

## PASLAUGOS

## Paprastinami viešieji pirkimai

Viešųjų pirkimų įstatymo pataisais parengusi Ūkio ministerija teigia, kad siūlomos nuostatos užtikrina paprastesnes sąlygas viešuosiuose pirkimuose dalyvaujančiam verslui.

Įstatyme supaprastintiems pirkimams, neatsižvelgiant į jų vertę, numatyti trumpesni pasiūlymų pateikimo terminai, daugiau galimybių atlikti pirkimus neskelbiamu derybų būdu, taikyti įprastą komercinę praktiką ir kt.

Tačiau pirkimo dokumentų rengimo, kvalifikacijos tikrinimo reikalavimai nesikeičia, o tai gali apsunkinti perkančiųjų organizacijų darbą.

Siūloma leisti klasikinio sektoriaus perkančioms organizacijoms supaprastintus pirkimus vykdyti pagal pačių patvirtintą tvarką. Šiuo metu tokie pirkimai vyksta vandentvarkos, energetikos, transporto ir pašto sektoriuose.

## Sutapys skelbimams

Atsižvelgus į perkančiųjų organizacijų pastabas, kad

vieno viešojo pirkimo skelbimo paskelbimo „Valstybės žinių“ priede „Informaciniai pranešimai“ kaina yra 82,60 Lt, ir dažnai tenka skelbti apie pakeitimus bei sudarytą sutartį, perkančioms organizacijoms susidaro nemenkų išlaidų.

Todėl siūloma nustatyti, kad apie supaprastintus viešuosius pirkimus privalomai būtų skelbiama tik Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje.

Taip pat siūloma įteisinti pareigą perkančiai organizacijai skelbimus ir ataskaitas Viešųjų pirkimų tarnybai teikti tik elektroninėmis priemonėmis ir nustatyti šio reikalavimo įsigaliojimo datą – 2009 m. sausio 1 d.

Praktika rodo, kad tiekėjai vis dažniau ima piktnaudžiauti jiems įstatymo suteiktomis teisėmis ir įtraukia perkančias organizacijas į ilgai trunkantį teismų procesą.

Kyla grėsmė, kad dėl užsėtusių teisminių ginčų nebus panaudotos ES lėšos. (VŽ)

## IT KONSULTACIJA

## Sistemos – dėl pelno, ne dėl mados

VYTIS VASARIS

**Nesvarbu, kokio dydžio ir už kokią kainą įmonė pirkty informacinę sistemą, toji technologija turi suteikti pinigais išreiškiamą naudą.**

Nerius Jasinavičius, konsultacinės bendrovės „TOC sprendimai“ partneris, perspėja įmones, užuot žavėjusius technologijomis, apsaikyti, kiek tos technologijos padeda uždirbti.

„Jei paklaustumė įmonių vadovų, ar jų turima informacinė sistema neša naudą įmonei, dauguma neabejodami pritarė“, – sako p. Jasinavičius. Tačiau, pasak jo, pritariančiųjų būtų mažiau, jei paklaustumė, ar toji sistema padėjo padidinti bendrovės pajamas.

„Ir, ko gera, atsirastų tik vienas kitas vadovas, kuris išdrįstų pasakyti, kad IT sistema padėjo bendrovei pasiekti reikšmingų rezultatų“, – konstatuoja jis.

Įvairių sistemų kūrėjai ir pardavėjai pabrėžia, kad jų produktas leis gauti daugiau duomenų, paspartins informacijos kaitą tarp bendrovės padalinių ir t. t.

Tačiau p. Jasinavičius sako, kad labai nedaug įmonių geba pasinaudoti šiais sistemų teikiama pranašumais ir padidinti pardavimą, o kartu sumažinti sąnaudas ir investicijas.

„Jeį naudodami sistema nedarote įtakos galutiniam rezultatui, vadinasi, jums tos sistemos nereikėjo“, – tvirtina pašnekovas ir priduria, kad IT sistemos bendrovei nėra prabangos ar prestižo prekės, o tik įrankiai pelnui siekti.

## RIBOJA TAISYKLĖS

Bet kokia technologija gali teikti naudą tik tuomet, kai ji šalina ribojimus. Tai taikytina ne tik IT, bet ir kitose srityse – gamyboje, logistikoje, rinkodaroje. Pavyzdžiui, su benzino pjūklų galima nupjauti daugiau medžių nei su rankiniu – medžių kirtimo procese rankinis pjūklas yra aiškus apribojimas, kurį technologija leidžia praplėsti.

Anot konsultanto, visos IT sistemos iš principo panaikina informacijos apribojimą – sistemos suteikia galimybę naudotojams priimti sprendimus turint kur kas daugiau informacijos. Iki sistemos įdiegimo bendroveje galiojusios taisyklės, procedūros, matavimai buvo sukurti susitaikant su tais apribojimais. Pavyzdžiui, produktų savikaina buvo skaičiuojama kartą per ketvirtį arba pirkimo planai buvo sudaromi kartą per mėnesį dėl to, kad daug laiko atimdavo reikalingos informacijos rinkimas ir skaičiavimai.

„Nepaisant to, kad IT sistemos leidžia minėtus duomenis gauti per kelias valandas, įmonėse sprendimai ir toliau priimami kas ketvirtį ar mėnesį“, – pastebi p. Jasinavičius.

Jis primena anekdotą apie šaltosios šalies personažą, kuris stebėjosi, kad jo darbo efektyvumas su benzino pjūklų yra netgi blogesnis nei su mechaniniu – mat automatinis pjūklas yra sunkesnis ir juo galima pjauti tik traukiant atgal.

Pasak konsultanto, bet kokia IT sistema yra biurokratinė



BENDROVĖS NUOTR.

**TIKSLAS** „Jeį įdiegė bet kokią IT sistemą nepadarete šuolio, vadinasi, tos sistemos jūsų įmonei nereikėjo“, – tikina Nerius Jasinavičius, konsultacinės bendrovės „TOC sprendimai“ partneris.

sistema, todėl į ją „įbetonavus“ senąsias taisykles, apribojimai niekur nedingsta.

„Jeį žvyrkelį praplatsime, išasfaltuosime, bet paliksime greitį iki 40 km/h ribojantį ženklą, vairuotojai realios naudos nepajaus“, – analogiją pateikia „TOC sprendimų“ konsultantas.

## BŪTINA KEISTIS

Pasak p. Jasinavičiaus, naudodami IT sistemų norinčioms gauti įmonėms visų pirma reikia įvardyti tos technologijos pranašumus: galimybