytis – naujos kartos šilumos skaitiklis, kuris turėtų padėti „Axioma Metering“ tapti šilumos apskaitos prietaisų rinkos lyderiu.

Kauniečiai šilumos skaitiklius gamino ir anksčiau, tačiau da-

bar pavyko sukurti paprastesnės konstrukcijos, tačiau itin patikimą prietaisą.

Drąsiai užkariauja rinkas

Pagrindinės „Axioma Metering“ gaminių rinkos yra Vakarų Europos ir Vidurinių Rytų šalys, o užsakymų gausa išsiskiria Italija ir Omanas. Pastarojoje šalyje jau sumontuota apie 300 tūkst. skaitiklių.

Omanas prieš dvejus metus paskelbė vandens apskaitos technologinę reformą, kurios metu senieji vandens apskaitos prietaisai bus keičiami Lietuvoje pagamintais išmaniaisiais skaitikliais.

2019-ųjų pabaigoje kauniečiai su šios šalies atstovais pasirašė sutartį dėl projekto, kuris bus vykdomas 5 metus, o jo vertė siekia 10 mln. eurų.

Be to, sutarta plėsti skaitiklių pardavimą Saudo Arabijoje, Bah-

reine, Katare, Jungtiniuose Arabų Emyratuose.

Pasak I.Vosyliaus, Europoje neabejotina lyderė diegiant naujos technologijos skaitiklius yra Italija, bet ją vežasi ir kitos šalys – Vokietija, Prancūzija, Jungtinė Karalystė.

Vienas didžiausių privalumų – skaitikliai be ypatingos priežiūros gali patikimai veikti net 15 metų.

„Axioma Metering“ specialistai nuosekliai vykdo plėtrą Pietryčių Azijoje ir Lotynų Amerikoje, taip pat ruošiasi šiuo metu į tris milžiniškas rinkas – Indiją, Kiniją ir JAV.

„Šių šalių rinkos labai išskirtinės, tačiau prietaisų poreikis

gali būti milžiniškas. Galbūt joms mėginsime įsitvirtinti su partneriais“, – svarstė I.Vosylius.

Investicijos – ne užgaida

Kodėl daugeliui pasaulio šalių išvis prireikė naujų technologijų vandens ir šilumos apskaitos srityje?

„Daugybę metų buvo naudojama technologija, atliekanti vienintelę funkciją – apskaičiuoti pratekėjusio vandens kiekį. Didžiausias trūkumas, kad ji nėra ilgaamžė ir susidaro didelės paklaidos“, – aiškino „Axioma Metering“ vadovas I.Vosylius.

Dėl šios priežasties vandens ar šilumos tiekėjai neturi patikimų žinių, kaip teikiama paslauga, kokie susidaro trikdžiai. Paklaidos lemia papildomas išlaidas, kurios galiausiai nugula ant galutinio vartotojo pečių.

Naujų technologijų poreikis siejamas ir su padidėjusiu porei-

kiu taupyti išteklius, pirmiausia vandenį.

I.Vosylius pateikė Londono (Jungtinė Karalystė) pavyzdį – jeigu situacija išliks nepakitusi, jau 2050 metais šiame mieste trūks vandens, nors dabar apie 30 proc. jo tiesiog iššvaistoma.

Europoje vidutiniškai iššvaistoma 25 proc. vandens.

Pakeisti situaciją nėra paprasta, vien didinama vandens kaina niekada nebus ekonominiis svirtas imtis radikalių pereinamųjų.

„Naudojant senas technologijas išspręsti tokių problemų neįmanoma.

Norint imtis pokyčių reikia tiksliai žinoti, kas vyksta. Išmanieji skaitikliai perduoda momentinių duomenų srautą.

Tai labai svarbu siekiant optimizacijos ir mažesnių sąnaudų“, – įsitikinęs „Axioma Metering“ direktorius I.Vosylius.

Aludariai rado puikią idėją turintį startuolį

Lietuvos baruose pradėjo veikti unikali inovacija – nešiojamasis „TipIt“ arbatpinigių skaitytuvas, leidžiantis atsidėkoti padavėjui ar barmeniui ne grynaisiais pinigais, bet kortele.

„Klientai vertina tai, kad pagaliau galima atsidėkoti personalui net kai neturi grynųjų, – nebereikia jaustis nusikaltusiam, o barmenai bei padavėjai matydami gaudami papildomą pajamą.“

Netgi prasideda žaidimai, kas gaus didesnę arbatpinigių transakciją, – pirmaisiais išpūdziais dalijosi vienas prietaiso sumanytojų Juozas Piekuras.

Jo drauge su Tautvydu Griniumi sumanyta idėja plinta – anot pašnekovo, daugėja tų, kurie norėtų po testavimo gauti pirmuosius skaitytuvus. „Turime nemažai prisiregistravusių įmonių: jos kreipiasi per bendrovės „Švyturys-Utenos alus“ vadybininkus, paklausimų sulaukiame ir per SEB banką, – teigė J.Piekuras.

„TipIt“ – tai nešiojamasis kortelių skaitytuvas, kuris leidžia pervesti arbatpinigius tiesiai į personalo sąskaitą. Šis sprendimas leidžia sumokėti mažiausius įmanomus mokesčius – viso labo 15 proc. gyventojų pajamų mokesčio. Iki šiol, paliekant arbatpinigius kortele, personalas gaudavo mažiau negu pusę paliktos sumos.

Prieš metus atsiradusiu suma-



„Švyturio-Utenos alus“ vadovas R.Viršilas (viduryje) įsitikinęs, kad J.Piekuro (kairėje) ir T.Grinius sukurtas „TipIt“ padės greičiau atsigauti barams.

nymu patikėjo Lietuvos aludarystės lyderis „Švyturys-Utenos alus“ – ši bendrovė padėjo idėją pavesti realybe.

„Su mintimi padėti barams ir restoranams atsigauti po pasaulinės pandemijos atėjusio „Švyturio-Utenos alus“ lūkestis buvo „TipIt“ paleisti po pirmojo karantino. Tačiau tokie projektai greitai nediegiami.

Tačiau mąstėme panašiai, aludariai norėjo prisidėti prie to, kad atsigautų tiesiogiai paveikti jų klientai, todėl šis bendradarbiavimas užsimezgė labai natūraliai, – prisiminė pašnekovas.

T.Grinius ir J.Piekuras tikrai žinojo, kad arbatpinigių skaity-

tuvo naudojimo pradžia bus drauge su kitu plėstis padėsiančiu prekės ženklu. Svarstyta, kad tai galėtų būti bankas: juk „TipIt“ – finansinis instrumentas. Tačiau startuolį pastebėjo „Švyturys-Utenos alus“.

„Tokio stipraus ir tikslinio sektoriaus žaidėjo išitraukimas į projektą mus daro labai stiprius ir matomus, garantuoja plėtrą, klientų susidomėjimą. Kai prisijungė didžiausias šios sferos prekės ženklas, projektas įgavo svorio. Mums, kaip startuoliui, tai didelė garbė.

Pinigines investicijas viršija bendradarbiavimas ir bendras su tokiu ženklu turimas tikslas. Ma-

tomumo ir įvaizdžio prasme tai yra didžiausia vertė, – kalbėjo J.Piekuras.

„Švyturio-Utenos alus“ vadovo Rolando Viršilo teigimu, šis arbatpinigių skaitytuvas ypač aktualus pandemijos kontekste.

„Barų ir restoranų sektorius šiandien išgyvena didelį nuosmukį. Net ir atsivėrus lauko terasoms žmonių srautai ribojami, apyvarta krinta, personalo trūksta. Arbatpinigiai – labai svarbi šio sektoriaus kultūros dalis, kuri ne tik parodo dėkingumą už aptarnavimą, bet ir yra didelė finansinė paskata ir motyvacija darbuotojams. Todėl prisidedame prie „TipIt“ idėjos ir kviečiame

palaiykėti sektorių, kuris dėl pandemijos nukentėjo labiausiai.

Restoranams ir barams tai puikus būdas pritraukti darbuotojų, motyvuoti personalą, atsidėkoti jam, o visuomenei – padėti verslui atsistoti ant kojų, – teigė „Švyturio-Utenos alus“ vadovas.

Pirmojo pasaulyje arbatpinigių skaitytuvo kūrėjai viliasi, kad jų prietaisas taps populiarus ne tik Lietuvoje, bet ir visoje Europoje. Anot J.Piekuro, jie ieškos lėšų tolesnei plėtrai.

„Laukia dar tikrai ilgas kelias, kuriam reikės didelių investicijų, tačiau tai darysime produktą išbandę mūsų rinkoje, – kalbėjo vienas idėjos sumanytojų. (LR)



„Tasfotografas.lt“ nuotr.

MAKSIMALUS PRIZAS JAU ŠĮ PENKTADIENĮ

PASKUBĖKITE! BILJETAMS PIRKTI LIKO TIK 2 DIENOS!



MILIJONŲ EURŲ

**EURO
JACKPOT**

BILJETAI: PARDUOTUVĖSE IR WWW.PERLAS.LT

LEISK SAU VISKĄ



Prasidėjus pandemijai lėšų paklausa buvo sumažėjusi, užtat saulės modulių gamintojams užsakymų nestigo. Tačiau dabar abi „BOD Group“ įmonės dirba 24 valandas per parą ir 7 dienas per savaitę.

Tvirtam verslui reikalingos netgi trys kojos

Ką reiškia trys brūkšniai, pavaizduoti vienos inovatyviausių šalies kompanijų „BOD Group“ naujajame prekės ženkle? Pasirodo, jie simbolizuoja tris kojas, kurios būtinos, kad verslas tvirtai ant jų stovėtų.

Vakaris DEKSNYS
LR korespondentas

„Trys kojos tikrai geriau nei dvi ir netgi geriau nei keturios – juk įrodyta, kad net ir kėdė su trimis kojomis stovi tvirčiau nei kitos“, – pusiau juokais, pusiau rimtai pasakojo „BOD Group“ vienas įkūrėjų ir bendraturčių Vidmantas Janulevičius.

Šios šeimos įmonės istorija prasidėjo nuo kompaktinių diskų gamybos 1998 metais. Pati gamykla sostinėje iškilė 2002-aisiais, o dar po ketverių metų pradėjo veikti ir CD bei DVD diskų fabrikas Taline.

Tačiau tai buvo tik viena „koja“. Vėliau kompanija pasuko į saulės modulių gamybą, o prieš keletą metų ėmėsi ir progresinių optinių akininių lėšų gamybos verslo.

Technologija – panaši

Nuo kompaktinių diskų prie saulės modulių? Posūkis, atrodytų, neįprastas. Tačiau V. Janulevičius pasakoja, kad viską lėmė teisingi sprendimai.

„Su kompaktiniais diskais jau buvome perpratę, kaip kurti plono sluoksnio dangas. Atrodytų, saulės moduliai yra visiškai skirtingas produktas. Tačiau iš devynių jų gamybos elementų net šeši panašūs į kompaktinių diskų gamybą.“

Todėl tokių didelių skirtumų, kaip atrodo iš pirmo žvilgsnio, ir nebūna. Aišku, kai 2008 metais įsteigėme bendrovę „SoliTek“, mus daugelis laikė kosmonautais – neva tokių technologijų niekam čia nereikės“, – kalbėjo „BOD Group“ įkūrėjas.

Sėkmės istorijos užsienyje

Saulės modulių sektoriuje „SoliTek“ šiuo metu tikrai yra vieni lyderių visoje Rytų Europoje. Juolab kad kompanija itin daug investuoja į technologinius ir mokslų tyrimus, o pastarieji vykdomi su garsiausiais Europos univer-

sitetais, pavyzdžiui, Oksfordo, Fraunhoferio ir kt. Tam per pastaruosius dešimt metų buvo skirta apie 12 mln. eurų.

Su saulės moduliais „BOD Group“ dar 2015-aisiais ėmėsi projekto Malaizijoje – šios šalies Perako valstijoje buvo pastatyta bandomoji 1,5 MW elektrinė.

Tačiau bene išpūdingiausias projektas įvykdytas Ciuriche (Šveicarija) praėjusių metų pradžioje. Tėnykščio verslo centro „K3 Handwerkcity“ užsakymu visas jo pastatas buvo paverstas saulės elektrine.

Stiklo-stiklo saulės moduliai buvo panaudoti vietoj tradicinių fasado medžiagų. Jų reikėjo net 21 tūkstančio, o bendrasis plotas siekė 3,9 tūkstančio kvadratinė metrų – kaip futbolo stadiono.

663 kW galios elektrinė per metus gali pagaminti 400 MWh elektros energijos ir taip sutautyti 140 tonų anglies dvideginio, kuris nepatenka į atmosferą. O tai yra į pastatą integruotų saulės modulių rekordas visoje Europoje.

Apskaičiuota, kad šie moduliai turi tarnauti maždaug 50 metų, tačiau ir praėjus šiam laikotarpiui jie toliau generuos bent 80 proc. anksčiau gamintos elektros, todėl pačiam pastatui sukurta milžiniška pridėtinė vertė.

Apskritai, pasak V. Janulevičiaus, „SoliTek“ iš kitų saulės modulių gamintojų išsiskiria tuo, kad siūlo klientams integruotus sprendimus.

„Apdailos medžiagos su saulės moduliais – vietoj stogo dangos, o ne ant jos. Toliau – baterijos, šilumos siurblys, inverteris ir t.t. Mūsų sprendimai dažniausiai būna kompleksiniai“, – pasakojo „BOD Group“ įkūrėjas.

Ėmėsi ir lėšų gamybos

Plono sluoksnio dangų gamybą įvaldžiusi kompanija 2015-aisiais pradėjo dar vieną projektą – buvo įkurta akininių lėšų gamykla „BOD Lenses“.

„SoliTek“ iš kitų saulės modulių gamintojų išsiskiria tuo, kad siūlo klientams integruotus sprendimus.

Pirmiausia ją buvo apsispręsta steigti Trakų rajone – tiek dėl šiek tiek pigesnės darbo jėgos,



Vienas naujausių „SoliTek“ gaminių – stoginė elektromobiliams su įrengtais saulės moduliais, gaminančiais jiems reikalingą elektros energiją.

tiek dėl patogaus atstumo.

Tačiau tai ne itin pasiteisino, nes aukštos kvalifikacijos darbuotojams vis tiek tekdavo važinėti iš sostinės ir patirti papildomų išlaidų. Todėl šiuo metu „BOD Lenses“ veikia greta „SoliTek“ – Vilniuje esančioje Mokslininkų gatvėje.

Pati kompanija jau spėjo išsikvoti itin tvirtas pozicijas rinkoje – 85 proc. savo produkcijos eksportuoja į 20 Europos šalių.

Dabar „BOD Lenses“ yra pagrindinė progresinių akininių lėšų gamintoja Baltijos valstybėse, išplėtus metinį pajėgumą iki 1,2 mln. vienetų lėšų ir tiekiantį juos maždaug 2 tūkstančiams optikų.

Vieną koją pakeitė kita

Šią savaitę „BOD Group“ pranešė pardavusi kompaktinių diskų gamybos verslą.

Tačiau, kaip pasakojo V. Janulevičius, tuščios vietos neatsiras – jau įsteigta bendrovė „SoliTek Energy“ ir pradėtos naujos gamyklų statybos.

„Tai bus ličio ir aliuminio oksido jonų baterijų gamykla.“

Kaupiamosios baterijos bus skirtos privatiems namams, elektros tinklams ir netgi vienam didžiausių Europos automobilių gamintojų.

Pastarajam turime jas pradėti tiekti jau kitais metais“, – užsiminė V. Janulevičius.

Dirba kiaušą parą

Prasidėjus pandemijai ir valstybėms vienai po kitos ėmus

Įmonių grupė: skaičiai ir faktai

BOD GROUP

- „Global BOD Group“ šiuo metu dirba 240 darbuotojų. Visos veiklos yra visiškai automatizuotos. 2020 m. apyvarta siekė 24 mln. eurų.

SOLI TEK

- Bendra „SoliTek“ kompanijų apyvarta 2020 m. dėl COVID-19 pandemijos augo mažiau, nei planuota, – 5 proc. – iki 12,1 mln. eurų.
- Lietuvos dalis „SoliTek“ apyvartoje išaugo nuo 15 proc. 2019 metais iki 20 proc. pernai. Didžiąją dalį modulių bendrovė eksportuoja į Skandinavijos ir Benilukso valstybes.

Bod Lenses

- „Bod Lenses“ 2020 m. apyvartą padidino 12 proc. – iki 5,4 mln. eurų. 2021 m. pirmąjį ketvirtį įmonės apyvarta augo 53,71 proc., lyginant su tuo pačiu 2020 m. ketvirčiu.

skelbti karantiną „BOD Group“ verslai išgyveno skirtingus laikus.

Kadangi daugelis optikų buvo uždarytos, prekyba akiniais bent keliems mėnesiams sustojusi, „BOD Lenses“ apyvarta vienu metu buvo kritusi net 90 proc. ir atsigavo tik po kurio laiko.

Bet jau pirmąjį šių metų ketvirtį įmonės apyvarta paaugo 53,71 proc., palyginti su tuo pačiu 2020-ųjų laikotarpiu.

Tačiau saulės modulių gamintojams, anot V. Janulevičiaus, tuo

metu teko dirbti 150 procentų pajėgumu. Užsakymų buvo tiek daug, kad teko dirbti trimis pamainomis. Beje, dabar tiek „SoliTek“, tiek „BOD Lenses“ dirba 24 valandų per parą ir 7 dienų per savaitę režimu.

„Pandemijos metu vienas verslas krito, tačiau kito rezultatai atsverė tas netektis. Tai tik dar kartą įrodė, kaip svarbu verslą diversifikuoti. Tam mums ir reikia trečiosios kojos – kaupiamųjų baterijų gamyklas“, – pasakojo V. Janulevičius.

Optimizmo dėl ekonomikos ateities –

Atkelta iš 1 p.

„Verslai per visą pokrizinį laikotarpį puikiai tvarkėsi ne tik su apyvartos augimu, bet ir verslo finansavimo klausimais.

Pačių savininkų dalyvavimas finansuojant verslą pastarosios krizės akivaizdoje buvo daug didesnis, todėl finansinių išipareigojimų dalis struktūroje daug mažesnė už tą, kuri buvo susiformavusi 2007–2008 metais, kai įmonės buvo stipriai priklausomos nuo kreditorių“, – aiškino M.Štareika.

Jo nuomone, svarbu ir tai, kad verslai Lietuvoje dėl sąlygiškai jauno amžiaus yra palyginti maži ir dėl to sugebantys prisitaikyti prie besikeičiančių rinkos sąlygų ir poreikių.

Teigiamas įtakos padarė ir biotechnologijų sektoriaus augimas, dėl sutrumpėjusių tiekimo grandinių išsiplėtusi transporto sektoriaus veiklos apimtis, netikėtas baldų pramonės augimas koronaviruso akivaizdoje.

Įspūdingą BVP rezultatą nulėmė net pavienių įmonių, tokių kaip „Thermo Fisher Scientific Baltics“, COVID-19 paskatintas augimas.

Viskas priklauso nuo viruso

Turto valdymo bendrovės „INVL Asset Management“, vyriausioji ekonomistė Indrė Genytė-Pikčienė atkreipė dėmesį, kad ši pandemija turi dvi puses, nes ekonominę padėtį lemia situacija sveikatos apsaugos sektoriuje. Visos rizikos slypi būtent čia: kaip toliau virusas plis, kaip jis vystysis, ar neatsiras grėsmingų jo mutacijų.

„Jei vertintume šią atkarpą, kurią teko išgyventi nuo praėjusių metų pavasario, galime sakyti, kad Lietuva – viena atsparesniųjų Europoje pagal nuostolius, kuriuos ekonomikai lėmė pandemija, ir jai suvaldyti taikytos priemonės – karantinai, ekonominė izoliacija.

Mūsų ekonomika pernai rodė gerus rezultatus – patyrėme mažiausią nuosmukį euro zonoje, o BVP rezultatu nusileidome tik Airijai.

Šių metų pirmasis ketvirtis taip pat nutiekė labai optimistiškai, nors visą jo laiką tęsėsi gana griežtas karantinas. Tačiau, nepaisant to, BVP auginome“, – teigė pašnekovė.

Tai reiškia, kad tiesiogiai apribotos veiklos sudaro tik nedidelę dalį mūsų ekonomikos, o likusios – kertinis mūsų eksportuotojas pramonė, transporto sektorius, statybos – sugebėjo plėtotis karantino aplinkybėmis ir labai lengvai kompensavo uždraustų veiklų praradimus.

Net ir mažmeninė prekyba, kuri buvo tiesiogiai apribota, per antrąjį karantiną pasiekė neblogų rodiklių – nuosmukis buvo trumpalaikis, o po jų sekė šuolis.

P pinigai iš vienu pas kitus

Lietuvos verslo konfederacijos viceprezidentas Marius Dubnikovas kaip pagrindinę priežastį, padėjusią Lietuvai ir per krizę pasiekti neprastų rezultatų, išskyrė tai, kad nesama stipriai priklausomi nuo vidaus vartojimo ir turizmo, – apie du trečdalius ar net daugiau ekonomikos lemia eksportas.

„Per pandemiją mūsų prekių paklausa nesumažėjo. Itin nustebino biotechnologijų sektorius,



Karantino metu ekonomikos sektoriai pasuko skirtingomis kryptimis: pramonė netgi toliau augino raumenis, tuo metu turizmo verslas iki šiol vos kvėpuoja.

eksportavęs labai daug, ir tai reikšmingai prisidėjo prie ekonomikos“, – teigė M.Dubnikovas.

Jis atkreipė dėmesį, kad turizmo sektorius ne tiek nukentėjo, kiek persiskirstė jo kryptys. Finansų analitiko skaičiavimais, kasmet lietuviai užsienyje išleidžia apie milijardą eurų. Tiek pat turistaudami mums atveždavo užsieniečiai.

Kadangi lietuviai liko savo šalyje, daugiau išlošė pajūris ar kaimo turizmo sodybos. Tačiau didieji viešbučiai, priimančys turistus Vilniuje ir orientuoti į konferencinį turizmą, labai stipriai nukentėjo.

„Lietuva gali tapti brangi prieš tapdama turtinga. Tai – labai didelė rizika.“

Ž.Mauricas

„Bendrai sudėjus pinigų pušausvyra išliko labai panaši, tik persiskirstė, kas tuos pinigus gauna. Labai tikėtina, kad šiais metais situacija nedaug skirsis“, – „Lietuvos rytui“ sakė M.Dubnikovas.

Ir nors vidaus vartojimas sumažėjo, nepapuošėme ir tokį sukūrė, kuris įtraukė nuo turizmo priklausomas pietines šalis – Ispaniją, Italiją, Graikiją.

Indėlių geriau neišleisti

Skaičiuojant nuo pandemijos pradžios praėjusių metų kovą Lietuvos gyventojų indėliai išaugo penktadaliu, arba 3 mlrd. eurų, ir šių metų vasarį siekė rekordinius 18,4 mlrd. eurų.

Vis dėlto, kaip teigė Ž.Mauricas, indėlių kovo–balandžio mėnesiais jau sumažėjo. O tai nėra labai geras signalas, nes pagal finansinio turto ir BVP santykį Lietuva smarkiai atsilieka nuo ES vidurkio – pas mus šis santykis dukart mažesnis.

„Būtų geriau, kad mes tų pinigų neišleistume: žmogus turi turėti finansinę apsaugą, kuri padengtų bent pusės metų jo išlaidas“, – patarė pašnekovas.

Tiesa, atlaisvėjus suvaržymams dalis sukauptų indėlių greičiausiai išilies į vidaus var-

tojimą, ypač NT rinką ir stambesnius pirkinius.

Be to, dalis sukauptų lėšų bus išvežtos iš šalies, nes spartėjantis vakcinavimas ir žaliųjų pažymėjimų įvedimas leis bent iš dalies atverti šalis turizmui.

Tarsi suspausta spyruoklė

Finansų analitikas M.Dubnikovas neabejojo, kad vartojimas tikrai atsigauna, kai galėsime elgtis laisviau. Ir tai vyks su didesniu įkarščiu nei anksčiau.

Juk žmonės per karantiną neturėjo erdvės išlaidauti, dalis mūsų galimybių vartoti tam tikras paslaugas ir prekes buvo apribotos, o kai kurių nepirkome, nes nebuvo poreikio dėl nuotolinio darbo.

Nepaisant to, gyventojų indėliai ir santaupos turėtų išlikti panašaus lygio.

„Tai – geras požymis, nes lietuviai kaupia vis daugiau lėšų ir tampa turtingesni.

To priežastis labai paprasta: kad suaktyvintume vartojimą popandeminiu laikotarpiu, mums užtenka tų pinigų srautų, kuriuos gauname šiandien. Jei pernai atlyginimai augo 10 proc., labai tikėtina, kad ir šiais metais skaičius bus panašus“, – svarstė M.Dubnikovas.

Ekonomistės I.Genytės-Pikčienės nuomone, po karantino galima laukti, kad suveiks suspaustos spyruoklės efektas.

„Matome, kad žmonės tam turi finansinį pamatą, – yra indėlių, be to, sparčiai auga darbo užmokestis, mažėja nedarbo lygis. Situacija labai greitai grįžta į normalias vėžes. Bendros ekonominės perspektyvos – labai optimistinės“, – sakė ekonomistė.

Pavojus tapti brangiems

Vis dėlto augantį užmokestį lydi kita bėda – gerokai lėčiau didėjantis darbo našumas. Tai reiškia, kad algos auga sparčiau nei tų darbuotojų sukuriama pridėtinė vertė.

„Coface Baltics“ generalinis direktorius M.Štareika įspėjo, jog tai gali nulemti net ir ateinančių naujų investicijų srauto į šalį mažėjimą.

Tiesa, pandemijos metu daug įmonių buvo sustabdžiusios savo investicijas bendrąja prasme.



„Per pandemiją mūsų prekių paklausa nesumažėjo. Itin nustebino biotechnologijų sektorius, eksportavęs labai daug“, – teigė analitikas M.Dubnikovas.

Trumpuoju laikotarpiu tai neigiamai paveikė ir darbo našumą, nes be technologinės raidos teigiamo poslinkio neturėtume tikėtis.

Anot pašnekovo, šiuo metu jau matyti ženklų, kad įmonės vėl grįžta prie investicijų, taigi ir prie technologinio atsinaujinimo, kuris leis padidinti našumą arba bent jau iš dalies amortizuoti augančius atlyginimus.

Pernai Estijoje atlyginimai augo 4 proc., Lietuvoje – 10 proc. Šių metų pirmąjį ketvirtį pas mus fiksuotas 11 proc. pakilimas, Estijoje, manoma, jis vėl bus 3–4 proc. Skirtumai išties įspūdingi.

„Lietuva gali tapti brangi prieš tapdama turtinga. Tai – labai didelė rizika. Tokie dideli darbo užmokesčio šuoliai ir didelė infliacija gali turėti neigiamų pasekmių.

Dabar mūsų šalis atsidūrė kryžkelėje. Kad sugebėtume atgauti savo ekonomikos tvarumą, reikia labai daug investicijų.

Didžiausia bėda, kad tam reikia pakeisti didelę dalį savo ekonominės struktūros.

Jei to nesugebėsime padaryti, galime prarasti savo konkuren-

cingumą“, – atkreipė dėmesį Ž.Mauricas.

Atvyksta tik juodadarbiai

Lietuvoje trečdalis abiturientų pernai neišlaikė matematikos egzamino. Tai signalizuoja, kad darbo jėgos kokybės ir kainos santykis pas mus nėra labai geras.

Dar vienas sektorius, kuriame infliacija jau rimtai išibėgėjo, yra nekilnojamojo turto rinka.

Be to, iš trečiųjų šalių atvyksta labai mažai aukštos kvalifikacijos darbuotojų – Lietuvą renkasi tie, kurie dirba statybose, pavežėjais, transporto sektoriuje. Tačiau jų iš esmės nelabai ir reikia, nes šie darbuotojai konkuruoja su vietiniais ir numušą algas.

Anot Ž.Maurico, padaryta daug tyrimų, kurie rodo, kad šie imigrantai atneša netgi neigiamos gražos, o aukštos kvalifikacijos specialistų pritraukiame mažai,

per akis, bet pavojų taip pat nestinga



V. Skaraičio nuotr.



T. Bauro nuotr.

I. Genytė-Pikčienė nuomone, po karantino galima laukti, kad suveiks suspaustos spyruoklės efektas: „Bendros perspektyvos – labai optimistinės.“

nedaug turime ir studentų iš Ukrainos.

„Savo istorijoje esame augę dėl pigių darbo sąnaudų, tačiau dabar jau turime keistis, nes mūsų darbo rinka – sekli.“

Pigia darbo jėga ilgai konkuruoti negalėsime, nes yra gerokai gausesnių darbo rinkų tiek Ukrainoje, tiek Tolimuosiuose Rytuose, kur konkurencingumas kur kas didesnis, o darbo kaina pastebimai mažesnė, – teigė ekonomistė I. Genytė-Pikčienė.

Fabrikai ar trinkelės?

Gera tendencija ta, kad pastaraisiais metais į Lietuvą ateina nemažai kompanijų, besitaikančių į aukštą pridėtinę vertę ir kvalifikuotą darbą. Tokiu atveju pernelyg baimintis darbo užmokesčio augimo neverta, nes taip vyksta ekonomikos transformacija.

„Nors atlyginimų augimas Lietuvoje buvo stiprus net ir pandemijos metu, nereikėtų pamiršti, kad nedarbo lygis po patirto šoko tikrai pradeda normalizuotis, o laisvų darbo vietų skaičius yra pakilęs į rekordines aukštumas.“

Todėl šie metai dar bus prisi-

taikymo laikotarpis, kai ieškoma pusiausvyros tarp trumpesnės darbo savaitės, darbo iš biuro arba iš namų.

Nemažai prie atlyginimų augimo prisidėjo ir minimalios algos didinimas, kuris ilgainiui gali būti siejamas su darbo našumo tendencijomis, – kalbėjo „Creditinfo Lietuva“ verslo plėtros ir strategijos vadovė J. Rojaka.

Atlyginimai, našumas ir kainos visada lenktyniauja tarpusavyje – taip tvirtino Lietuvos verslo konfederacijos viceprezidentas M. Dubnikovas.

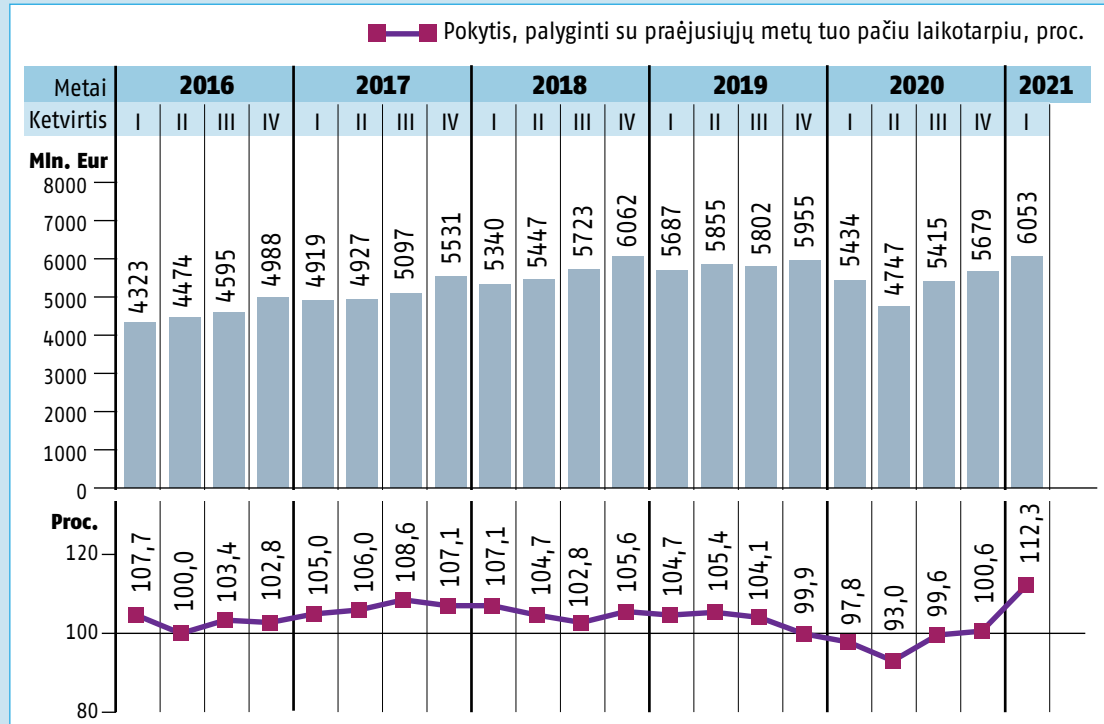
„Našumas nejuda taip greitai, kaip norėtumėsi, bet dabar mus finansuoja valstybės skola – tie į ekonomiką įlieti milijardai duoda savo efektą ir kompensuoja našumą.“

Pinigai, kuriuos šiandien skolinamės lengva ranka, gali duoti teigiamą efektą ir padidinti našumą.

Šiuo atveju esu optimistas: praėjusio ekonominio ciklo iki 2008 metų pamokas išmokome, galbūt yra mažiau trinkelėlių klijimo, užtat daugiau statome fabrikų, o tai matyti ir eksporto eilutėse, – sakė M. Dubnikovas.

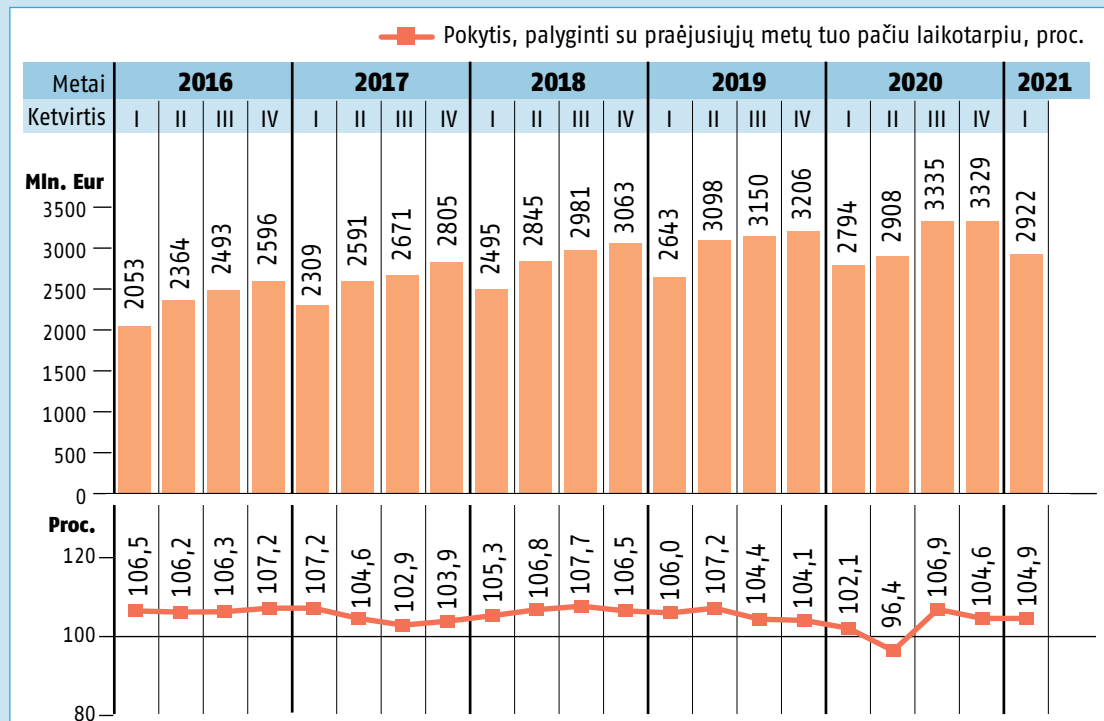
Sparčiai atsitiesiant ekonomi-

Pramonės produkcija be PVM ir akcizo to meto kainomis, mln. Eur



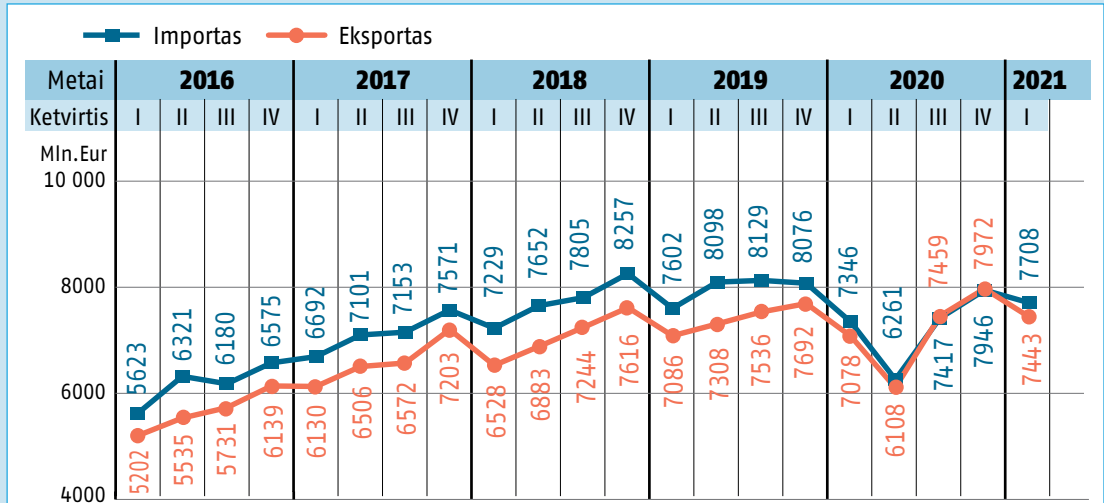
Šaltinis: Statistikos departamentas

Mažmeninės prekybos įmonių apyvarta be PVM, mln. Eur



Šaltinis: Statistikos departamentas

Lietuvos užsienio prekyba, mln. Eur



Šaltinis: Statistikos departamentas

kai kyla ir jos perkaitimo pavojus. Bet ekspertų nuomonės šiuo klausimu kol kas skirtingos.

Perkaitimo požymių yra

Antai J. Rojaka svarstė, kad keletą metų pandemija dar nesitrauks, todėl tam tikrų sektorių atskirų ūkio veiklų ribojimai išliks ilgiau. Tai savaime stabdytų perkaitimą.

Tuo metu Ž. Mauricas nerimo

pasėjo daugiau. „Galima sakyti, kad NT rinka tikrai kaista, jei dar nėra perkaitusi. Tam tikri sektoriai taip pat turi to bruožų – tarkime, dviračiai išpirkti, jų gamintojai užsakymų turi dviems metams į priekį. Užtat tekstilės įmonės iki šiol labai sunkiai gyvena.“

Ekonomikos šonas šyla, šonas šyla. Klausimas, kaip pavyks tai subalansuoti. Ir taip daug kur

turime dviejų greičių Lietuvą, o dabar galime turėti dar vieną tokią pjūvį – sektoriai čempionai ir tie, kurie velkasi gale, – svars-tė ekonomistas.

Pastaroji krizė pasižymi būtent tuo, kad nuosmukis buvo mažesnis, nei tikėtasi, bet kartu skirtumai tarp ekonomikos sektorių didesni, nei laukta.

Nukelta į 24, 25 p.

Optimizmo dėl ekonomikos ateities –

Atkelta iš 23 p.

Per pirmąjį karantiną išgyveno V formos atsigavimą: daugiau mažiau visi krito ir atsitiesė, o per antrąjį karantiną nutiko visiškai priešingai – nuosmukiai ir pakilimai tarp skirtingų ūkio sektorių pasiskirstė labai netolygiai.

„Luminor“ vyriausiojo ekonomisto nuomone, pradėjus stabdyti ekonomiką JAV tuo netruks pasekti ir kitos šalys, nors kai kurie sektoriai dar nebus atsigaavę. Juk ir Lietuva skatinimą yra numaćiusi tik iki rugsėjo.

Šiuo metu jau matyti ženklų, kad įmonės vėl grįžta prie investicijų, taigi ir prie technologinio atsinaujinimo.

„Ką daryti, kad buksuojančios sritys spėtų atsigaivti? Ką daryti, kad darbuotojai, dirbantys įmonėse, kurios neatsities, liktų Lietuvoje? Manau, tai – vienas didžiausių iššūkių“, – svarstė Ž.Mauricas.

Tuo metu finansų analitikas M.Dubnikovas tikino, kad ekonomikos perkaitimas tyko viso pasaulio. Jau matome infliacijos augimą JAV, labai tikėtina, kad tas pat bus ir pas mus.

„Didelio optimizmo pliūpsnis lemia ekonomikos perkaitimą, tačiau tai – pačios ekonomikos ciklo dalis. Šiandien žmonėms reikėtų palinkėti išlaikyti su-

kauptas santaupas, daugiau kreipti dėmesio į savo pajamas ir jomis vadovautis“, – kalbėjo jis.

NT kainos nuolat kyla

Dar vienas sektorius, kuriame infliacija jau rimtai įsibėgėjo, yra NT rinka. Kainos stiebiasi į aukštumas, o būstą perkančieji iš brėžinių jau nieko nebestebina.

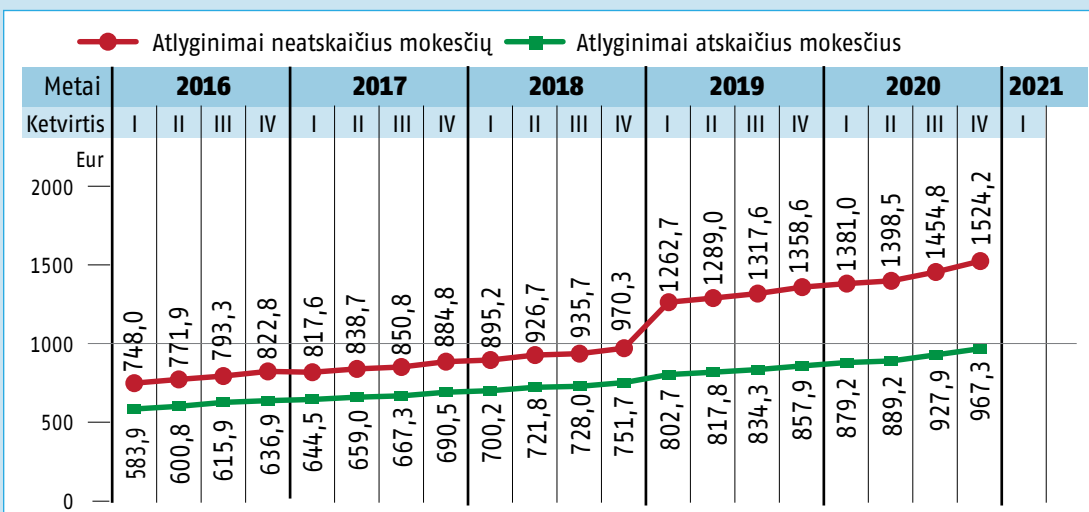
Tiesa, tai galėjo lemti ir natūrali paklausa, o ne spekuliacijų įtaka: pradėjus dirbti iš namų pasikeitė gyventojų reikalavimai būstui, o išaugus galimybei sutaupti atsirado progos investuoti į NT.

„Prie įkaitusių kainų prisideda medžiagų brangimas ir auganti darbų kaina. Kita vertus, Europos centrinis bankas neplanuoja drastiškų pokyčių pinigų politikoje ir artimiausiu metu ketina tęsti mažomis palūkanų normomis grįžtą politiką“, – teigė J.Rojaka.

Tačiau didžiausią riziką kelia būtent tie, kurie perka būstą kaip investiciją. Ši grupė, M.Dubnikovo nuomone, rizikuoja gana stipriai: viena vertus, ekonomikai pradėjus strigti NT kainos gali pasukti į priešingą pusę, antra, neatmestina, kad keisis nuomos kaina ir paklausa apskritai.

„Iš esmės NT rinka juda į aukštų kainų pusę. Tokius procesus prieš keliasdešimt metų matėme Europoje, kur NT kainos pakilo labai aukštai ir į žemesnį lygį nebegrįžo, nes būstas buvo sukoncentruotas turtingų šeimų ar investicinių fondų rankose.

Atlyginimų pokyčiai Lietuvoje, Eur



Šaltinis: Statistikos departamentas

Jis tapo ne būtinybės, o prabangos preke“, – prognozavo finansų analitikas.

Tuo metu ekonomistė I.Genytė-Pikčienė mano, kad NT burbulas pavojingas tada, kai su paskola perkamas pirmasis būstas. O šiuo metu labiau sukrutę perkantieji antrąjį būstą arba NT kaip investiciją.

„Tai nėra pažeidžiamiausia visuomenės dalis.

Jei ir susiformuotų lokalus burbulas, šių žmonių praradimai būtų ne tokie skausmingi ir ekonomiškai tai nebūtų tokia rizikinga dedamoji. Tai jokiū būdu nėra ta pati situacija, kurią matėme 2008 metais.

Situacija vis dar valdoma. Svarbus ir finansinės būklės parametras: tiek darbo užmokesčio

kilimas, tiek aukštas santaupų lygis ir rodo, kad tikrasis būsto įperkamus gana saugus“, – kalbėjo I.Genytė-Pikčienė.

Perka net be brėžinių

O štai ekonomistas Ž.Mauricas išpėjo: situacija – labai grėsminga, NT sektoriuje didėja burbulų pūtimosi rizika.

Jo teigimu, netvarumo ženklų matyti jau nuo kovo, kai į rinką įsitraukė ir spekuliantai. NT perkamas, net kai brėžinio dar nėra, o tai jau kelia klausimų dėl ilgalaikio tvarumo: priemiesčių plėtra chaotiška, pastatoma daug abejotinos kokybės namų. Jų bus tik daugiau, nes žmonės būstą perka jo net nematę.

„Manoma, jog turi pirkti dabar, nes vėliau NT brangs, o

brangs dėl to, kad ekonomika skatinama, pinigus meta visi, kas gali, – ir centriniai bankai, ir vyriausybės, ir ES Atsigavimo fondas. Tai skatina žmones pirkti nekreipiant dėmesio į tai, kad kainos iš tiesų labai pakilusios.

Bet su tokiais iššūkiu susiduriama ne tik Lietuvoje: Švedijoje namų kainų metinis kilimas – 20 proc. Nors tai dar neatspindi statistika, 95 proc. esu tikras, kad ir pas mus metinis kainų augimas bus dvizenklis.

Visi užsimanę pirkti čia ir dabar, todėl išsibalansavo pasiūlos ir paklausos pusiausvyra.

Netgi tie, kurie norėjo parduoti, delsia, nes mato, kad būstai brangsta“, – apie pavojų išpėjo ekonomistas.

Pandemija Klaipėdos uoste nenugramzdino krovos

Pandemija padarė neigiamą įtaką kone visoms ūkio šakoms, sudrebino ir jūrinę prekybą. Ji neaplenkė ir Baltijos jūros uostų, bet jų poveikis – nevienodas.

Audronė URVELYTĖ

COVID-19, o kartu ir politinės aplinkybės šiauriniuose Baltijos jūros uostuose sukėlė didelę įtampą. Sumenko plataus vartojimo prekių, tam tikrų naftos produktų gabenimas.

„Pandemija sukėlė prekybos saldo – eksporto ir importo santykį tarp Kinijos, ES šalių ir JAV. Tai smarkiai sutrikdė konteinerių pervežimą laivais, jų kainos išsipūtė.

Anksčiau iš Kinijos iki mūsų uosto vieno konteinerio gabenimas kainuodavo 1,2 tūkst. eurų, dabar – 5 tūkst. eurų“, – sakė Klaipėdos valstybinio jūrų uosto generalinis direktorius Algis Latakas.

Vis dėlto Klaipėdos jūrų uostas, kuriame per praėjusius metus buvo perkrauta bemaž 48 mln. tonų krovinių, išvengė nuosmukio. Jis kone vienintelis Rytų Baltijos jūros regione metus baigė su krovos prieaugiu. O ir pirmąjį šių metų ketvirtį krovos apimtys išliko nepakitusios. Kaip tai pavyko?

Kitoks krovos krepšys

Pasak A.Latakas, išsaugoti konkurencinę poziciją padėjo ilgalaikė, nuosekli uosto plėtros strategija, aprėpianti laivybą, aplinkinių rinkų specifiką, krovinių nomenklatūrą. Tai nulėmė, kad

iš 11-os Rytinės Baltijos jūros uostų pagal krovos apimtį mūsų uostas išliko ketvirtas.

„Tai gera pozicija, tačiau sėkmė yra bendras uosto krovos įmonių ir uosto direkcijos nuopelnas. Dabar krovos apimtis yra netoli ribos, kurią pasiekę galėsime įstoti į elitinių Baltijos jūros uostų klubą.

Trūksta labai nedaug – dar šiek tiek gilesnės akvatorijos ir didesnio uosto ploto“, – sakė A.Latakas.

Klaipėdos uosto stiprybė yra ir jo veiklos diversifikacija. Per pandemiją išvengti krovos nuosmukio padėjo būtent įvairių krovinių krepšelis, kuriame yra ir žaliava maistui, ir energetikos sektoriaus kroviniai, ir iškasenos, ir „ro-ro“ – ratine technika gabenami kroviniai.

Tuo metu specializuoti uostai, kuriuose perkraunami tik vienos rūšies kroviniai, pavyzdžiui, tik konteineriai ar tik naftos produktai, per pandemiją patyrė didelį nuosmukį.

„Krovos rodikliams didelę įtaką daro ir darbo našumas. Investicijos į šiuolaikines technologijas suteikė galimybę krovinius perkrauti greitai ir kokybiškai. Labai aukšta yra ir sausumos transporto – geležinkelio bei vilkikų paslaugų kokybė.

Tai ypač svarbu, nes tranzitiniai kroviniai sudaro apie 40 proc. uosto apyvartos“, – užsimi-



Mūsų šalies įmonės laivais eksportuoja daugiataonažius produktus – žaliavas, trąšas, baldus, įvairius kitus gaminius.

nė uosto direkcijos vadovas.

Anot jo, Lietuvos pramonė taip pat augina krovą uoste. Mūsų šalies įmonės laivais eksportuoja daugiataonažius produktus – trąšas, baldus, įvairius kitus gaminius, o estai bei latviai tokio pranašumo neturi.

Laivybos organizavimas uoste taip pat daro didelę įtaką krovos rodikliams. Per pandemiją laivai į uostą buvo įvedami nuotoliniu būdu.

Skaitmenizavimas taip pat padeda sutaupti daug laiko: munitinė, pasienio tarnyba, krovėjai, ekspeditoriai – visi dirba vieno langelio principu.

Maitina biudžetą

Pernai Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcijos pajamos iš viso siekė 66,16 mln. eurų ir 2 mln. eurų viršijo 2019 m. pajamas. O už praėjusius metus valstybei išmokėti dividendai perko-

pė 25 mln. eurų. Tačiau tai nėra vienintelis įnašas į valstybės biudžetą – graža už valstybės investicijas yra daug didesnė.

„Dividendai – tai tik skaitmeninė mokesčio į biudžetą išraiška. Visa kita juk sudaro pajamų generavimas“, – užsiminė A.Latakas.

Anot jo, didžiąją uosto direkcijos pajamų dalį sudaro rinkliavos iš laivų savininkų už naudojimąsi uostu. Pernai jos pasiekė 58 mln. eurų. Paaugo ir žemės nuomos pajamos. Jos sudarė beveik 8 mln. eurų.

„Valstybė už investicijas į uostą gražos gauna ir per mokesčius: už 1 toną krovinių biudžetą pasiekia 10 eurų. Kadangi pernai krova siekė kone 48 mln. tonų, pajamos už juos sudarė kone 480 mln. eurų. Kitas įplaukų į biudžetą srautas – tai mokesčiai, kuriuos sumoka kone 60 tūkst. uoste dirbančių žmonių“,

– paaiškino uosto direkcijos vadovas.

Svarbiausi projektai

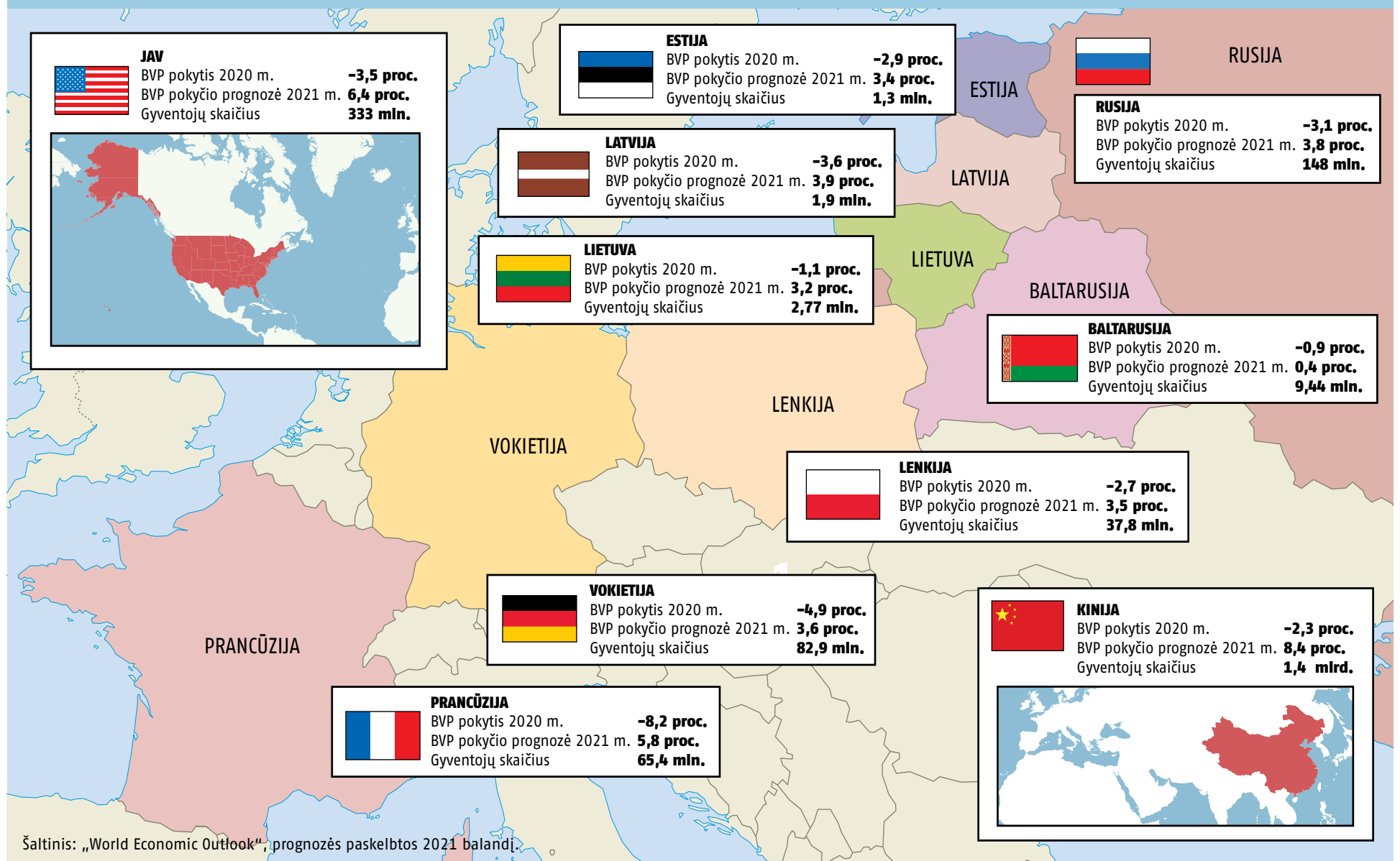
Uosto akvatorijos gilinimas, pietinės jo dalies plėtra atnaujinant krantines, bangolaužių rekonstrukcija uosto vartuose – tai yra sisteminis projektas. Nes tikslingos investicijos į infrastruktūrą leidžia uostui pasiekti išskirtinių rezultatų.

Susisiekiimo ministerijai pritarus per ketverius metus į visa tai bus investuota apie 400 mln. eurų. Akvatoriją planuojama pagilinti iki 15,5 m ir sutvirtinti Kuršių nerijos šlaitą. Vėliau akvatorija bus gilinama iki 17 m.

Pasaulinės tendencijos rodo, kad laivybos verslo efektyvumą siekiama užtikrinti didesniais laivais, – per pastaruosius 5 metus į Klaipėdą atplaukiančių laivų vidutinė talpa padidėjo net trečdaliu ir ji toliau didės.

per akis, bet pavojų taip pat nestinga

Žvilgsnis į regioną ir pagrindines pasaulio ekonomikas



„Apex Intelligence“ pastatuose teikia ne tik finansinę, bet ir socialinės atsakomybės grąžą

Pastaraisiais metais techninėje pastatų priežiūroje įsitvirtina nemažai skaitmenizuotų sprendimų, kurie orientuoti ne tik į pastato naudojamų išteklių mažinimą, bet ir į aplinkos saugojimą bei ekologiją.

Tiesa, maksimaliai automatizuotą pastatų valdymą ryžtasi pasirinkti ne visi turto valdytojai.

Tačiau specialistai dalijasi įžvalgomis, kad šioje rinkoje aiškiai pastebimi tendencijų pokyčiai, kuriuos savo skaitmeniniais pasirinkimais kuria ne tik didžiosios, bet ir socialiai atsakingos įmonės.

Inovatyvi priežiūra būtina

Kaip pasakojo komercinių pastatų administravimo įmonės „City Service Engineering“ unikalios Lietuvoje paslaugos „Apex Intelligence“ sistemos vadovas Donatas Karčiauskas, įvairių verslų atstovai vis drąsiau investuoja į inovatyvius sprendimus.

Ypač į tokias, kurie susiję su jų valdomu turtu ir atsiperkančia ne tik finansine, darbo efektyvumo, bet ir į aplinką nukreipta grąža. „Apex Intelligence“ paslauga – viena jų.

„Ji sujungia naujausias technologijas ir dirbtinį intelektą, kai įdiegtas algoritmas dirba nuolat, 24 valandas ir 7 dienas per savaitę be pertraukų stebi visus pastato duomenis. Prieš metus būtume sakę, kad tai yra ateitis, tačiau daiktų internetui vis la-

biau įsigalint, įmonėms priimančioms esminius pažangos sprendimus paslaugos, dar ir dabar kažkam atrodančios kaip futurizmas, yra ne kas kita, o šių laikų būtinybė“, – įsitikinęs D.Karčiauskas.

Be algoritmų – nė iš vietos

„APEX Intelligence“ paslauga – tai tikslingas pastato duomenų srauto surinkimas, sistemavimas, analizė ir nuotolinis valdymas.

Paslaugą apima šios funkcijos: automatizuotas energijos išteklių ir valdymo įrangos duomenų perdavimas į analitinį centrą; surenkamų duomenų analizė; algoritmų ir KPI aprašymas bei konfigūravimas analitinėje sistemoje; automatizuotas parametru (KPI) tikrinimas; sistemų (įrangos) periodinė veikimo analizė ir tikrinimas; išpėjimų, indikacijų, aliarmų reagavimas ir sprendimas nuotoliniu būdu.

Sistemos tikslas – užtikrinti, kad kiekvienas pastate esantis ir energiją naudojantis įrenginys nuolat veiktų efektyviausiu būdu ir tik tuo paros laiku, kai jo veikimas yra būtinas: būtų užtikrinamos komforto sąlygos naudojant optimalų energijos kiekį.



„Apex Intelligence“ vadovas D.Karčiauskas: „Kuo efektyviau pastatas valdomas, tuo mažiau žmogiškųjų išteklių jis reikalauja.“

„Visi šie sprendimai padeda siekti visų pastato sistemų – vėdinimo, vėsinimo, šilumos ir apšvietimo – veiklos efektyvumo. Pastate vienu metu veikia iki kelių tūkstančių skaitmeninių signalų.“

Kad būtų užtikrintas tinkamas jų veikimas, reikia apdoroti didelius duomenų kiekius. Šiuolaikiniuose pastatuose žmogus to fiziškai atlikti negali.

Be robotizuotų algoritmų, kaip pagalbininkų, efektyvi pastato priežiūra nebeįsivaizduojama“, – teigė „Apex Intelligence“ vadovas D.Karčiauskas.

Dėmesys duomenims atsiperka

Verta atkreipti dėmesį, kad ši paslauga neapsiriboja vien tik automatizuotų duomenų surinkimu. Automatizuota analitikos



sistema pagal specialius algoritmus, pasitelkus pastatų robotus, nuolat apdoroja visą surenkamą informaciją.

Tai ypač palengvina darbą specialistų, dirbančių su pastato energijos išteklių ir sistemų priežiūra.

Vietoj ilgą laiką užimančios analizės specialistai gali koncentruotis į „Apex Intelligence“ sistemos pateikiamas išvalgas ir neatitikimus nustatytiems rodikliams, tai padeda lengviau ir greičiau priimti energijos išteklių taupiančius sprendimus ar suderinti tinkamą sistemų darbą, pavyzdžiui, vėdinimo, apšvietimo, šaldymo sutrikimus. Priklausomai nuo pastato, tai leidžia sumažinti pastato ener-

gijos sąnaudas nuo 10 iki 20 proc.

Anot D.Karčiausko, skaitmenizuotų pastato valdymo sprendimų pasirinkimas artimiausioje ateityje visiškai pakeis pastatų valdymo tendencijas mūsų šalyje.

„Tikiu, kad po penkerių metų inovatyvūs pastatų valdymo sprendimai bus populiarūs ir aiškiai suprantamas pasirinkimas. Juk pastatai šiuo metu konkuruoja ir tarpusavyje.“

Kuo efektyviau pastatas valdomas, tuo mažesnių žmogiškųjų išteklių jis reikalauja ir suvartoja mažiau energijos, o tai padeda auginti ir didesnę pastato vertę“, – teigė „Apex Intelligence“ vadovas.



Šalia Tarptautinio Vilniaus oro uosto kylančiame „AeroCity“ miestelyje veiks „NewTech“ inovacijų ir technologijų slėnis, kuriame specialistai kurs aviacijos modernizavimo ir skaitmeninimo sprendimus.

Iš aviacijos slėnio – idėjos visam pasauliui

Pasauliniu mastu veikiančios kompanijos „Avia Solutions Group“ plėtros nesustabdė net ir pandemija. Šalia Vilniaus oro uosto kyla „AeroCity“ miestelis, kuriame veiks ir aviacijos inovacijų slėnis. Būtent su pastaruoju siejamos didžiulės ateities viltys.

Nors pasaulinei aviacijos pramonei patekus į COVID-19 krizės gniaužtus industrijos apimtis sumažėjo maždaug 60 proc., „Avia Solutions Group“ rezultatai išliko geri, o apyvarta, palyginti su praėjusiais finansiniais metais, sumažėjo tik 35 proc.

Įmonių grupei paskelbus finansinių metų, pasibaigusį 2020 m. gruodžio 31 d., konsoliduotus finansinius rezultatus paaiškėjo, jog grupės apyvarta siekė 709 milijonus eurų, o EBITDA – 109 milijonus eurų.

„Platus paslaugų portfelis, laiku pradėtas grupės veiklos diversifikavimas į krovinių gabenimo segmentą ir griežta finansinė kontrolė leido mums išlikti tvirtiems ir per COVID-19 pandemiją“, – sakė „Avia Solutions Group“ direktorius Jonas Janukėnas.

Padėjo lanksti reakcija

„Nors pandemija neginčijamai turėjo neigiamos įtakos visai aviacijos pramonei, mūsų grupės įmonės rado būdų padidinti užimamas rinkų dalis lankščiai reaguodamos į besikeičiančią rinką ir pristatydamos naujas paslaugas“, – kalbėjo J. Janukėnas.

2020 m. ir 2021 m. pradžioje tarptautinė aviacijos paslaugų grupė sudarė keletą svarbių sandorių Vakarų Europos rinkose.

Grupė įsigijo „Aviator Group“, pirmąją antžeminių paslaugų teikėją Šiaurės šalyse, „Bluebird Nordic“, Islandijos siauro fiuzeliažo krovinių orlaivių operatorių, „RAS Completions“, Londone įsikūrusią korporatyvinių orlaivių interjero ir eksterjero paslaugų įmonę, bei „Arcus Air Logistics“, „ad-hoc“ krovinių gabenimo oru ir kurjerių paslaugų teikėją, įsikūrusią Vokietijoje.

2020 m. „Avia Solutions Group“ taip pat žengė reikšmingą žingsnį į Šiaurės Amerikos rinką įsigydama „Wright International“, nepriklausomą operatyviosios techninės priežiūros paslaugų

teikėją, veiklą vykdančią didžiausiose Kanados oro uostuose.

Didžiausios aviacijos įmonės regione plėtros planuose yra projektas, subursiantis informacinių technologijų (IT) profesionalus, – „NewTech“ inovacijų ir technologijų slėnis, įsikursiantis „AeroCity“.

„AeroCity“ suburs profesionalus

Tai, jog pandemijai nepavyko pristabdyti ambicingos aviacijos įmonių grupės plėtros, įrodo ir toliau sėkmingai netoli Vilniaus oro uosto plėtojamas „AeroCity“ miestelio projektas.

Tai šiuolaikiškas aviacijos įmonių klasteris, draugėn subursiantis aviacijos profesionalus bei entuziastus.

Iki šiol teritorijoje išliko viešbutis „Loop Hotel“, o kiek vėliau – pirmasis globalios įmonių grupės būstinės pastatas.

Šiuo metu statomas ir antrasis 11 000 kv. m ploto biurų pastatas, kuriame įsikurs „NewTech“ inovacijų slėnis.

„AeroCity“ – šiuolaikiškas aviacijos įmonių klasteris, draugėn subursiantis aviacijos profesionalus bei entuziastus.

Netolimuose planuose naujos statybos – planuojamas 600 kambarių bendro gyvenimo (angl. „co-living“) kompleksas.

Jame turėtų apsigyventi „AeroCity“ bei „Avia Solutions Group“ grupėje dirbantys žmonės, dažnai į Lietuvą atvykstantys iš užsienio.

Planuojama, kad miestelyje iki 2025 m. turėtų dirbti ir gyventi 8 tūkstančiai žmonių.

„Siekiamo, jog „AeroCity“ miestelis būtų ne vien darbo, bet ir laisvalaikio leidimo vieta.

Todėl, be statomų biurų, įren-

giame ir gyvenamųjų vietų, komercinių patalpų, restoranų ir viešųjų erdvių.

Norime sukurti patogią ir patrauklią erdvę čia įsikursiantiems verslams, dirbsiantiems žmonėms bei miestelio svečiams“, – pasakojo J. Janukėnas.

Vieta ateities technologijoms

Grupės plėtojama „AeroCity“ miestelyje jau 2021 metų pabaigoje Vilniuje duris atvers „NewTech“ inovacijų ir technologijų slėnis, tapsiantis darbo, poilsio bei inovatyvių aviacijos idėjų plėtojimo erdve.

Tai projektas, skirtas talentingiausiems IT specialistams modernizuojant ir skaitmeninant aviacijos industriją suvienyti. Grupės planuose – daugiau nei 800 naujų darbo vietų savo srities specialistams.

„Aviacijos industrija tik dabar pradeda skaitmeninį perversmą, todėl išvelgiame didžiulį aviacinio IT sektoriaus potencialą. Pandemija išryškino įsisenėjusias aviacijos įmonių problemas, procesų sudėtingumą, stagnaciją.

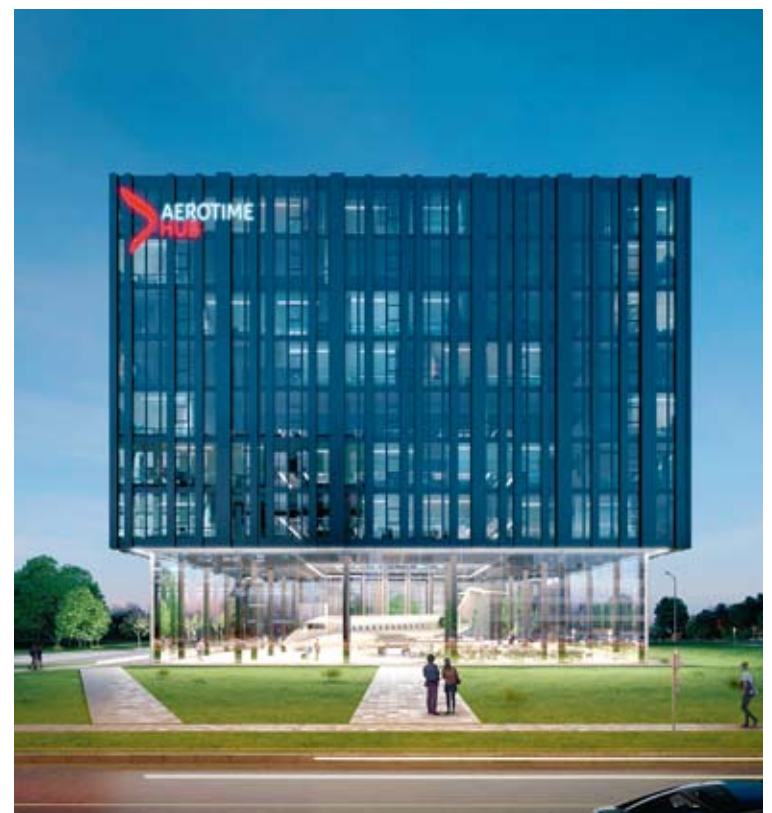
Manome, jog būtent procesų skaitmenizacija bei optimizavimas teikia gausybę galimybių.

Todėl tikime, jog dar šių metų pabaigoje atidaromas „NewTech“ slėnis taps vieta, kurioje galės dirbti ir tobulėti talentingi idėjų plėtotojai, IT inžinieriai, kiti specialistai, kurie plėtos, kurs, išbandys ir rinkai pristatys pažangius technologinius produktus“, – teigė J. Janukėnas.

Grupės vadovo tvirtinimu, senamadiška ir lėtai naujas technologijas taikanti aviacijos rinka vis dažniau dėmesį skiria modernizacijai.

„Ilgą laiką šiuolaikiškiausia aviacijos dalis buvo bilietų pardavimas internetu, tačiau dabar vis daugiau aviacijos sektoriaus įmonių ieško būdų optimizuoti procesus, atrasti, kaip tikslingiau panaudoti tiek fizinius, tiek žmogiškuosius išteklius.

„Avia Solutions Group“ įmonės jau ne vienus metus kuria ir tobulina įrankius ir platformas, kurie leidžia aviacijos įmonėms žengti koją kojon su naujausiomis technologijomis. Įvairiapusiška grupės patirtis ir ambicingas požiūris leidžia mums siekti inovacijų ly-



Planuojama, kad „AeroCity“ miestelyje 2025 m. gyvens ir dirbs 8 tūkst. žmonių.

derio aviacijoje titulo“, – sakė J. Janukėnas.

Ne naujokai IT sektoriuje

Nors šiuo metu „Avia Solutions Group“ vienija per 7 tūkst. profesionalų visame pasaulyje, J. Janukėnas teigia, jog naujam inovacijų centrui talentų ieškos ne tik grupės viduje, bet ir išorėje.

„Inovacijų ir technologijų slėnis „NewTech“ kvies geriausius, ambicingus degančius IT profesionalus save išbandyti aviacijos sferoje“, – sakė J. Janukėnas.

Tarptautinei aviacijos paslaugų grupei IT sektorius nėra naujiena. Grupės įmonės plėtoja daugybę technologinių produktų ir paslaugų.

Vykdomi nuotoliniai mokymai aviacijos specialistams „147training.com“ platformoje, ruošiami įrankiai, tokie kaip „Momook“, „Sensus Aero“, aviacijos personalui rengti ir veiklai valdyti, plėtojamos ir tobulinamos internetinės variklių, atskirų lėktuvų komponentų nuomos platformos „Enginestands.com“, „Locatory.com“, „Nordicdino.com“.

Įmonių grupė taip pat organi-

zuoja virtualią aviacijos konferenciją „Air Convention“ ir teikia aviacijos verslo bei medijos sprendimus per globalų skaitmeninį centrą „AeroTime Hub“.

Plėtojamas unikalus virtualaus aviacijos vadovų universiteto, turinčio tradicinių mokymo įstaigų patvirtinimą, projektas „Aeroclass.org“.

Rengiami ir modernūs, greitai, pasauliniams poreikiams pritaikyti personalo sprendimai aviacijos sektoriui „Aviationcv.com“. „Avia Solutions Group“ vadovas tikino, jog „NewTech“ inovacijų centras atvers naujų bendradarbiavimo su universitetais ir kitomis aukštosiomis mokyklomis galimybių.

Jau ne vienus metus tarptautinė įmonių grupė bendradarbiauja su aviacijos, mechanikos bei inžinerinių mokslų studentais, o nuo šiol patirtį pritaikys ir kurdama bendrus projektus su būsimaisiais IT srities profesionalais.

Slėnio plėtros planuose – stipendijų steigimas, stažučių programos, techninė pagalba, numatomos karjeros dienos.

Pandemijos smūgį atlaikę šalies kurortai

Visą pasaulį pakeitusi COVID-19 pandemija ir su ja susiję judėjimo ribojimai, visuotiniai žmonių darbo organizavimo ir kelionių planavimo pokyčiai paliko ryškų pėdsaką globalinėje ekonomikoje. Vienas labiausiai nukentėjusių sektorių – turizmas.

Kad šis laikotarpis buvo kupinas įvairiausių iššūkių, pabrėžia ir penkioliktuosius metus veikianti Lietuvos kurortų asociacija. Jos nariai yra Lietuvos kurortai Birštonas, Druskininkai, Neringa ir Palanga bei kurortinės teritorijos – Anykščiai, Ignalina, Kauno rajonas, Trakai, Zarasai.

Dabar visi jie turistų laukia atsinaujinę, praplėtę turizmo paslaugų spektrą ir pasiruošę užtikrinti saugų ir kokybišką poilsį.

Užtikrina saugų poilsį

Lietuvos kurortai pasižymi ne tik įspūdingu kraštovaizdžiu ir rekreacinius žmonių poreikius tenkinančia turistine infrastruktūra.

Jie taip pat puoselėja senas sveikatinimo tradicijas, inovatyviais būdais panaudoja gydomuosius gamtos išteklius ir taip formuoja bendrą Lietuvos turizmo sektorių.

Visi kurortai ir kurortinės teritorijos turistus pasitiks atsinaujinę ir paruošę ne vieną staigmeną lankytojams.

Prieš pat pandemiją kurortuose suteiktų nakvynių skaičius sudarė 40 procentų visos šalies mastu.

Lietuvos kurortai populiarūs ne tik tarp vietinių turistų – čia suteikiamos aukštos kokybės sveikatinimo, kurortinio gydymo paslaugos itin pamėgtos užsienio turistų.

Dėl mūsų šalies kurortų, natūralaus mineralinio vandens, ypatingomis savybėmis pasižymintio gydymo purvo, svetinumo ir profesionalaus aptarnavimo Lietuvą kaip savo atostogų kryptį prieš pandemiją rinkosi vis daugiau užsienio turistų – svečiai iš Vokietijos, Izraelio, Rusijos, Skandinavijos šalių piliečiai, taip pat kaimyninių Baltijos šalių.

Sanatorinis kurortinis turizmas – viena prioritetinių turizmo sričių kurortuose. Ji ir prieš pandemiją atliko, ir jos metu atlieka svarbų visuomenės sveikatos stiprinimo vaidmenį, grąžina sveikatą po sunkių operacijų ir sudėtingo gydymo atsigaujančiams pacientams ir suteikia galimybę greičiau integruotis į darbo rinką.

Smarkiai apribojusi kelionių ir poilsio paslaugų galimybes pandemija paskatino spartesnę inovatyvių sprendimų kurortuose diegimą, naujų, individualizuotų paslaugų atsiradimą. Net ir įprastos turizmo paslaugos viešintiems kurortuose šiandien tapo dar prieinamesnės.

Dėl specialiųjų saugos reikalavimų kurortai ir kurortinės teritorijos savo turizmo paslaugų produktus papildė naujomis galimybėmis, kad kiekvienas atvykęs svečias galėtų mėgautis komfortišku, saugiu ir nevaržomu poilsiu.

Pasak Lietuvos kurortų asociacijos direktorės Kristinos Citvarienės, kurortai pirmieji prisitaikė prie naujos – pandeminės – realybės.

Jie ėmėsi visų priemonių siekiant užtikrinti saugaus poilsio galimybes: prie naujų reikalavimų buvo pritaikytos apgyvendinimo, maitinimo, SPA paslaugos, atsirado daugiau galimybių keliauti savarankiškai, naudojantis interaktyviais maršrutais, individualizuotomis paslaugomis.

Todėl šiuo metu jie laukia turistų ir yra pasiruošę užtikrinti saugų ir turiningą poilsį.

Išskirtiniai kurortų metai

Nepaisant vis dar sudėtingų aplinkybių ir miglotų atvykstantojo turizmo perspektyvų, šie metai Lietuvos kurortams ypatingi.

Birštonas švenčia 175-ąjį, o Ignalina – 155-ąjį jubiliejų, minima Palangos grąžinimo Lietuvai šimtmečio sukaktis, o Neringa karūnuota Lietuvos kultūros sostine.

Druskininkai, Palanga, Anykščiai ir Trakai kvies ne tik pramogauti ir ilsėtis, bet ir išbandyti darbostogas.

Visi kurortai ir kurortinės teritorijos turistus pasitiks atsinaujinę ir paruošę ne vieną staigmeną lankytojams.

Parengė įstatymo projektą

Pastarieji metai buvo kupini iššūkių ne tik kurortams ir kurortinėms teritorijoms, bet ir juos vienijančiai Lietuvos kurortų asociacijai.

Nuo 2007-ųjų veikianti asociacija praėjusį laikotarpį pažymėjo reikšmingais darbais. 2019–2021 metais jai vadovavęs Druskininkų meras Ričardas Malinauskas pabrėžė, kad jo vadovavimo asociacijai kadencijos laikotarpis buvo nelengvas ir pareikalavo didelių pastangų ir bendradarbiavimo tarp visų asociacijos narių.

Nors kurortai yra neatsiejama Lietuvos įvaizdžio ir turizmo dalis, vis dar nėra pakankamai atsižvelgiama į šių vietovių išskirtinumą, specifika.

Pabrėžiamos spragos kurortus ir kurortines teritorijas reglamentuojančioje teisinėje bazėje, kurortologinių mokslinių tyrimų trūkumas, miglotos ateinančio laikotarpio ES finansavimo galimybės ir turizmo, kaip ūkio šakos, išskyrimo strateginiuose valstybės dokumentuose klausimas.

Vienas svarbiausių darbų, kuriuos per šiuos dvejus metus pavyko nuveikti asociacijai, yra parengtas Kurortų ir kurortinių teritorijų darnaus vystymo įstatymas, kuris gegužės 13 dieną registruotas Seime. Iki šiol kurortų sritį reglamentavo net 18 atskirų teisės aktų, kurie nėra nukreipti išimtinai į kurortų statuso aiškų reglamentavimą, nepabrėžiama jų svarba turizmui Lietuvoje, išskirtinumas ir savarankiškumas.

Šiuo metu parengto įstatymo projekto tikslas – bendras teisės



Lietuvos kurortų asociacijos atstovai (iš kairės į dešinę): Justas Rasikas, Ignalinos r. meras, Dainius Žiogelis, Anykščių r. sav. mero pavaduotojas, Nikolajus Gusevas, Zarasų r. meras, Paulius Visockas, Kauno r. mero pavaduotojas, Darius Jasaitis, Neringos sav. meras, Nijolė Dirginčienė, Birštono sav. merė ir Lietuvos kurortų asociacijos prezidentė, Ričardas Malinauskas, Druskininkų savivaldybės meras, Antanas Nesteckis, Kauno r. mero pavaduotojas, Šarūnas Vaitkus, Palangos m. meras, Marija Puč, Trakų r. merė, Kristina Citvarienė, Lietuvos kurortų asociacijos direktorė. Nuotraukoje trūksta dviejų asociacijos narių – Anykščių ir Kauno r. savivaldybių merų Sigučio Obelevičiaus ir Valerijaus Makūno.

aktas, numatantis vientisą ir tikslingą šio sektoriaus Lietuvoje reglamentavimą.

Priimtas įstatymas taps stipria atspirtimi ne tik kurortų, bet ir visos šalies ekonomikos raidai ir konkurencingumui didinti.

Parlamentaro Mindaugo Skritulsko iniciatyva įstatymo projektas buvo apsvarstytas skirtingų Seimo frakcijų 36 parlamentarų vienijančios laikinosios Lietuvos pajūrio bičiulių ir Dzūkijos bičiulių grupės bendrame susitikime.

Susitikimo dalyviai vieningai pritarė, kad reikia vientiso ir tikslingo Lietuvos kurortų ir kurortinių teritorijų įstatyminio reglamentavimo, kuris taptų stipria atspirtimi ne tik Lietuvos kurortų bei kurortinių teritorijų, bet ir visos šalies ekonomikos

vystymuisi ir konkurencingumo didinimui.

Pasak Tėvynės sąjungos-Lietuvos krikščionių demokratų frakcijos nario M. Skritulsko, dar ni kurortų plėtra yra svarbus valstybės poreikis, kurio tikslai glaudžiai susiję su valstybės įvaizdžio formavimu, investicijų pritraukimu ir socialiniu aprūpinimu.

„Kurortai ir kurortinės teritorijos yra specifinės vietovės su specifine infrastruktūra, skirta ne tik šių vietovių, bet ir visos Lietuvos gyventojų sveikatinimo, poilsio, rekreaciniams poreikiams tenkinti.

Tai kartu yra ir savotiški šalies vartai arba vizitinė kortelė atvykstantiems į mūsų šalį užsienio svečiams. Turime nepanaudotų galimybių augti šioje ekonomikos srityje. Indėlis į ku-

ortus ir kurortines teritorijas nėra praradimas, bet, priešingai, sukuria didelę grįžtamąją vertę. Tai supranta daugelis iš atvykstantojo turizmo gerai gyvenančių šalių“, – kalbėjo Seimo narys.

Nauda visai ekonomikai

Kaip pabrėžė įstatymo projekto rengimo metu asociacijai vadovavęs R. Malinauskas, Lietuvos kurortai ir kurortinės teritorijos pasižymi išskirtiniais ištekliais, dėl kurių panaudojimo galimybių yra ypač vertinami Lietuvos ir užsienio piliečių.

„Atsižvelgiant į susiklosčiusią situaciją dėl COVID-19 ligos ir jos sukeltų ilgalaikių padarinių visuomenės sveikatai, kurortų svarba dar labiau padidės.

Jie atliks esminį vaidmenį gerinant žmonių sveikatą, darbin-

pasirengę saugiai sutikti poilsiautojus



A. Aleksandravičiaus nuotr.

Kurortų nauda ir vaidmeniu visos šalies ekonomikoje neabejojama, požiūris į kurortų ir kurortinių teritorijų problemas keičiasi, jos pripažįstamos, tačiau reikia pastangų ir laiko joms išspręsti.

gumą, emocinę būklę, stiprinant organizmo atsparumą preventiniais sveikatinimo metodais. Dėl šių priežasčių svarbu didinti Lietuvos kurortų konkurencingumą ir gamtos išteklių panaudojimo galimybes mūsų piliečiams ir svečiams iš užsienio.

Indėlis į Lietuvos kurortus turi tiesioginę gražą per bendrąjį vidaus produktą.

Lietuvos kurortai ir kurortinės teritorijos kaip vieną svarbiausių išskiria ir nepakankamo finansavimo problemą.

Mūsų kurortai šiuo metu nepanaudoja viso savo potencialo, o tai būtų naudinga visai šalies ekonomikai.

Siekiant racionalaus kurortų ir kurortinių teritorijų išteklių panaudojimo egzistuoja poreikis tiksliai tai atspindėti bendro įstatymo lygmeniu, – teigė R. Malinauskas.

Pažymėtina ir tai, kad iki Nepriklausomybės atkūrimo kurortų veikla buvo aiškiai reglamentuota, turinti aiškia valdymo, priežiūros ir koordinavimo veiklų sistemą.

Kurortų ir kurortinių teritorijų teisinis reguliavimas svarbus ir užsienio šalyse.

Vokietija, Austrija, Bulgarija, Estija, Latvija, Lenkija, Prancūzija, Slovakija turi nacionalinius kurortų veiklą reglamentuojančius įstatymus.

Reikia naujų investicijų

Lietuvos kurortai ir kurortinės teritorijos kaip vieną svarbiausių išskiria ir finansavimo problemą.

Iki šiol formuojant savivaldybių biudžetus nebuvo pakankamai atsižvelgiama į kurortų ku-

riamą pridėtinę vertę, ekonominę naudą ir indėlį į šalies įvaizdžio formavimą.

Statistika atskleidžia, kad kurortų infrastruktūra per metus aptarnauja iki 4 kartų daugiau žmonių (neskaičiuojant vienadienių lankytojų), negu juose yra gyventojų.

Svarbu suvokti, kad kurortai yra visos šalies gyventojų turtas, vertybė – juk visi Lietuvos žmonės naudojasi jų paslaugomis, sveikatinimo ir rekreaciniais ištekliais.

Todėl būtina skirti papildomai lėšų įvairioms investicijoms infrastruktūrai palaikyti ir plėsti, aplinkos apsaugai, turizmui pritaikyti mažajai architektūrai kurti, kad tiek gyventojai, tiek kurortų svečiai jaustųsi maloniai ir galėtų džiaugtis kokybišku poilsiu.

Investicija į Lietuvos kurortus – tai investicija į šalies ekonomiką, nes būtent kurortai yra viena esminių šalies turizmo grandinės dalių.

Kurortų asociacija pastaruoju metu teikė siūlymus dėl Kelių priežiūros ir plėtros programos lėšų skirstymo ir Savivaldybių biudžeto pajamų nustatymo metodikos įstatymo.

Finansavimo modelio pokyčiai yra būtini ir dėl teritorijų specifikos keliamų griežtesnių aplinkos apsaugos reikalavimų.

Kurortuose ir kurortinėse teritorijose dažnai būna ne viena, o kelios saugomos teritorijos – jiems tenka didesnė atsakomybė (archeologiniai tyrinėjimai ir kt.).

Kita vertus, geroji pasaulinė praktika rodo, kad sveikatinimo turizmo rinka nuolat keičiasi dėl įvairių veiksnių – technologinių naujovių, pažangių medicinos priemonių, paslaugų, kurios anksčiau buvo labai brangios, didesnio prieinamumo ir pan.

Todėl, nepaisant ateities perspektyvų, aukšti reikalavimai

profesionaliems rinkos dalyviams išlieka labai svarbūs.

Tikslas – rimti tyrimai

Vis dėlto kurortų nauda ir vaidmeniu visos šalies ekonomikoje šiandien neabejojama.

Požiūris į kurortų ir kurortinių teritorijų problemas keičiasi, jos yra pripažįstamos, tačiau reikia nemažai pastangų ir laiko joms išspręsti.

Neabejojama ir kurortologinių mokslinių tyrimų reikalingumu, nes jie padidintų Lietuvos konkurencingumą. Sanatorijos ir SPA centrai vadovaujasi mineralinio vandens ir gydomojo purvo metodikomis, sukurtomis daugiau nei prieš tris dešimtmečius.

Tačiau tobulėjant ligų diagnostikai ir prevencijai bei gydymui pasigendama poveikio sveikatai mokslinio pagrindimo – kurortologinių tyrimų.

Globalizacija ir pacientų mobilumas lemia Lietuvos kurortuose ir kurortinėse teritorijose veikiančių sveikatinimo ir sveikatingumo įstaigų konkurenciją su pažangiaisiais Europos sveikatinimo, reabilitacijos centrais.

Šiuo metu Lietuvai trūksta kurortologijos paslaugų kokybės ir rezultatų stebėsenos sistemos, tarptautinę akreditaciją turinčių bei tarptautinius paslaugų ir produktų kokybės ir saugos standartus atitinkančių sanatorijų.

Kaip pabrėžė Lietuvos kurortų asociacijos nariai, be to negalimas sklandus kurortologijos paslaugų plėtojimas Lietuvoje.

Būtina teikti pirmenybę

Tiek kurortams, tiek visam turizmo sektoriui atsigauti po pandemijos prireiks nemažai laiko, todėl šiam sektoriui atgaivinti ES ketina skirti tikslinį finansavimą.

Darni turizmo plėtra, kurio viena atraminių dalių yra kurortų plėtra, yra vienas priorite-

tų daugelyje Europos Sąjungos šalių.

Tai įtvirtinama pagrindiniuose įstatymuose, vyriausybės nutarimuose (parama infrastruktūrai, skatinimas, rinkodara, gydymų procedūrų kompensavimas ir kt.), svarbus vaidmuo tenka ir vietos savivaldai (pvz., kurorto statusą turinčių teritorijų plėtros planų derinimas).

Dėl artėjančio ES 2021–2027 m. finansavimo laikotarpio prioritetų vis dar vyksta diskusijos. Lietuvos kurortų asociacijos nariai tikisi, kad tikslinis finansavimas kurortams ir kurortinėms teritorijoms bei turizmo sektoriui plėtoti bus numatytas – pasitelkę šias priemones Lietuvos kurortai bei kurortinės savivaldybės turėtų galimybę susitvarkyti didelių investicijų reikalaujančius infrastruktūros objektus, apleistus pastatus ir teritorijas, modernizuotų viešąsias erdves, atnaujintų esamus ir nutiestų naujus dviračių takus ir pan. ir tai padėtų greičiau ir efektyviau atsigauti po COVID-19 patirtų praradimų.

Globalizacija ir pacientų mobilumas lemia Lietuvos sveikatinimo ir sveikatingumo įstaigų konkurenciją su pažangiaisiais Europos sveikatinimo, reabilitacijos centrais.

ES šalys turizmo sektoriui skiria daug dėmesio, numato jam skatinti reikalingas priemones, yra įtraukusios turizmą kaip atskirą ūkio šaką į vyriausybės planus, ES investicijų programas. Remiantis kitų šalių pavyzdžiu buvo siekiama turizmą įtraukti prie Lietuvos ūkio šakų.

Nors šis siūlymas atmetas, da-

bar asociacija siekia turizmo, kaip atskiro komponento, įtraukimo į nacionalinį ekonomikos gaivinimo planą, kaip jau sėkmingai padarė asociacijos partnerės Bulgarija, Kroatija, Rumunija.

Svarbu išlaikyti pagreitį

Gegužės 12 d. vyko visuotinis Lietuvos kurortų asociacijos suvažiavimas, jo metu išrinkta nauja vadovybė. Lietuvos kurortų asociacijos prezidentė tapo Birštono savivaldybės merė Nijolė Dirginčienė, viceprezidentu – Kauno rajono meras Valerijus Makūnas.

Naujai išrinkta asociacijos prezidentė pabrėžė būtinybę išlaikyti pagreitį, pasiektą per pastaruosius asociacijos darbo metus, ir kurortams bei kurortinėms teritorijoms svarbiausių darbų tęstinumą.

„Šiuo metu nepanaudojamas visas Lietuvos turizmo sektoriaus potencialas – jis sudaro apie 6 proc. bendrojo vidaus produkto. Tuo metu, pavyzdžiui, Estijoje – apie 18 proc.

Kurortai šaliai yra pasirengę duoti dar daugiau ekonominės naudos nei iki šiol, tik reikia valstybės pagalbos.

Lietuvos kurortai ir kurortinės teritorijos teikiamomis kurortinio gydymo ir turizmo paslaugomis gebėtų konkuruoti su užsienio šalių rinkomis, tad būtina skatinti atvykstantįjį turizmą ir investicijas“, – pabrėžė asociacijos prezidentė.

Pastarasis laikotarpis buvo nelengvas, tačiau tuo pat metu atnešė ir naujų pokyčių, ir idėjų, kurių įgyvendinimu dabar užsiima kurortai ir kurortinės teritorijos.

Nepaisant visų aplinkybių, čia jau dabar netrūksta kelionių malonumų ir kokybiško poilsio pasiūlysių turistų. Tai dar syki įrodo kurortų svarbą mūsų šalies turizmo sektoriui ir ekonomikai.

„Lietuvos draudimo“ tikslas –

Kai norisi valgyti, apsi-
rengti ar vandens nu-
siprausti, turėti drau-
dimą neatrodo labai
svarbu. Tačiau pasauli-
nė COVID-19 pandemi-
ja „Lietuvos draudimui“
neužtvėrė kelių kopti į
naujas aukštumas.

Violeta VELIČKAITĖ

„Iš pradžių mums, kaip ir dau-
geliui, irgi buvo sunku, bet pas-
kui pamatėme, kokia tvari yra
mūsų bendrovė.

Per daugelį metų, kai vadovau-
ju „Lietuvos draudimui“, dar ne-
buvo, kad neturėtume pelno. Gal
ir atrodo lyg ramus ežeras,
bet kai reikia kariauti su nema-
tomu priešu, petys į petį stojame
vienas už kitą“, – tvirtino „Lie-
tuvos draudimo“ smegenys ir sie-
la, bendrovės generalinis direk-
torius Kęstutis Šerpytis.

Duotus pažadus ištesėjo

Gyvybes šienaujantis korona-
virusas sustingdė pasaulį. Vals-
tybės užtvėrė sienas, o žmonės
buvo priversti išmokti gyventi
kitaip. Buvo baisu, tačiau į kovą
stojė visi.

„Lietuvos draudimo“ generali-
nis direktorius K.Šerpytis bend-
rovės duris atvėrė 1983-aisiais,
o jai vadovauja nuo 1992 metų.
Tad vienas pirmųjų žingsnių,
kurių ėmėsi vadovas prasidėjus
pandemijai, sutelkti darbuotojus
ir juos nuraminti.

„Mums buvo svarbu, kad niek-
šiškas virusas neįsisuktų tarp
mūsų, tad per savaitgalį sugebė-
jome pereiti prie nuotolinio dar-
bo: penktadienį sužinojome, kad
bus skelbiamas karantinas, o pir-
madienį visi jau dirbo iš namų –
tūkstantį žmonių aprūpinome
kompiuteriais ir programine įran-
ga, skyrėme daug dėmesio komu-
nikacijai, kaip dirbti, nes iki tol
beveik neturėjome tokio darbo pa-
tirties“, – neslėpė K.Šerpytis.

„Lietuvos draudimo“ vadovas
puikiai suprato, kad žmones la-
biausiai gąsdina nežinia, tad ra-
do būdų jiems nuraminti. K.Šer-
pytis patikino, kad su virusu vi-
siems teks kautis išvien: bend-
rovė neketina atleisti darbuoto-
jų, siųsti jų į nemokamas atstog-
gas ar prastovas, bet toliau sieks
gerų rezultatų.

„Tai buvo sunkiausia dalis, nes
per karą draudimo paslaugos nėra
būtinausias, bet mes sugebė-
jome atsilaikyti. Augimas pra-
džioje krito, tačiau paskui atsit-
iesėme ir, galima sakyti, dirbo-
me kaip dirbę, tad ir rezultatais
galime pasidžiaugti.

Kiek vadovauju bendrovei, vi-
sada buvome pelningi, bet pan-
demija parodė, koks tvarus yra
„Lietuvos draudimas“ ir kokia
svarbi žmonės vidinė kultūra, ge-
bėjimas susitelkti ir dirbti vie-
nam tikslui. Kaip darbdavys ne
tik įvykdėme darbuotojams duo-
tus pažadus, bet ir suteikėme
įprastų papildomų naudų – svei-
katos draudimą, metines premias
už rezultatus“, – teigė K.Šer-
pytis.

Nenorėjo lindėti apkasuose

Dar iki pandemijos „Lietuvos
draudimas“ pradėjo du didelius



K.Šerpytis įsitikinęs, jog pasiekti puikių rezultatų per pandemiją sugebėta dėl to, kad visi išvien dirbo dėl bendro tikslo.

projektus. Pardavimo skaitme-
nizavimas ir procesų optimiza-
vimas padėjo sutaupyti daug pi-
nigų, tačiau įgyvendinti planus
nebuvo taip lengva.

**„Mes neturėjome
išlikimo strategi-
jos. Mūsų strategija
buvo augti.“**

K.Šerpytis

„Per karą atrodo protingiausia
lįsti į apkasus ir nekišti sna-
po lauk, tačiau mums buvo svar-
bu ne tik siekti savo tikslų, bet
ir suteikti papildomos naudos
bendrovei.

Šių įgyvendintų projektų re-
zultatai „Lietuvos draudimui“
buvo itin reikšmingi. Pandemi-
jos nelabai ir pajutome, nes visą
laiką dirbome pagal savo viziją.
Mes neturėjome išlikimo strategi-
jos. Mūsų strategija, kaip ir
anksčiau, buvo augti.

„Lietuvos draudimo“ darbuo-

tojai žinojo, kad, nepaisant nie-
ko, turime augti, kad turime pri-
sitaikyti prie pandemijos ir ie-
škoti būdų ją nugalėti.

Virusai ateina, sujaukia gyve-
nimą ir išsėina, o gyventi ir val-
gyti norisi nepaisant nieko“, – sa-
kė K.Šerpytis.

Būti ten, kur nori klientas

Norint pasiekti užsibrėžtų tiks-
lų, iššūkių buvo nemažai. Pir-
miausia reikėjo prisitaikyti ne
tik prie naujos realybės, bet ir
prie pasikeitusių klientų porei-
kių.

Jau kelerius metus pasaulyje
vyksta skaitmeninimo procesai,
kurių tikrąją reikšmę iki pan-
demijos mažai kas suprato.

„Kai virusas įsisuko, jau nebe-
buvo kalbos apie tai, svarbu ar
nesvarbu draustis. Žmonės pra-
dėjo bijoti net pas gydytoją eiti,
kad nepasigautų viruso. Tad pa-
saulyje, pavyzdžiui, itin svarbi
tapo telemedicina, kai pacientas
mediko pagalbą gauna nuotoliniu
būdu, nors iki tol tai atrodė neį-
sivaizduojama.

Mes irgi supratome, kad klien-
tai baiminasi ateiti į mūsų biu-
rą, o konsultantai irgi bijo tiesio-
ginio kontakto.

Tas suvokimas tapo svarbiu
postūmiu plėtoti projektą „Savas
LD“. Tai – mūsų savitarnos por-
talas, kuriame klientas gali vi-
siškai valdyti savo sutartis: nuo
mokėjimų, likučių valdymo iki
žalos informacijos. Jam nereikia
susitikti su konsultantu, kad ap-
sidraustų ar registruotų drau-
džiamąjį įvykį“, – aiškino K.Šer-
pytis.

„Lietuvos draudimas“ valdo di-
džiausią pardavimų tinklą ir tu-
ri klientų aptarnavimo skyrių
įvairiuose šalies miestuose. Todėl
bendrovei buvo svarbu, kad drau-
dimo konsultantas ir jo darbas
taptų modernesni.

„Mes keliamė sau tikslą aptar-
nauti ten, kur patogus klientui.
Jei jis nori konsultacijos skai-
pu, mesendžeriu, vaiberiu ar vatsa-
pu, taip ir konsultuosime.

Įdiegėme ir naują pardavimų
sistemą patiems konsultantams,
kad dirbti būtų kuo patogiau,

greičiau, inovatyviau. Tai siste-
ma, kuri suteikia mobilumo, ga-
lima polisą kurti planšetiniu
kompiuteriu ar telefonu. Siste-
mą kūrė mūsų IT komanda, tad
ji pritaikyta konsultanto, broke-
rio ar mūsų tarpininko porei-
kiams“, – sakė „Lietuvos draudi-
mo“ vadovas.

COVID draudimas verslui

Pandemija ne tik privertė per-
mąstyti, kaip organizuoti pačios
bendrovės darbą ir pasiekti už-
sibrėžtų tikslų.

„Lietuvos draudimas“ daug dė-
mesio skyrė tam, kad iššūkius
padėtų įveikti ir šalies verslo įmo-
nėms.

Reaguodamas į situaciją dar
2020 metų balandžio mėnesį „Lie-
tuvos draudimas“ pristatė drau-
dimą verslui nuo COVID-19. Jis
buvo sukurtas drauge su didžiaus-
ia šalies brokerių draudimo
bendrove „Aon Baltic“ ir kvietė
verslus apdrausti savo darbuo-
tojus.

„Buvo aiškus poreikis apsi-
drausti nuo šios baisios ligos, nors

ne atsilaikyti, o toliau klestėti



„Lietuvos draudimo“ nuotr.



jams išmokėjome jau 103 tūkst. eurų.

Rūpinosi savo sveikata

K.Šerpytis neslepia, kad jį patį nustebino padidėjusi sveikatos draudimo paklausa. Visa šio produkto rinka, lyginant su 2019 metais, padidėjo 14 proc., o „Lietuvos draudimas“ savo apyvartą padidino beveik 50 proc.

„Pandemija parodė, koks svarbus gebėjimas keistis, prisitaikyti, pastebėti naujus poreikius ir reaguoti.“

K.Šerpytis

„Sveikatos draudimas tapo itin populiarus tarp įmonių, kurios šią draudimo rūšį savo darbuotojams pasiūlė kaip papildomą naudą.

Tai tarsi socialinė akcija, kurią, kaip parodė apklausos, įvertino ir darbuotojai“, – teigė bendrovės „Lietuvos draudimas“ vadovas.

Kita vertus, vertindamas praėjusius metus K.Šerpytis svars-

tė, kad didėjanti sveikatos draudimo paklausa yra dėsninga, mat sveikata buvo svarbiausia praėjusių metų žinia.

Apie prievolę saugoti sveikatą nuolat primindavo Vyriausybė, su pandemija susijusias naujienas skleidė masinės informacijos priemonės.

„Tačiau nenorėčiau visų laurų atiduoti tik pandemijai. Gal poreikis rūpintis savo sveikata ir ją drausti jau tampa tendencija?“ – teigė K.Šerpytis.

Rezultatus lėmė nuoseklumas

K.Šerpytis įsitikinęs, kad žmogaus atmintis trumpa, tad daugelis „Lietuvos draudimo“ darbuotojų jau pamiršo, jog anksčiau dirbo kitaip.

Bendrovės generalinis direktorius neslepia, kad ir jam pačiam iš pradžių buvo keista matyti ištuštėjusį biurą. Tačiau po trumpo nuosmukio pandemijos pradžioje rezultatų kreivė vėl šoko į viršų.

„Žinoma, galėčiau papasakoti dramatišką istoriją, kaip mes sunkiai plušome, kad tai pasiektume, bet, tiesą sakant, tiesiog dirbome nepaisydami nieko. Gal dėl to rezultatai ir yra geri“, – svarstė K.Šerpytis.

2020 metais „Lietuvos draudimas“ drauge su Estijos filialu pasirašė 253 mln. eurų ne gyvybės draudimo įmokų ir nors tai yra 5,2 proc. mažiau nei ankstesniais metais, įmonė dirbo pelningai – grynasis „Lietuvos draudimo“ pelnas, įskaitant ir Estijos filialo rezultata, 2020 metais siekė 25,7 mln. eurų (2019 metais jis sudarė 21,5 mln. eurų).

Nauji projektai, bendrovės fiksuotų sąnaudų kontrolė, susitelkimas į efektyvumo didinimo veiksmus neleido didėti išlaidų rodikliui ir, nepaisant sumažėjusių pasirašytų draudimo įmokų, lėmė įmonės „Lietuvos draudimas“ pelningumo rodiklių gerėjimą.

Pasiūlys hibridinį darbo modelį

Praėję metai „Lietuvos draudimui“ buvo sunkūs, bet sėkmingi. Tai būtų proga švęsti, tačiau kol kas pavojingas virusas dar rodo nagus, tad šventę tenka atidėti.

„Dabar galime tik džiaugtis, o mes išties džiaugiamės. Kita vertus, kaip sakė amžinatilsį Jacques Welchas, buvęs „General Electric“ vadovas ir vienas įtakingiausių verslininkų, „niekada nepasiduok“, tad ir toliau ža-

dame judėti pirmyn“, – patikino K.Šerpytis.

„Lietuvos draudimas“ jau planuoja, kaip organizuos darbą pasibaigus pandemijai. Bendrovės darbuotojai net ir nušlūgus koronavirusui visa koja greičiausiai negrįš į biurus.

„Mes ir toliau gyvensime kitaip, – patikino K.Šerpytis. – Anksčiau niekas neįsivaizdavo, kad galima dirbti ne biure ir pasiekti rezultatų, bet mes jau turime žinių, mąstome apie naujus projektus ir judame pirmyn.“

„Lietuvos draudimas“ ketina likti prie hibridinio darbo modelio. Darbuotojų apklausa parodė, kad dauguma jų norėtų bent kelias dienas per savaitę dirbti iš namų.

„Tačiau kartais norisi pasirodyti ir biure, tad pasiūlysim darbuotojams daugiau laisvės laviuoti. Juolab kad pandemija parodė, koks svarbus gebėjimas keistis, prisitaikyti, pastebėti naujus poreikius ir reaguoti. Svarbiausia žinoti, ko siekiame ir dėl ko dirbame.

Prasmė ir suvokimas, kad esi organizacijos dalis ir matai to vertę, veda į priekį“, – teigė K.Šerpytis.



Bendrovė „Biotechpharma“, bendradarbiaudama su Šveicarijos įmone „Memo Therapeutics“, kuria technologijas, skirtas COVID-19 ligą sukeltą virusą neutralizuojantiems antikūnams gaminti.

Susivieniję su šveicariais nusitaikė į COVID-19

Lietuva gamins ir vakciną nuo COVID-19, ir šiai ligai gydyti reikalingus vaistus. Tai per drąsus teiginys? Anaipol – jau atliekami mūsų šalies biotechnologijų įmonės kuriamų vaistų klinikiniai tyrimai, o dėl vakcinų gamybos tariamasi su farmacijos įmonėmis.

Audrė SRĖBALIENĖ
LR korespondentė

Mūsų šalies biotechnologijų įmonės yra ypač stiprios, o pandemija paskatino dar kartą atkreipti dėmesį į jų galimybes.

„Kalbu apie tai, nes man rūpi. Man ne tas pat, kokios pagalbos sulauks COVID-19 susirgę žmonės. Kaip ir tai, ar išskirtinių gabumų biotechnologijos srities mokslininkai turės sąlygas dirbti taip, kaip sugeba“, – tikino mokslininkas ir verslininkas, profesorius Vladas Algirdas Bumelis. Ir pokalbis su juo – apie koronaviruso iššūkius, verslą ir biotechnologijas.

– Įmonių grupei „Northway“ priklausanti bendrovė „Biotechpharma“, bendradarbiaudama su Šveicarijos įmone „Memo Therapeutics“, kuria technologijas, skirtas COVID-19 ligą sukeltą virusą neutralizuojantiems antikūnams gaminti. Kokia šiuo metu tyrimų būklė? – paklausiau V.A.Bumelio.

– Pernai skelbėme, kad antikūnai Lietuvą galėtų pasiekti 2021 metais, tačiau dar neaišku, kokie bus rezultatai pasibaigus klinikiniams tyrimams – kokia jų sėkmė, ar preparatas bus įvertintas kaip efektyvus ir saugus vartoti.

Todėl dar nežinia, kada iš tikrųjų jis pasieks mūsų rinką. Nors sukūrėme technologijas šiems vaistams gaminti ir juos pagaminome, vis dėlto mums autoriaus teisės į juos nepriklauso.

Antikūnus iš sergančių žmonių organizmo išskyrė mūsų partneriai Šveicarijoje.

Mes jiems suteikėme vaistų gamybos paslaugas – biotechnologiniais metodais padauginome tą baltymą.

– Ar ši aktyvioji medžiaga būtų gaminama Lietuvoje? Kokios tam yra galimybės ir kuo naudinga būtų kooperacija su latviais?

– Tam turime visas galimybes.

Tai – mūsų veiklos specifika, kuri gal ir ne visiems suprantama.

Tačiau specialistams žinia yra tokia: šių metų pradžioje paleidome papildomą 5000 L fermentatorių sistemą žinduolių ir mikrobinių ląstelių produktų biosintezei.

Padidinome esamus gamybos pajėgumus daugiau nei dvigubai, todėl esame pasirėngę tokius antikūnus gaminti ir komerciniam tiekimui.

Turime galimybės preparatą išpilstyti ir į buteliukus, o prireikus didesnių pajėgumų galėtume kooperuotis su latviais.

– Ar dėl bendros gamybos jau teko kalbėtis su vakcinų kūrėjais? Ar tam reikia valdžios įsikišimo – pagalbos?

– Su vakcinų kūrėjais jau aptarėme galimus partnerystės būdus. Tačiau reikėjo ir asmeninės iniciatyvos, todėl parašiau laišką trims eurokomisarams tikėdamasis, kad jie mums padės surasti partnerių, kurių vakcinas galėtume gaminti Lietuvoje. Ir jau po kelių dienų sulaukiau susidomėjimo.

„Jei būtume padarę tuo metu nieko nesudominusių investicijų į virusologijos sritį, šiuo metu gamintume įvairias vakcinas.“

V.A.Bumelis

Šiuo atveju mums daug padeda ir premjerė Ingrida Simonytė, ir ekonomikos ir inovacijų ministrė Aušrinė Armonaitė, ir Užsienio reikalų ministerija, ir organizacija „Versli Lietuva“.

Tikiuosi, kad pas mus atvyks vienas iš eurokomisarų.

Aš jam parodysiu, kokią puiką turime infrastruktūrą ir pajėgumų, kuriuose pasitelkę galime sėkmingai prisidėti prie kovos su COVID-19.

– „Biotechpharma“ su ame-



Pasak V.A.Bumelio, Lietuvoje yra pakankamai gamybinių ir mokslinių pajėgumų, kuriuos pasitelkus galima sėkmingai kovoti su pasaulį apėmusia pandemija.

riekiečių įmone pradeda kurti vaistus nuo COVID-19. Kokie tai būtų preparatai?

– Su amerikiečių kompanija šiuo metu esame pasirašę sutartį dėl kitokių vaistų, kurie nesušiję su COVID-19, gamybos.

Tačiau yra didelė tikimybė, kad netrukus jiems pradėsime gaminti ir vaistus nuo COVID-19, nes dažnai mūsų partneriai nori viską daryti po vienu stogu.

Pagal veikimo mechanizmą tai taip pat būtų vadinamieji monokloniniai antikūnai, panašūs į tuos, kuriuos gaminame šveicarams.

Monokloniniai antikūnai – tai dirbtinai, laboratorijoje sukurti antikūnai, kurie atpažįsta tam tikrose organizmo ląstelėse esančias molekules – „taikinius“ ir gali prisijungti prie jų. O tada duoda signalą imuninei sistemai juos sunaikinti.

Monokloninių antikūnų veiksmingumas gali smarkiai skirtis esant minimaliems, tarkime, vos vienos aminorūgšties skirtumams, o tai reiškia, kad jų yra didelė įvairovė.

Šiuo metu pasaulyje yra atliekami klinikiniai tyrimai, kuriuose dalyvauja per 30 tokių skirtingų „kandidatų“ į vaistus. Jie specifiskai „prilimpa“ prie COVID-19 ligą sukeltą viruso spyglio baltymo ir nebeleidžia jam jungtis prie žmogaus ląstelių.

– Pandemija gali paskatinti biotechnologijų proveržį? Ji juk parodė, koks milžiniškas yra vakcinų poreikis.

– Taip, be abejonės. Proveržis ir pažanga puikiai regimi – vakcina nuo COVID-19 buvo sukurta ir patvirtinta vos per pusmetį. Tai, kas anksčiau būtų buvusi utopija, šiuolaikiniame pasaulyje tapo realybe.

Suprantama, kad tam teigiamą įtaką turėjo įvairiuose valdžios sluoksniuose priimti sprendimai, kurie sudarė galimybę vakcinoms greičiau pasiekti rinką.

Svarbus buvo ir didžiųjų valstybių skirtas finansavimas – jis suteikė galimybę imtis jų kūrimo ir gamybos.

Tad, kaip matome, biotechnologams būtina dirbti išvien su socialinių, ekonomikos, politikos mokslų specialistais, nes tik taip įmanoma greitai sukurti ir realizuoti brangias ir sudėtingas inovacijas.

– Europos Sąjunga maždaug prieš pusmetį sutarė dėl Ekonomikos gaivinimo ir atsparumo priemonės – 672,5 mlrd. eurų, skirtų šalims įveikti pandemijos sukeltą krizę. Siemiet jos lėšomis mūsų šalyje planuojama finansuoti 813 mln. eurų vertės ekonomikos plano projektų. Kokios investicijos yra būtinausios?

– Lietuva turi puikią fizinių mokslų bazę, modernius centrus, skirtus taikomiesiems ir fundamentiniams mokslams. Tačiau pritrūkstame strategijos, atskiros inovacijų programos, skirtos perspektyviausioms temoms, dėl kurių dirbtų mokslas ir verslas, nustatyti.

Strateginės programos, kurioje būtų stebimi atskirų testinių finansavimą gavusių narių sėkmės rodikliai, sukūrimas leistų Lietuvoje atsirasti dar daugiau mokslo inovacijų, kurios galėtų iš tikrųjų pasiekti rinką, o ne žūtų procese.

Dėmesys biotechnologijoms yra būtinas. Šiuo metu šis sektorius kuria 1,5 proc. bendrojo vidaus produkto (BVP). Jis per pastaruosius penkerius metus paaugo per 70 proc., o tai yra kelis kartus daugiau nei bet kuri kita paramos pinigais per tą laiką skatinta Lietuvos ekonomikos sritis.

– Lietuvoje yra sėkmės istorijų – užsienio investicijų ir biotechnologijų įmonės.

Ko dar reikia sėkmingai biotechnologijų plėtrai Lietuvoje? Brangios įrangos ir brangių specialistų?

– Specialistų mes turime, ir dauguma jų niekuo nenusileidžia dirbantiems Vakaruose.

Infrastruktūra, be abejo, yra svarbus komponentas sėkmingai biotechnologijų sektoriaus plėtrai, nes specialistams būtina dirbti su nuolat atnaujinama ir tikrai nepigia įranga – jiems būtina įgyti svarių praktinių žinių dar iki tol, ko įsidarbina biotechnologijų įmonėse ar tęs akademinę veiklą.

Turime išties puikius mokslo centrus tiek Kaune, tiek Vilniuje, rengiančius šios srities specialistus.

– Prieš penkerius metus būta galimybės investuoti į virusologiją, bet to nebuvo padaryta. Ką praradome?

– Praradome galimybę gaminti COVID-19 vakciną Lietuvoje. Vertindamas užklausas, kurias gauname iš potencialių partnerių, galiu drąsiai teigti, kad taip ir yra.

Dauguma patvirtintų vakcinų nuo COVID-19 naudoja vadinamuosius virusinius vektorius, kurie nuneša aktyviają medžiagą į ląsteles.

Bet darbui su virusais reikia atskirų, specialių patalpų, tam tikros specialios įrangos.

Jei būtume padarę tuo metu nieko nesudominusių investicijų į virusologijos sritį, šiuo metu gamintume įvairias vakcinas, taip pat ir preparatus, skirtus genų terapijai.

Vilniaus „Grinda“ padvigubino darbo našumą

Vilniaus miesto savivaldybės valdoma „Grinda“ sugebėjo prisitaikyti prie pandemijos sukeltų ekonominės aplinkos pokyčių ir 2020 metais išaugino darbų apimtį ir pardavimo pajamas.

Įmonės investicija į darbuotojų kompetencijų ugdymą ir modernias gamybos priemones leido padvigubinti darbo našumą.

Bendrovės pajamos 2020 metais pasiekė 25,1 mln. eurų ir, palyginti su 2019 m. (22,5 mln. eurų), padidėjo 16,5 proc.

Konkuruoja Lietuvos mastu

Būdamas Vilniaus miesto savivaldybės kontroliuojama įmonė „Grinda“ sugebėjo reikšmingai išauginti iš kitų ūkio subjektų (ne Vilniaus miesto savivaldybės) uždėjamą pajamų dalį: šis rodiklis 2020 m. bendrovėje pasiekė 2,8 mln. eurų, tai yra 20,3 proc. daugiau nei 2019 metais.

Išaugusi darbų apimtį ir pakilęs darbo našumas padėjo įmonei 2020-aisiais uždirbti apie 900 tūkst. eurų grynojo pelno.

Dalį pelno bendrovė dividendų pavidalu išmokės akcininkei Vilniaus miesto savivaldybei ir taip prisidės prie miesto biudžeto formavimo ir mokyklų, ligoninių, darželių finansavimo.

„Per pastaruosius kelerius metus „Grinda“ savo darbo mastu, kompleksiskumu ir kokybe išaugo iš tik Vilniaus miesto savivaldybės poreikiams tenkinti skirtos įmonės rūbo.

Skirdama nuolatinį dėmesį darbuotojų kvalifikacijai, našiai technikai įsigyti, sąnaudų ir darbo kokybės vadybai „Grinda“ tapo viena geriausiai dirbančių Lietuvos inžinerinių statybos įmonių, galinčių konkuruoti nacionaliniu mastu.

Bendrovė savo potencialą panaudoja ne tik Vilniaus mieste, bet ir kitose Lietuvos savivaldybėse.

Tai leidžia išlaikyti finansinį stabilumą netgi pasaulinės pandemijos akivaizdoje, uždirbti pelno, dalytis juo su darbuotojais ir mokėti dividendus akcininkui“, – bendrovės pasiekimus apibendrinio įmonės valdybos pirmininkas dr. Vyngintas Bubnys.

Sukuriamą vertę vis auga

„Atidžiai kontroliuodami sąnaudas ir didindami darbo našumą sugebame išlaikyti stabilias pajamas, kurios suteikia anksčiau neturėtą galimybę įgyvendinti ilgalaikius tikslus aplinkos apsaugos, darbuotojų saugos ir sveikatos srityse ir gerinti teikiamų paslaugų kokybę“, – sakė bendrovės „Grinda“ direktorius Kęstutis Vaicekiūtis.

Pavyzdžiui, 2015 metais bemaž pusę bendrovės pajamų sudarė pasitelktų subrangovų generuojamos pajamos, tačiau pastaraisiais metais įmonė vis daugiau darbų atlieka savo jėgomis.

Nors vidutinis darbuotojų skaičius per šiuos metus išliko panašus, darbuotojų sukuriama vertė per šiuos metus išaugo beveik dvigubai – nuo 24,2 tūkst. eurų 2015 metais iki 44,8 tūkst. eurų 2020-aisiais.

K.Vaicekiūtis atkreipė dėmesį į nuolat augančią bendrovės darbuotojų kvalifikaciją ir sukuriamą vertę.



„Atidžiai kontroliuodami sąnaudas ir didindami darbo našumą sugebame išlaikyti stabilias pajamas.“

K.Vaicekiūtis

Pastaraisiais metais itin sustiprėjo bendrovės inžinerinės kompetencijos ir gebėjimas valdyti projektus, kurie sudėtingumu ir mastu išsiskiria ne tik Lietuvoje, bet ir Šiaurės Europos šalyse. Vis dėlto vadovas labiausiai išskyrė įmonės lyderystę skaitmenizavimo ir aplinkosaugos srityse.

Pasitelkė BIM priemones

„Grinda“ buvo viena pirmųjų Lietuvos municipalinių įmonių, pradėjusi įgyvendinti BIM (angl. „Building Information Modelling“ – skaitmeninė statyba) priemonėmis parengtus projektus ir pelniusi ekspertų bei verslo bendruomenės pripažinimą.

„Įgyvendindama kompleksiskus aplinką tausojančius paviršinių nuotekų tinklų Vilniaus mieste rekonstrukcijos projektus „Grinda“ kasdien išitinkina skaitmeninių statybos priemonių privalumus visame inžinerinių statinių gyvavimo cikle – nuo projektavimo ir statybos iki naudojimo ir priežiūros.

BIM metodologija ir priemonės leidžia ne tik užtikrinti darbų kokybę, bet ir sumažinti bendrąsias projekto sąnaudas“, – neslėpė K.Vaicekiūtis.

Vienas reikšmingiausių 2020-ųjų miesto infrastruktūros atnaujinimo projektų – T.Narbuto ir Saltoniškių gatvės Vilniuje paviršinių nuotekų tinklų rekonstrukcija, įvertinta kaip geriausias Lietuvos inžinerinių tinklų BIM projektas.

Imtis šio sudėtingo projekto nesiryžo nė viena Lietuvos statybos įmone, tad „Grinda“ pasiryžo pati jį įgyvendinti panaudodama šiuolaikines požeminio gręžimo (mikrotuneliavimo) priemones. Rezultatas pateisino lūkesčius – projektas, leidęs po jūria sostinės arterija nutiesti naują didelio diametro paviršinių nuotekų vamzdyno liniją, 2020 m. įgyvendintas pagal numatytą grafiką, nesutrikdant įprastai sostinės eismo, panaudojant ilgaamžes kokybiškas medžiagas ir neviršijant numatyto biudžeto.

Dėmesys – aplinkosaugai

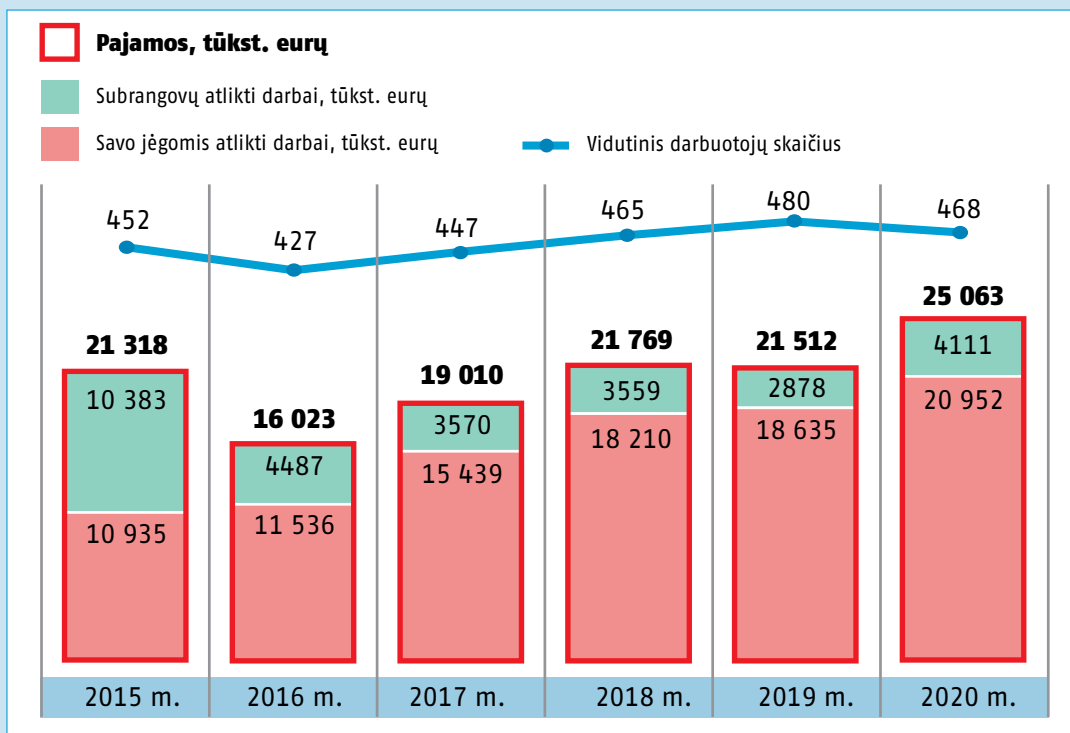
Šiuo metu bendrovė Vilniuje įgyvendina net kelis skaitmeninės statybos priemonėmis parengtus aplinkosauginius inžinerinės infrastruktūros projektus.

„Aplinkosaugai skiriame daug dėmesio – pradedant nuo saulės elektrinės, kurią dar 2017 m. pir-

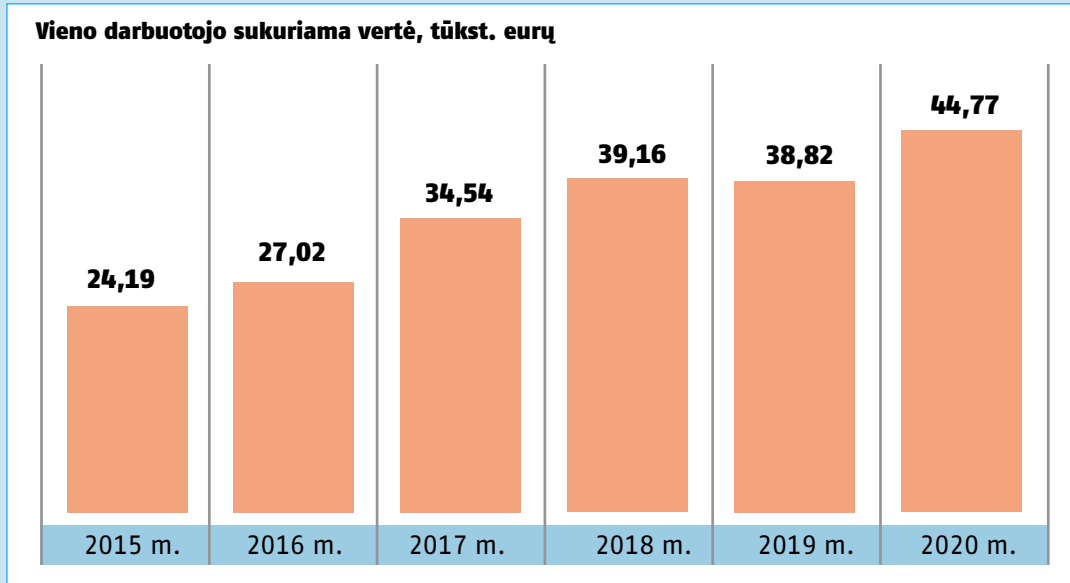


Vilniaus miesto meras Remigijus Šimašius (kairėje) apžiūri rekonstruotus T. Narbuto gatvės paviršinių nuotekų tinklus.

Pajamų struktūros ir darbuotojų skaičiaus pokytis 2015–2020 m.



Darbo našumo pokytis 2015–2020 m.



Į viršų kopia užtikrintais žingsniais

- Efektyviai kontroliuodama sąnaudas „Grinda“ išlaiko pelningumą netgi sumažinusi paslaugų teikimo įkainius.
- Tarp geriausiai vertinamų Lietuvos statybos įmonių „Grinda“ patenka į 2020-ųjų penkioliktąją.
- Įmonė patenka tarp 10 daugiausia mokesčių į VMI sąskaitas sumokančių statybos įmonių.
- „Grinda“ yra viena iš nedaugelio Lietuvos municipalinių įmonių, ir 2020 metais mokėjusių akcininkams dividendus.

mieji Lietuvoje be valstybės paramos pastatė ant gamybinio sandėlio stogo, baigiant žiemą

gatvių priežiūrai naudojamų medžiagų normavimu“, – pasakojo K.Vaicekiūtis.

Nors bendrovės vykdomos veiklos kompleksiskumas ir spektras ypač platus, bendrovės vadovybės dėmesio centre – ne tik gebėjimas teikti šias paslaugas kokybiškai, veikti pelningai, bet ir strateginė įmonės raida.

Iš savivaldybės valdomos komunalinių paslaugų įmonės „Grinda“ tampa tarptautinį pripažinimą įgyjančiu startuoliu, kurio DNR užkoduota iniciatyva, drąsa keistis ir ryžtas veikti.

Medžiaga parengta pagal UAB „Grinda“ užsakymą. Turinys apmokėtas.



Sudėtingų užsakymų nesikratanti „Infes“ rekonstravo Venslauskį namus Šiauliuose. Ši įmonė griebiasi to, ko kiti bijo, – kultūros paveldo objektų.

Statybininkų svajonėse – ne daugiabučio

Sudėtingiausių darbų nesibaiminanti bendrovė „Infes“ atkreipė dėmesį į didžiausią statybų sektoriaus skaudulį – prastai parengtus rekonstrukcijos projektus, nuo kurių prasideda visos bėdos.

Arūnas DUMALAKAS
LR korespondentas

„Rekonstruoti Televizijos bokštą Vilniuje būtų kažkas nepaprasta. Svarbu, kad gerą projektą parengtų“, – ne kartą savo svajonę pokalbio viduryje pakartojo „Infes“ vadovas Arvydas Markevičius.

Statybos įmonė, imdamasi sudėtingiausių užduočių, palieka neįdomias, proziškas – daugiabučių dėžučių lipdymą – ir griebiasi to, ko kiti bijo lyg velnias kryžiaus, – kultūros paveldo objektų, pastatų, kuriuose sudėtingos akustikos, vėdinimo sistemos, kur reikia daugybės papildomų aukštos kvalifikacijos darbų, kad būtų išsaugoti statinių pamatai, sienos. Savaimė suprantama, kad tam reikia tinkamai parengtų projektų.

Ne kartą nusvilusi dėl projektavimo įmonių, kurios pasirenkamos mažiausios kainos principu, „Infes“ ikūrė savo Projektavimo skyrių. Beje, taip elgiasi vis daugiau kitų didžiųjų statybos įmonių.

Radiniai – 5 metrų gylyje

Vienas sudėtingiausių „Infes“ šiuo metu vykdomų projektų yra Klaipėdos valstybinio muzikinio teatro rekonstravimas.

17,8 mln. eurų vertės projektas – tai naujas teatro priestatas su sale ir įvairios paskirties patalpomis. Bus perstatyta ir Didžioji teatro salė bei pagalbinės patalpos, po rekonstrukcijos teatro plotas sieks 8,7 tūkst. kvadratinė metrų. Bus išsaugota pokario pastato su bokštu, kurio aukštis – 33 metrai, kompozicija. Šiems darbams prireiks penkerių metų.

Kadangi teatras yra istorinė vietoje, darbai prasidėjo nuo archeologinių tyrimų. Archeologai įdomių radinių aptiko ne tik iki 3 metrų gylio, kaip įprasta

uostamiestyje. Jų būta ir 5 metrų gylyje. Paaiškėjo, kad po žeme glūdi senos pilies ravelinas, grioviai, senų pastatų liekanos. Tarp radinių – vaza, monetos.

Tad nenuostabu, kad rekonstrukcijos darbai truks ilgai. Bet archeologiniai tyrimai – tik pradžia. „Infes“ statybos statybų vadovas Virginijus Sutkus prisiminė, kaip teatrui buvo gabenamas išpūdingų gabaritų įrenginys – 190 kubinių metrų talpos priešgaisrinis rezervuaras. Jis – 23,7 metro ilgio, todėl vežant buvo padalytas į dvi dalis.

Dviem vilkikais atvežtas priešgaisrinis rezervuaras buvo įleistas į maždaug 5 metrų gylio duobę.

Pradėjus rekonstrukciją Klaipėdos universiteto mokslininkai teatro bokšte sumontavo jautrius posvyrių jutiklius, kurie fiksuoja net minimalius bokšto svyravimus. Mat statybininkai norėjo būti užtikrinti, kad atliekami darbai neturės įtakos bokštui ir jis nepasvir.

Tilptų 3 perkėlos keltai

Dar vienas iššūkis statybininkams susijęs su Danės upe, kuri teka vos už 70 metrų nuo teatro pastato. Dėl to būsimo priestato pamatus teko kasti beveik metus. Jie – 10 metrų žemiau Danės upės lygio.

Maža to, istoriniuose žemėlapiuose specialistai rado, kad teatro pastato vietoje kadaise buvo įlanka, todėl gruntas statyboms toje vietoje nepalankus. Teko kasti daug gilesnius ir storesnius polių, nei numatyta projekte, stiprinti konstrukcijas.

Tam rūšyje statybininkai įrengė pusės metro storio betonines jėgos grindis, kurias tvirtai laikė per pusę tūkstančio polių. Ši konstrukcija apsaugo pastatą nuo vandens kaimynystės, jį patikimai susandarina.

Statybos vadovas V.Sutkus palygino pamatų duobės gylį. Į ją



„Nors vilniečiai ir miesto svečiai mato, kad teatro pastatas rekonstruojamas, kas vyksta jo viduje, žino nedaugelis.“

A.Markevičius

vienas šalia kito tilptų net trys Senosios perkėlos keltai ir nekyšotų nei kaminai, nei antenos!

Atliekant teatro rekonstrukciją teko pasitelkti užsienio specialistų patirtį ne tik stiprinant pamatus. Pastato išorės architektūra turės 3D formos bangas, išskirtinį stogą ir fasadą. Pastarajam „Infes“ jau ieško gamintojų užsienyje, nes Lietuvoje tokių nėra, – reikės plokščių pagal projekte numatytus išlenkimų matmenis.

Rekonstrukcijos metu iškilo papildomų darbų poreikis didinant garsiosios teatro Kolonų salės erdvę. Ji yra kultūros paveldo sąrašė.

Tačiau lubos buvo per žemos. Po rekonstrukcijos Kolonų salę lankytojams atsivers ne per du, o per tris aukštus. Išsaugotas ir istorinis Kolonų salės šviestuvai, jis restauruotas, pritaikytas naujai, didesnei, erdvei.

Kieme – dar viena salė

Kitas išskirtinis įmonės „Infes“ objektas – Nacionalinis dramos teatras. Anot A.Markevičiaus, nors vilniečiai ir miesto svečiai mato, kad pastatas rekonstruojamas, kas vyksta jo viduje, žino nedaugelis. Taip, kelis kartus buvo rengiamos eks-



„Mūzų šventė“ bus tvarkoma – skulptūra bus nuvalyta, veidai padengti auksu.

kursijos po jį, bet ar daug kas apžiūrėjo ten vykstančius 15 mln. eurų vertės darbus?

Pačiame Vilniaus centre per ketverius metus bus ne tik iš esmės pertvarkytos dabartinės teatro erdvės, bet ir vietoj vidinio kiemo bei ūkinių statinių pastatyta nauja salė. Bus atnaujinta pastato fasado išvaizda – pagrindinio pastato tūrio ir erdvės kompozicija, stilistika bus išsaugota. Teatro simboliui – skulptoriaus Stanislovo Kuzmos „Mūzų šventėi“ bus atliktas makiažas – skulptūra bus nuvalyta, veidai padengti auksu.

Atliekant Klaipėdos valstybinio muzikinio teatro Didžiosios salės rekonstrukciją „Infes“ buvo iškelti aukšti akustikos reikalavimai.

Daugeliui žiūrovų kildavo klausimas: kaip iš Odminių gatvės patekti į Mažąją teatro salę? Nemažai nuklysdavo net iki Mažojo teatro. Po rekonstrukcijos šio rebuso nebeliks, nes Mažąją salę eidami vestibuliu žiūrovai pasieks pro įėjimą iš Gedimino prospekto.

A.Markevičius pasakojo, kad rekonstruojant Lietuvos nacionalinį dramos teatrą Vilniuje, Statybos projektų vadovui Kons-

tantinui Stechui ir projekto įgyvendinimo komandai teko gilintis ir į teatralų darbo specifiką.

Beje, teatro vadovas Martynas Budraitis akcentavo, kad rekonstrukcijos projekto esmė yra salių pritaikymas tam, kad vienu metu jose visose galėtų vykti spektakliai arba repeticijos. Tai reikalauja ypatingų logistinių ir akustinių sprendimų.

Iškils studijų miestelis

Įmonė „Infes“ netrukus imsis ir muzikantų bei aktorių kalvės statybos darbų. Neseniai ji pasirašė sutartį dėl Lietuvos muzikos ir teatro akademijos studijų miestelio sostinės Olandų gatvėje statybos.

Šių darbų vertė – beveik 40 mln. eurų.

Pirmoju etapu Olandų gatvėje numatoma statyti trijų aukštų 6,9 tūkst. kvadratinė metrų ploto Teatro ir kino fakultetą, mažąjį salių bloką ir trijų aukštų 8,4 tūkst. kvadratinė metrų ploto Muzikos fakultetą.

Pirmojo etapo statybos pradėtos gegužės 18 d. Akademinė planuoja, kad studijų procesas naujai pastatytuose Teatro ir kino fakulteto bei Mažojo salių bloko pastatuose prasidės 2023 m. trečiąjį ketvirtį.

Pasak akademijos atstovų, pirmojo etapo antrosios dalies pastato statybos prasidės, kai bus užtikrinta pakankamai lėšų.

Antruoju etapu teritorijoje ke-



„Infes“ specialistai dirbo ir rekonstruojant sostinės Lukiškių aikštę.



Akyli paveldosaugininkų žvilgsniai „Infes“ atliekamus darbus stebėjo ir remontuojant Kurnėnų Lauryno Radziukyno mokyklą.

dėžutės, o sostinės Televizijos bokštas



Klaipėdos teatras yra istorinėje vietoje, tad darbai prasidėjo nuo archeologinių tyrimų.



Vienas svarbiausių „Infes“ projektų – Lietuvos nacionalinės filharmonijos Didžiosios salės renovacija.

tinama statyti trijų aukštų 3,7 tūkst. kvadratinio metru ploto bendrąjį bloką su administracinėmis patalpomis, dviejų aukštų 1,2 tūkst. kvadratinio metru biblioteką, trijų aukštų 3,9 tūkst. kvadratinio metru didįjį salių bloką ir penkių aukštų 4,6 tūkst. kvadratinio metru bendrabutį, kamerinę salę.

Iš viso apie 3,65 hektaro ploto sklype ketinama pastatyti 8 pastatų kompleksą, skirtą meno studijoms ir meno moksliniams tyrimams.

Svarbiausia – vientisumas

Teatrai, koncertų salės – kultūros mėgėjams. O štai vienas matomiausių „Infes“ darbų – rekonstruota Lukiškių aikštė Vilniuje. Kiek iečių sulaužyta ginčijantis, koks paminklas joje turėtų stovėti, kiek diskutuota dėl praėjusiais metais čia įrengto paplūdimio.

Tačiau A. Markevičiui svarbiau, kad rekonstruojant aikštę buvo išsaugotas urbanistinis vientisumas ir sukurta reprezentatyvi viešoji erdvė. Jis gali ilgai pasakoti apie takų tinklą, apšvietimą, mažosios architektūros detales, bet labiausiai jam prie širdies – aikštėje įrengtas fontanas. Atsiradęs jau pradėjus darbus, o

dabar džiuginantis ir mažylius, ir vyresniuosius.

Prikėlė išskirtinę mokyklą

Akyli paveldosaugininkų žvilgsniai „Infes“ atliekamus darbus stebėjo ir remontuojant unikalią Alytaus rajono Kurnėnų Lauryno Radziukyno mokyklą. Praėjusiais metais atnaujinta jos didžioji salė, koridorius, tambūras, sanitarinis mazgas, sutvarkytos pastato inžinerinės sistemos: šildymo, elektros, vandentiekio, nuotekų, vėdinimo ir gaisrinės signalizacijos.

Ši tuo metu moderniausia Lietuvoje mokykla svarbi ir tuo, kad 1936 metais įkurta Amerikos lietuvių inžinieriaus L. Radziukyno iniciatyva ir lėšomis. Pagal jo projektą visus darbus atliko Balkūnų kaimo meistrai.

Beje, pats Kurnėnų kaime užaugęs L. Radziukynas turėjo mokytis už 10 kilometrų esančiame Miroslave. O savo gimtojo kaimo mokyklos statybai išėivis paaugojo 160 tūkst. litų, už šias lėšas pirkti ir iš Amerikos atgabenti langai, durys, klasių suolai, lentos, parketas, radiatoriai, san-technikos įranga.

Pavyzdžiui, iš už Atlanto atvežta „Standard“ keraminė san-technika, langų rėmai buvo su

stiklais, plytos pirktos Bornholme, Danijoje. Mokykloje tais laikais jau buvo įrengtas centrinis šildymas, o tai buvo labai reta. Visa tai reikėjo išsaugoti, nors baldai jau buvo praėję trūnyti, o grindys – lūžti.

Radiny – perlito maišai

Atliekant Klaipėdos valstybinio muzikinio teatro Didžiosios salės rekonstrukciją „Infes“ buvo iškelti aukšti akustikos reikalavimai. Mat ši salė bus daugiafunkcė, skirtingoms funkcijoms jie privalo būti skirtingi.

V. Sutkus tvirtino, kad nėra labai sunku įrengti salę, kurioje skambės tik simfoninė muzika. Visai kas kita, kai salėje bus rodomi spektakliai, skambės ne tik klasikinė, bet ir roko muzika.

Todėl Klaipėdos teatro Didžiajai salei bus gaminamas specialus vidinis akustinis kiautas. Jis – unikalios formos, atitiks specialius svorio, garso sugėrimo arba atspindėjimo reikalavimus.

Lubų galinėje dalyje bus mobilieji akustikos skydai.

Aktyvuoti jie padidins garso sugertį ir sumažins aidėjimo trukmę iki reikiamos.

Įdomus radinys statybininkų laukė Lietuvos nacionalinės filharmonijos salėje. Pradėjus ar-

Statybas trikdo prastos kokybės projektai

- „Infes“ atstovai neslepia – projektų kokybė prasta ir tai dažniausiai tampa statybų trikdžiu, todėl įmonė įkūrė Projektavimo skyrių, kuriame dirba projektuotojai inžinieriai, konstruktoriai, architektai.
- Dėl to, kad projektai būna prasti, blogos kokybės būna ir techniniai projektai, o paskui prasideda visa nesklandumų grandinė: neteisningai įvertinami darbai, prireikia papildomo finansavimo, užsakovai nesutinka mokėti, šalis įsivelia į konfliktines situacijas.
- Ne paslaptis, kad tokių bėdų dažniausiai pasitaiko vykdant valstybinius užsakymus, gautus dalyvaujant viešuosiuose pirkimuose.

dyti senąją grindų dangą paaiškėjo, kad po ja – net 400 maišų perlito.

Filharmonijos vadovė Rūta Prusevičienė aiškino, kad jis buvo skirtas akustikai pagerinti. Juk pagal reikalavimus dalį garso reikia sugerti, o kita dalis turi atsispindėti. Būtent perlitas iki šiol sugerdavo dalį garso.

Po rekonstrukcijos perlito maišų nebereikia. Akustikos specialistai, konsultavę statybininkus, pateikė rekomendacijas, kaip tinkamai modernizuoti grindis jas pasunkinant, suspaudžiant ir kartu pagerinant akustinių bangų sklaidimo sąlygas.

Žiūrovams trūkdavo oro

A. Markevičius minėjo, kad salėse, kuriose vyksta koncertai, spektakliai, vėdinimo sistema privalo veikti be garso. Todėl sta-

tybininkus labai nustebino, kad Klaipėdos valstybiniame muzikiniam teatre išvis nebuvo ventiliacijos.

Kalbama, kad tokiose salėse žiūrovai ir klausytojai užminga ne dėl to, kad nuobodu, – jiems paprasčiausiai pradeda trūkti oro. Taip neretai nutikdavo Lietuvos nacionalinėje filharmonijoje, joje blogai jausdavosi ir muzikantai.

Joje nuo pastato statybos laikų buvo išvedžioti ortakiai, bet atnaujinant erdvių vėdinimo sistemą teko laikytis pirminio projekto.

O jis nebuvo tobulas, oro tiekimas į salę buvo sudėtingas. Ortakiai buvo skirti tikrai orui ištraukti.

Tad teko ieškoti sprendimų, kaip senuosius kanalus panaudoti ir orui tiekti.

Amerikietiška įranga per pandemiją tapo

Norint kovoti su liga, svarbiausia sužinoti, kas yra jos sukėlėjas. Su koronavirusu mokslininkai susipažino itin greitai, o jį įveikiančią vakciną sukūrė per rekordiškai trumpą laiką. Tam padėjo ir mašinos.

2019 metų lapkritį Kalifornijoje (JAV) įkurtos kompanijos „Illumina“ prezidentas Francis deSouza iš Kinijoje dirbančios savo komandos išgirdo žinią – infekcinių ligų pasaulyje kažkas naujo.

Sveikatos specialistai Kinijos mieste Uhane pastebėjo kelis nežinomas, į plaučių uždegimą panašios ligos atvejus. Kad kuo greičiau išsiaiškintų, su kokia liga susidūrė, reikėjo tokiems tyrimams tinkamų technologijų.

Tyrimai prasidėjo Kinijoje

Jie kreipėsi į „Illumina“, kuri gamina genomo sekos nustatymo mašinas, per kelias valandas galinčias nustatyti bet kokio gyvo organizmo kodą.

Mokslininkai vylėsi, kad genetinė informacija jiems padės išsiaiškinti, ar šių negalavimų kaltininkas – jau žinomas ligų sukėlėjas, ar kas nors visai nauja.

Nežinomos ligos grėsmė mokslininkus vertė skubėti – mėginiai, paimti iš pirmųjų pacientų Uhane, buvo siunčiami į Šanchajuje esančio „Fudano“ universiteto laboratoriją.

Šioje laboratorijoje dirbantis virusologas Zhang Yongzhenas turėjo „Illumina“ sukurtą kopijavimo aparato dydžio mašiną, galinčią greitai nustatyti genomo kodus.

Vakciną sukūrė žaibiškai

Sausio 10-ąją jo vadovaujama komanda iš pirštų atspaudu nustatė COVID-19 genomą, kuris buvo paskelbtas tarptautinėje duomenų bazėje, kad viso pasaulio specialistai galėtų kurti vakciną ir vaistus.

Maždaug per du mėnesius nuo pirmųjų ligos atvejų SARS-CoV-2 jau buvo gerai pažįstamas mokslo pasauliui. Tuo metu žmogaus genomui nustatyti prireikė 13 metų.

Žinodami COVID-19 viruso seką bendrovės „Moderna“ laboratorijoje Masačusetse (JAV) dirbantys mokslininkai pasiekė kitą rekordą – per 25 dienas sukūrė su šiuo virusu kovojančią vakciną ir per 63 dienas ją paruošė išbandyti su žmonėmis.

„Illumina“ vadovo F.deSouzos nuomone, toks genetinės sekos tempas turėtų būti ne išimtis, o kasdienybė.

Nedaug atsiliko ir „BioNTech“ Vokietijoje, kuri, bendradarbiaudama su JAV farmacijos kompanija „Pfizer“, pirmoji gavo JAV institucijų patvirtinimą ir leidimą skiepyti šalies gyventojus. Nuo dienos, kai Zhang Yongzhenas nustatė ir paskelbė viruso genomą, buvo praėję mažiau nei metai.

Tyrimai tik tobulės

„Illumina“ vadovo F.deSouzos nuomone, toks genetinės sekos tempas turėtų būti ne išimtis, o kasdienybė. Jo teigimu, ši pandemija buvo puiki proga pademonstruoti, ką genomo seka gali padaryti su tokiomis infekci-

nėmis ligomis kaip COVID-19, o galbūt ir su vėžiu.

„Pandemija mums priminė, kad gyvename XXI amžiuje – biologijos ir genomo eroje. Genomo tyrimų vaidmuo kovojant su infekcijomis smarkiai pasikeitė. Nemačiau, kad mes dar kada nors grįšime atgal“, – sakė F.deSouza.

„Illumina“ – 1990 metų pabaigoje prasidėjusios genetikos revoliucijos vaikas. Tuomet buvo pradėtas vienas reikšmingiausių mokslinių tyrimų projektų žmonijos istorijoje. Jį įgyvendinant nustatyta žmogaus genomo deoksiribonukleorūgštis (DNR) seka. Oficialiai jis baigtas 2003 metais.

Tyrimai vis pinga

Bendrovė „Illumina“ (tuomet ji vadinosi „Solexa“) 1998 metais įkūrė Kembridžo universiteto mokslininkai.

Savo sukurta genomo sekimo mašina pirmąjį komercinį tyrimą už 150 tūkst. JAV dolerių (dabartiniu kursu – 123 tūkst. eurų) jie atliko 2006 metais.

Nuo to laiko šis tyrimo būdas taip patobulėjo, kad dabar konkretaus žmogaus genomą galima iširti per valandą ir tai kainuoja 600 JAV dolerių (492 eurus).

„Mes viešai paskelbėme, kad artimiausiu metu šio tyrimo kaina sumažės iki 100 JAV dolerių (82 eurų)“, – teigė F.deSouza, į „Illumina“ perėjęs iš programinės įrangos saugumo bendrovės „Symantec“ ir jai vadovaujantis nuo 2016 metų.

„Jei genomo tyrimas taps pasiekiamas kiekvienam, visuomenė bus sveikesnė, o mūsų verslas klestės“, – sakė „Illumina“ vadovas.

Tiria vėžį ir infekcijas

Bent vieną, o gal net kelis „Illumina“ sukurtus įrenginius dabar naudoja kone visos mokslo, farmacijos ar komerciniais tyrimais užsiimančios laboratorijos.

Vėžį tiriantys specialistai turi daugiau galimybių tyrinėti navikų ląsteles ir kurti jas naikinančius vaistus, šios technologijos vis dažniau naudojamos tiriant infekcines ligas.

Nors iki šiol genomo seka nebuvo JAV medicinos kasdienybė, COVID-19 šią situaciją pakeitė. Per pastaruosius metus SARS-CoV-2 genomo kodai padėjo nustatyti virusą ir sukurti su juo kovojančias vakcinas.

Net 70 procentų COVID-19 genomo pavyzdžių, kurie buvo įkelti į viešas duomenų bazes, buvo nustatyti „Illumina“ mašinų.

Karantinas gelbėja ne visada

Genomo kodas leidžia prognozuoti, kokios gali būti viruso mutacijos, – jos praeis lengviau ar sukels dar sunkesnes ligas. Be to, genetinė informacija leidžia kovoti su pandemija realiu laiku. Pirmasis susirgimo COVID-19 atvejis JAV patvirtintas 2020 metų sausio 21-ąją, tačiau mokslininkai nustatė, kad šis virusas aplinkoje atsirado šešiomis savaitėmis anksčiau.

Visuomenės sveikatos specialistams tai įrodymas, kokia svarbi genomo seka kontroliuojant



JAV kompanija „Illumina“ pandemijos metu sulaukė ne tik sėkmės – reguliuotojai ją įtaria rinkos monopolizavimu.



Bent vieną, o gal ir kelis „Illumina“ sukurtus įrenginius dabar naudoja kone visos mokslo ar farmacijos laboratorijos.

pandemiją. Jei bendruomenėje nustatomos skirtingos viruso atmainos, vadinasi, užkratas į regioną atkeliavo iš kelių skirtingų vietų. Tuomet efektyviausia priemonė – riboti judėjimą iš užkrėstos teritorijos.

Jei dauguma viruso atvejų genetiškai panašūs, tuomet gali būti efektyvios kitos priemonės – karantinas, kaukės ir atstumų laikymasis.

Mašinos pasiekė ir Afriką

Tačiau kovoti su pandemija realiu laiku pavyks tik tuomet, kai politikai supras genomo tyrimų svarbą.

JAV prezidento Joe Bideno administracija balandžio mėnesį genomo tyrimams, jų metu gautai informacijai saugoti ir plintinti skyrė 1,7 milijardo JAV dolerių (1,4 mlrd. eurų).

Tačiau dauguma pasaulio šalių negali įsigyti „Illumina“ mašinų, kurios kainuoja apie milijoną JAV dolerių (820 tūkst. eu-

ry), neskaiciuojant duomenų analizės ir vertinimo išlaidų.

2020 metais „Illumina“ genomo sekimo mašinas padovanojo dešimčiai Afrikos šalių, kad jų medikai galėtų nustatyti, kokie virusai siaučia teritorijoje ir atpažinti pavojingiausius ligų sukėlėjus.

„Illumina“ vadovo F.deSouzos nuomone, šia informacija reikėtų dalintis visame pasaulyje, nes COVID-19 mus išmokė suprasti, kad ligos protrūkis vienoje vietoje gali tapti viso pasaulio problema.

Mokys Azijos ekspertus

„Visuotinio bendradarbiavimo reikia daugybėje kovos su pandemija frontų“, – teigė F.deSouza.

Balandį su Billo ir Melindos Gatesų fondu bei kitomis organizacijomis bendrovė pasirūpino, kad galimybė tirti genomus atsirastų ir ten, kur jos anksčiau nebuvo, pirmiausia Pietų Azijoje.

Kad per artimiausius penke-

rius metus skurdžiai gyvenančiose šalyse atsirastų galimybė atlikti tokius tyrimus, mašinoms ir ekspertams rengti kompanija skyrė 60 milijonų JAV dolerių (49 mln. eurų).

Tokia infrastruktūra bet kokia naujam virusui turėtų skambėti kaip pavojaus signalas – genomo tyrimai padės greitai surasti vaistus ir vakcinas.

Konkurentai pyksta

Kuo daugiau mokslininkų pasaulyje naudoja „Illumina“ mašinas, tuo daugiau rūpesčių ji kelia su monopolijomis kovojantiems rinkos reguliuotojams.

Kovo mėnesį JAV Federalinė prekybos komisija „Illumina“ pateikė ieškinį dėl kraujo tyrimų, padedančių nustatyti vėžį.

F.deSouza atkirto, kad jų kompanija skatina inovacijas ir reguliuoja kainas. Kai kompanija pradėjo genais pagrįstą nėščiųjų tyrimą dėl vėžio grėsmės, kiti rinkos dalyviai sumažino to-

žvaigžde



„Scampix“ nuotr.

K. Corbett pavadė yra ant garsiojo patento 070, o su ja buvo susitikęs net ir J. Bidasas.

Dėl vakcinų patento dar lauks kova

Kizzmekia Corbett (35 m.) – JAV valstybinės institucijos darbuotoja, kuri vakcinų versle įkūnijo naująją galią. Jos pavardė puikuoja ant patento, be kurio nepavyktų pagaminti svarbių RNA vakcinų nuo koronaviruso.

K. Corbett pasirodymas – kaip popmuzikos žvaigždės. Neseniai Afrikos metodistų vyskupų bažnyčioje („African Methodist Episcopal Church“), įsikūrusioje Ilinojaus valstijos šiaurėje, ji sakė kalbą apie kovą su baime, tikėjimą ir tiesą.

Tai buvo 49-asis jos misijos, kurios tikslas – įteigti Amerikai skiepų būtinumą, susitikimas. 50-asis įvyko Niujorko universitete, 51-asis... Ir taip toliau, po visą šalį.

Nevengia ir pozuoti

K. Corbett „Twitter“ profilis @KizzyPhD (PhD Amerikoje reikiama daktaro laipsni) papildytas keturiomis V: „Virology (virusologija). Vagina-ology (vaginų mokslas). Vino-ology („vinologija – vyno ir vyno gamybos tyrimas). Vagina? Taip, ir lyčių klausimais K. Corbett turi paruošusi žvaigždės statuso vertę citatą: „Plaukų apimtį didinančios priemonės ir aukštakulniai buvo sukurti tam, kad iškiltume į lyderių pozicijas.“

Pozuoti blizgiems žurnalams? Kodėl ne? Juk tai tarnauja kilniems tikslams.

Savimi pasitikinti mikrobiologė K. Corbett šiokiadieniais dirbuoja dažniausiai dirbtinės šviesos nutviektoje Nacionalinio sveikatos instituto (NSI) Alergologijos ir infekcinių ligų laboratorijoje, įsikūrusioje Vašingtono priemiestyje Betesdoje.

Šiame valstybiniame Nacionalinio sveikatos instituto padalinyje ji vadovauja vakcinų tyrimo centro koronaviruso komandai.

Dėl savo veiklos K. Corbett vadinama viena iš pasaulio gelbėtojų, nes suvaidino pagrindinį vaidmenį kuriant vakciną nuo pražūtingojo viruso.

„Jos darbas reikšmingai prisidės prie sunkiausios daugiau nei per 100 metų pandemijos pabaigos“, – gyrė K. Corbett jos instituto vadovas, vyriausiasis JAV vyriausybės epidemiologas Anthony Fauci (80 m.). Tai žodžiai

iš jo savaitiniam Amerikos naujienų žurnalui „Time“ pateikto mikrobiologės portreto.

Todėl jos, kaip išradėjos, pavardė yra šalia devynių kolegų ant veikiausiai svarbiausio patento.

Šis teisinės apsaugos dokumentas galėtų atlikti svarbų vaidmenį dabar išsibūsiame transatlantiniame ginče dėl intelektualinės nuosavybės teisių.

Pasirinko vieną įmonę

JAV patentas Nr. 10960070 dėl savo reikšmės farmacijos pramonėje žinomas trumpiniu 070 ir jau 2017-aisiais įregistruotas Jungtinių Amerikos Valstijų vardu.

K. Corbett komanda, tyrusi MERS ir kitus koronavirusus, spygliu baltymų struktūrą įvardijo kaip imuninės sistemos atakos paviršių.

Patente paaiškinamas būdas nustatyti kodą mRNA siekiant pagaminti veiksmingų vakcinų nuo tokių virusų. Būtent tas būdas, kurį prognozavo K. Corbett darbas dėl naujojo koronaviruso jau 2020 m. sausio mėnesį, dabar pasitvirtino šimtus milijonų kartų.

Tai buvo valstybinės institucijos, kurios savo tyrimais atvėrė kelį šiai naujovei, ir privatos bendrovės, kurios ją įgyvendino toliau tobulindamos, bandydamos, gamindamos ir pateikdamos rinkai valstybės pavedimu.

K. Corbett atveju buvo pradėta bendradarbiauti su žinoma JAV biotechnologijų bendrove „Moderna“. Amerikiečių naujienų svetainei „Axios“ ji atvirai pareiškė, kad mokslinius skiepijimo programos tyrimus šimtu procentų finansavo valstybė. Bet taip dažnai vyksta.

Neįprasta, kad valstybė taip pat įregistruoja savo patentą kaip bendra išradėja. Taip pat neįprasta, kad valstybė reikalauja globaliu mastu patentų pertraukos, kad būtų kuo plačiau paskleistos vakcinų gamintojų žinios.

Milijardų vertės patentas

Niujorko universiteto atlikta studija atskleidžia, jog JAV vien šiais metais galėtų susižerti 1,8 mlrd. dolerių (1,47 mlrd. eurų) mokesčių iš licencijos už naudojamą RNA technologijos vakciną pagal 070 patentą, jei tik norėtų, kaip rašo „Financial Times“, remdamasis savo šaltiniais.

Vakciną irgi sukūrusi Vokietijos bendrovė „BioNTech“ ir jos JAV partneris „Pfizer“, siekda-

mi apsaugoti savo išskirtines žinias, laikėsi nuošalyje nuo Amerikos vyriausybės pradėtos „Warp Speed“ programos – viešojo ir privataus sektoriaus partnerystės.

„BioNTech“ ir jos JAV partneris „Pfizer“ turėjo mokėti mokesčius už kodo naudojimą iš patento 070. Bet „Moderna“ – iki šiol ne.

Bendrovė savo vardu įregistravo kitus savo RNA technologijos patentus. „Moderna“ investuotojams pabrėžia, kad jai priklauso „platus ir gilus patentų“ portfelis su daugiau nei 240 teisinių pavadinimų, kuris tolesnėje ateityje duotų naudos.

Kartu „Moderna“ tvirtina, kad koronaviruso pandemijos metu atsiskak savo reikalavimų. Bendrovė neturinti nieko prieš, kad konkurentai naudojami ir jos patentuotomis žiniomis.

„Nesame suinteresuoti naudoti intelektualinę nuosavybę teise, kad sumažintume turimų vakcinų skaičių“, – aiškino „Moderna“ stebėtojų tarybos vadovas Stephenas Hoge'as tarptautiniam verslo dienraščiui „Wall Street Journal“.

Jau gerokai pasipelnė

Iš pirmo žvilgsnio atrodo kaip dosnus poelgis, bet tai tinka ir bendrovės verslo modeliui. Iš pradžių „Moderna“ buvo suinteresuota, kad naujoviška RNA technologija įsitvirtintų tarp tiekejų, logistikos grandinės ir ją pasiruošusios priimti visuomenės. Atsižvelgiant į tai galėjo padėti ir konkurentai, kaip antai „BioNTech“ ir netrukus „Curevac“.

Tačiau, pagal patentų sistemos logiką, vietos būtų tik vienam RNA technologijos koronaviruso vakcinų tiekėjui su valstybės garantuotu monopolio terminu. Rinkos nugalėtoją nustatytų teismai.

Be to, dabartinis „Moderna“ verslo modelis sugyventi su valstybe labai pelningas.

Bendrovė, esant didelių kiekių pirkimo garantijai, už savo koronaviruso vakciną reikalauja aukščiausios kainos – iki 37 dolerių už dozę. Bet ir šią sumą bendrovės vadovas Stephane'as Bancelis (48 m.) laiko neatitinkančia verte.

2021-aisiais „Moderna“ tikisi 19,2 mlrd. dolerių (15,7 mlrd. eurų) apyvartos – daugiau nei kada nors bendrovė yra gavusi už vienintelį medikamentą per metus.

Toliau skaičiai tikriausiai dar didės, nors proveržis įvyko ir dėl didelės K. Corbett komandos dar-

bo dalies. Kam vis dar reikalinga patento apsauga?

Svarbi ir moralės korta

Juk „Moderna“ galėtų ir lengvai pralaimėti ieškinius dėl patentų. Praėjusią liepą tai jau atsitiko ginče su biotechnologijų bendrove „Arbutus“ dėl lipido apvalkalo, į kurį įpakuota mRNA vakcina, formulės patento. Bet pagrindinis bendrovės ginčas būtų su JAV vyriausybe dėl patento 070.

„Silicon Valley Bank“ komercijos direktorius Noomanas Haque'as, atsakingas už biotechnologijų sritį, leidiniui „Financial Times“ pateikė tokį paaiškinimą – JAV vyriausybė savo intelektualinę nuosavybę teise naudoja kaip svertu prieš „Moderna“.

Vaizdžiai sakant, palikdama ramybėje savo reikalavimus dėl patentų, vyriausybė išmeta moralės kortą. Tikslas – paskatinti „Moderna“ atsakyti pretenzijų į patentą ir imtis veiksmų, kad iš tikrųjų būtų paskatinta pasaulinė RNA technologijos vakcinų gamyba.

Tai reikėtų licencijų skyrimą kitoms bendrovėms, perduodant technologiją kartu su pagalba, pavyzdžiui, suteikiant rekomendacijas dėl tinkamos įrangos ar specialistų mokymą.

Jei Joe Bideno vyriausybė rimtai vertina savo naują požiūrį, per keletą mėnesių vykdant operaciją „Warp Speed“ net ir besivystančiose šalyse būtų galima įsteigti keletą RNA technologijos vakcinų gamintojų.

Ilgalaikio pelno požiūriu tai būtų blogai „Moderna“ ir „BioNTech/Pfizer“, bet pagelbėtų greitai koronaviruso sukeltos krizės pabaigai. Dėl greitos veiksmingos pagalbos, kuri numato atiduoti „Moderna“ gamintojų Europoje ir Šiaurės Amerikoje gaminamą vakciną, bendrovė jau išpareigojo.

Nuo 4-ojo ketvirčio „Covax“ programai pažadėta iki 500 mln. skiepijimo dozių besivystančioms šalims. O gal reikšmės turėjo ir moralės korta?

NSI tyrėjas Barney Grahamas kaip išradėjas bus įtrauktas į patento 070 registravimą.

Tai parodo, kad savo rankose valstybė laiko svertą prieš farmacijos bendroves. Būtent dėl to jis 2000-aisiais atėjo į institutą kaip tyrimų centro įkūrėjas.

B. Grahamas teigia, kad jo tikslas – pasinaudoti viešojo finansavimo svertu visuomenės sveikatos problemoms spręsti. Jį K. Corbett vadina savo mokytoju. („Manager-Magazin.de“, LR)

Skaičiai išpūdingi

- Bendrovei „Illumina“ pandemija finansiniu atžvilgiu tikrai buvo sėkminga. Jos akcijos, 2016 metais kainavusios 140 dolerių, šįmet kovą buvo pakilusios net iki 428 dolerių (atitinkamai 114 ir 350 eurų).
- Apskritai pelnas iš COVID-19 vakcinų padėjo mažiausiai devyniems žmonėms tapti milijardieriais – taip paskelbė viena organizacija, kartu paraginusi nutraukti farmacijos kompanijų monopoliją vakcinų technologijų atžvilgiu.
- „Bendras šių devynių naujų milijardierių turtas siekia 19,3 mlrd. dolerių (15,8 mlrd. eurų) – tokios sumos pakaktų 1,3 karto visiškai paskiepyti visus žmones nepasiturinčiose šalyse“, – sakoma organizacijos „The People's Vaccine Alliance“ pranešime.
- „The People's Vaccine Alliance“, kurią sudaro įvairių grupių ir aktyvistų, agituojančių laikinai atsisakyti vakcinų patentų apsaugos, tikslas, teigė, kad šie skaičiai grindžiami leidinio „Forbes“ turtingųjų sąrašą pateikiamais duomenimis.
- Organizacija pridūrė, kad, neskaitant naujų turtuolių, aštuoni prieš tai buvę milijardieriai dėl vakcinų platinimo susikrovė bendrą 32,2 mlrd. dolerių sumą.
- Naujų milijardierių sąrašo viršuje atsidadė „Moderna“ generalinis direktorius Stephane'as Bancelis ir „BioNTech“ vadovas Uguaras Sahinas. Į sąrašą taip pat pateko Kinijos vakcinų kompanijos „CanSino Biologicals“ įkūrėjai.

kių tyrimų kainas.

„Mes suteikiame įrankį medikams, nuo kurių priklauso pacientų likimas. Suteikiame įrankį išmaniausiems pasaulio tyrėjams, iš kurių laukiame išradimų proveržio“, – sakė kompanijos vadovas.



Didžiausia pasaulyje bitkoinų kasykla laikoma labiausiai planetos atmosferą teršianti Kinija. Tačiau akmens anglių elektrinės kriptovaliutų kasėjų dėka pratęsia savo gyvavimą ir kitose valstybėse.

Kriptovaliutų karalius bitkoinas gaivina

Anglių elektrinės ir hidraulinis uolienu skaldymo verslas atsigauna: Kinijoje, Rusijoje ir JAV senieji iškastinio kuro telkiniai vėl intensyviai naudojami.

O didžiausias nuopelnas priklausau bitkoinų kasykloms. Joms reikia greitų pinigų ir kuo daugiau elektros energijos.

Apskaičiuota, kad praėjusiais metais visi planetos bitkoinų kasėjai sunaudojo tiek energijos, kiek užtektų vienai didžiausių pasaulio valstybių – Argentinai. Todėl kai kur ir toliau kūrenamos atmosferą teršiančios akmens anglių elektrinės.

Tenka rizikuoti gyvybe

Pavadinimas „bitkoinų kasyklos“ daug kam iki šiol tebuvo alegorinis. Anokia čia kasykla, juk tai – tiesiog galybė kompiuterinių plokščių, generuojančių naujų kriptovaliutos blokus.

Tačiau dėl bitkoinų tenka padirbėti ir tikriesiems kalnakasams. Jie leidžiasi po žeme ir rizikuoja savo gyvybe – tai parodė balandžio pradžioje įvykusi nelaimė akmens anglių kasykloje Fengjano rajone, esančiame Vakarų Kinijos Sindziango provincijoje.

Daug energijos ryjančios bitkoinų kasimas daugiausia vyksta būtent Kinijoje – čia sugeneruojama iki 70 proc. naujų kriptovaliutos bloku.

21 kalnakasys buvo išgelbėtas iš užlietų tunelių. Bet saugumui patikrinti valdžia iš karto kasyklos dar neuždarė. Tačiau dėl anglių trūkumo buvo sutrikęs elektros energijos tiekimas Hutubi apskrityje. O tai turėjo pasek-

mių, tegu ir neilgalaičių, visai kriptovaliutų rinkai, rašo „Manager-Magazin.de“.

Spaudžia net ir Pekinas

Kembridžo universiteto duomenimis, daug energijos ryjančios bitkoinų kasimas daugiausia vyksta būtent Kinijoje – čia sugeneruojama iki 70 proc. naujų kriptovaliutos bloku.

Didžioji dalis – Sindziango provincijoje, kurioje, pasak kai kurių pranešimų, šimtus tūkstančių, o gal net milijonus uigūnų – musulmonų mažumos atstovų – Kinija uždarė į perauklėjimo stovyklas. Užtat Sindziango provincijoje apstu pigios elektros energijos, kuri gaminama iš akmens anglių.

Vidinė Mongolija (mongolų autonominis regionas Šiaurės ir Rytų Kinijoje) – kita akmens anglių išgaunanti provincija – paprašė kriptovaliutos kasėjų nutraukti savo veiklą iki balandžio pabaigos.

Tiesa, provincijos vadovybei bitkoinų kasimo verslas suteikė viltį geriau panaudoti akmens anglių telkinius ir išlaikyti regione darbo vietas.

Tačiau pats Pekinas daro spaudimą, kad regionas nebeignoruotų klimato taršos.

O tokia, pasak naujos moksliniame žurnale „Nature Communications“ paskelbtos studijos, gresia ir visai Kinijai, jei ir toliau išliks panaši kriptovaliutų kasimo plėtros tendencija.

Atsiranda ir entuziastų

Tad kur turėtų krypti sparčiai augančios kriptovaliutų industrijos žvilgsnis?

Pietų Kinijos Sičuano ir Junano provincijos vilioja tuo, kad

jose apstu klimatui nekenkiančios vandens energijos, bet tik liūčių laikotarpiu – nuo gegužės iki spalio.

Socialinio tinklo „Twitter“ ir mobiliųjų mokėjimų bendrovės „Square“ įkūrėjas Jackas Dorsey optimistiškai žvelgia į ateitį – jo nuomone, bitkoinas ateityje nebebus kovos su klimato kaita stabdys, o greičiau taps pagalbininku.

Jis įsitikinęs, kad, veikdamos kaip akumulatoriai, kriptovaliutų kasyklos savo lanksčiais energijos poreikiais galėtų kompensuoti vėjo ir saulės elektrinių tiekiamos energijos svyravimus.

J. Dorsey požiūriui pritaria kitas bitkoino entuziastas – įžymusis verslininkas, „Tesla“ vadovas Elonas Muskas.

Nedirbsi – neuždirbsi

„Tai visiškai neatitinka kriptovaliutų kasyklų tikrovės“, – teigė autoritetingos platformos „Digitalist“ įkūrėjas, kriptovaliutų analitikas Alexas de Vriesas.

Jo nuomone, kriptovaliutos kūrimo procesu reikia užsiimti kiaušų parą, nes priešingu atveju prarandamas pelnas. Jei jos kasyklos veiktų akumuliatorių principu, vadinasi, pertrūčiai būtų neišvengiami.

„Vis daugiau pasaulio kompanijų investuoja į atsinaujinančius energijos šaltinius. Pasenęs iškastinis kuras gali pasilikti po žeme, tačiau taip nenuotiko, nes jis puikiai tinka bitkoinų kasykloms“, – sakė A. de Vriesas.

Iš tikrųjų pastaruoju metu vis daugėja pavyzdžių, kai tik dėl bitkoino vėl prisimintas iškastinis kuras ar net iš naujo pradamas jo eksploatavimas.

Elektrinės dirba toliau

Rusijos, kuri kartu su Kinija priskiriama prie svarbiausių bitkoino kasyklų, poliaratyje esan-

Po ilgo kilimo – itin staigus nuosmukis

- Bitkoinas spekuliantus viliojo tuo, kad kone metus jo kursas, anksčiau siekęs apie 4 tūkst. JAV dolerių (3277 eurus), stabiliai kilo.
- Dar visai neseniai jis buvo pasiekęs aukščiausią visų laikų ribą – 65 tūkst. dolerių (per 53 tūkst. eurų).
- Tai nutiko Kinijai paskelbus, kad šioje šalyje nebus leidžiama atsiskaityti kriptovaliutomis ir paraginus neušimti spekuliacine jų prekyba.
- Dėl pinigų plovimo prevencijos sumetimų pati prekyba kriptovaliutomis Kinijoje draudžiama nuo 2019 metų.
- Alyvos į ugnį kliūstelėjo ir „Tesla“ savininkas E. Muskas (nuotr.), užsiminęs, kad už elektromobilius ateityje gal ir nebebus galima atsiskaityti bitkoinais.
- Populiariausios pasaulio kriptovaliutos kursas po tokių žinių buvo nukritęs iki 32 tūkst. dolerių (26,2 tūkst. eurų).
- Tiesa, pats E. Muskas netrukus pakeitė savo nuomonę, socialiniame tinkle „Twitter“ paskelbęs dar vieną žinutę: „Esmė tokia, kad tikroji kova vyksta tarp valiutų ir kriptovaliutų. Aš palaikau pasta-rašias.“
- Toks verslininko pareiškimas neliko nepastebėtas – bitkoino kursas vėl patraukė aukštyn ir vakar jau buvo pasiekęs beveik 40 tūkst. dolerių (32,7 tūkst. eurų).
- Beje, pati „Tesla“ dar šių metų pradžioje paskelbė investavusi į bitkoinus apie pusantro milijardo JAV dolerių (1,23 mlrd. eurų).



tis Norilskas tapo nauja šios kriptovaliutos metropolija.

Kalnakasybos milžinė „Norilsk Nickel“ dėl didelio oro užterštumo sieros dioksidu pastaraisiais metais uždarė liūdnei pagarsėjusias senąsias nikelio lydyklas.

Didysis „Norilsk Nickel“ akcininkas Vladimiras Potaninas savo bendrovės ateitį sieja su švaresniu tiekėju įvaizdžiu ir kalba net apie elektromobilius.

Tačiau nuo praėjusių metų šia vietoje ir jose esančiomis elektrinėmis naudojasi ne kas kitas,



„Scanpix“ nuotr.

daugelio jau marinamą anglių pramonę

o bitkoinų kasėjai. Kaip to ženklas į pamažu tirpstančią amžinojo išalo žemę buvo išsprautas ir didelis bitkoino logotipas.

Elektros energija bendrovei „Norilsk Nickel“, taigi ir kriptovaliutos kasykloms, gaminama tikrai ne iš saulės ar vėjo, o iš akmens anglių. Kaip rezervinis kuras elektrinių turbinoms naudojamas ir dyzelinas.

Net ir JAV kai kurios bendrovės, kaip antai „Crusoe Energy“ ar „EZ Blockchain“, atrado naują verslo modelį.

Praejusį birželį trūkumą bendrovei priklausiančios šiluminės elektrinės cisternai į upes ir ežerus išsiliejo galybė šio kuro. Rusijos prezidentas Vladimiras Putinas dėl ekologinės nelaimės paskelbė nepaprastą padėtį, nurodė bendrovei atlyginti žalą. „Norilsk Nickel“ teko sumokėti 2 mlrd. dolerių (1,63 mlrd. eurų) baudą.

Tačiau tai neatgraso nuo tolesnio išskastinio kuro naudojimo. Kitų kompanijų – taip pat.

Toliau į vakarus esančiame Chanty Mansijske stambiausia Rusijos bendrovė ir didžiausia pasaulyje gamtinių dujų tiekėja „Gazprom“ irgi pradėjo draugauti su kriptovaliutų verslu, ekonomiškiau panaudodama savo hidraulinio uolienu skaldymo išteklius.

Išsiskiriančias dujas, kurios šiaip tiesiog liepsnotų, dabar stengiamasi panaudoti elektrinei, iš kurios energiją gauna bitkoinų kasyklos.

Neatsilieka ir Amerika

Net ir JAV kai kurios bendrovės, kaip antai „Crusoe Energy“

Ateitis – skaitmeninė, bet nebūtinai su bitkoinu



Nerijus Mačiulis
„Swedbank“
vyriausiasis ekonomistas

„Bitkoinas tapo gana poliarizuojančiu objektu. Vieni, ypač jų turintys, mato tik bitkoino privalumus ir ignoroja trūkumus, kiti – priešingai. Tarp privalumų įvardijama tai, kad tai yra decentralizuota, nuo jokios valstybės ar institucijos nepriklausanti skaitmeninė atsiskaitymo priemonė, kuria sandoriai patvirtinami daugybės nepriklausomų tinklo dalyvių naudojant jų kompiuterių skaičiavimo galią. Visi sandoriai įrašomi į viešą ir įsilaužimams atsparią duomenų bazę, vadinamą blokų grandine (angl. „blockchain“). Nors pats pavadinimas „kriptovaliuta“ sufleruoja, kad pagrindinė šio instrumento funkcija yra valiuta, tai nėra perspektyvi globali atsiskaitymo priemonė. Kaip trūkumus galima paminėti nepatrauklias vartotojo sąsajas ar lėtus sandorius – tik iki 7 sandorių per sekundę, t.y. kelis šimtus kartų mažiau nei kitų mums įprastų priemonių ir technologijų. Nors šios technologinės problemos yra išsprendžiamos, yra kitų, daug rimtesnių, ekonominių barjerų. Bitkoino gerbėjai kaip vieną

pagrindinių jo privalumų pabrėžia tai, kad jo pasiūla yra ribota, – į apyvartą išleisti bitkoinų kiekis didėja labai lėtai ir niekada neviršys 21 milijono. Ši jo savybė tapo vis aktualesnė didiesiems pasaulio centriniams bankams nustačius nulines arba neigiamas palūkanas ir spausdinant pinigus moderniose ekonomiose dar nematytais tempais. Tačiau ribota bitkoinų pasiūla jam populiarėjant tampa pagrindiniu trikdžiu, dėl ko jis negali tapti kasdiene atsiskaitymo priemone. Nededėjantis bitkoinų skaičius vis labiau didintų jo paklausą ir keltų jo kainą tiek kitų valiutų, tiek prekių ir paslaugų atžvilgiu. Kitaip sakant, tai būtų defliacinė valiuta – jos vertė vis didėtų, o už jos vienetą įsigyjamų prekių ir paslaugų skaičius sparčiai didėtų. Kas čia blogo, paklaustų bitkoino apologetai. Faktas, kad rytoj už tokios valiutos vienetą gali nusipirkti daugiau nei šiandien, lemtų tai, jog jos kaupimas visuomet būtų patrauklesnis už jos išleidimą ir jis nebebūtų naudojamas atsiskaitymams. Tokio reiškinio iliustracija gali būti chrestomatinis pavyzdys, kai prieš dešimtmetį vienas pirkėjas už 10 tūkst. bitkoinų nusipirko dvi dideles picas – skaičiuojant dabartinėmis bitkoino kainomis, tai prilygtų maždaug 300 mln. JAV dolerių. Kitaip sakant, bitkoinas užprogramuotas taip, kad jo

sėkmė jį pražudytų kaip valiutą. Tuomet galbūt bitkoinas taptų jei ne valiuta, tai skaitmeniniu auksu, kaip jį vis dažniau įsivaizduoja ir propaguoja jo sekėjai. Taip, atsiradus kritinės investuotojų masės konsensusui jis gali tapti alternatyvia taupymo ir pinigų vertės išsaugojimo priemone. Tokia jo funkcija sužibėjo, kai centriniai bankai pasileido plaukus ir spausdindami pinigus galbūt pasėjo didesnės infliacijos sėklą. Investuotojai pradėjo ieškoti būdų apsidrausti nuo galimo pinigų nuvertėjimo šuolio, ir dėl šios priežasties pernai rekordines aukštumas pasiekė auksas, brango nekilnojamasis turtas, daugelis akcijų, išsipūtė ne vienas burbulas. Ir, kaip matome, pabrango ir bitkoinas. Vis dėlto, priešingai nei daugelis tauriųjų metalų, nekilnojamojo turto ar finansinių aktyvų, bitkoinas turi didelį trūkumą – jo kainos svyravimai yra milžiniški. Vis dėlto visi decentralizuoto bitkoino privalumai nublanksta prieš pagrindinius jo trūkumus. Pirmiausia jo sandorių tvirtinimas, kuris populiariai vadinamas kasimu, norint sukurti asociacijas su tauriaisiais metalais, reikalauja labai daug elektros energijos. Šiuo metu metinės visų bitkoino sandorių tvirtinimo išlaidos sunaudoja apie 100 TWh elektros energijos – maždaug dešimt kartų daugiau, nei visa

Lietuva sunaudoja per metus. Šiomet Iranas patyrė itin nemalonius elektros tiekimo nutrūkimus (angl. „blackout“), dėl kurių kaltina būtent išpopuliarėjusį bitkoiną ir net 1600 Irane įsikūrusių jo sandorių tvirtinimo centrų. Bitkoinas Irane išpopuliarėjo tuomet, kai JAV pritaikė jam sankcijas ir apribojo tarptautinius atsiskaitymus JAV doleriais. Čia išryškėja dar vienas didelis bitkoino trūkumas – dažniau jis naudojamas ne taupymui ir ne picoms pirkti, o sankcijoms apeiti, atsiskaityti už nelegalias prekes ar net terorizmui finansuoti. Skaitmenizacijai užimant vis naujas gyvenimo ir veiklos sritis nekyla abejonių, kad ir valiutų ateitis yra skaitmeninė. Daugelis centrinių bankų vertina galimybes ar jau kuria savo kriptovaliutas, pagrįstas blokų grandinės technologija. Europos centrinis bankas kuria skaitmeninį eurą, kuris turės jau dabar aiškiai įvardijamus kriterijus – prieinamumą, atsparumą, saugumą, efektyvumą, privatumą ir teisėtumą. Galbūt rinkoje bus ir daugiau decentralizuotų, nuo centrinių bankų nepriklausomų, nišinių, bet turbūt vienaip ar kitaip reguliuojamų kriptovaliutų. Tačiau labai mažai tikėtina, kad tik vienam iš jų – bitkoinui, turinčiam nemažai aukščiau išvardytų trūkumų, lemta tapti dominuojančia globalia atsiskaitymo ar taupymo priemone.“

ar „EZ Blockchain“, atrado naują verslo modelį.

Daugelis hidrauliniu uolienu skaldymu ir skalūnų naftos gavyba užsiimančių kompanijų pastaraisiais metais kritus naftos ir gamtinių dujų kainoms

dantis sukandusios kovojo dėl išlikimo, tačiau dėl bitkoinų kasyklų jos dabar turi galimybę atsigausti.

Kentukio valstijoje ukrainiečių milijardierius Ihoris Koloimoiskis, kuris dėl kaltinimų ko-

rupcija nebegali įvažiuoti į JAV, uždarė savo plieno gamyklą ir atleido darbuotojus. Bet cechai atlieka naują – kriptovaliutos kasyklos – funkciją.

Niujorko valstijos kriptovaliutų kasėjai jau perka savo elekt-

rines. Jų pavyzdžiu užsikrėtė ir kiti.

Nieko nuostabaus, juk bitkoinų kasimas – vienas populiariausių būdų pasipelnyti.

Parengė Ona KACĖNAITĖ



BIOVELA

Sausai brandinta

32

dienas

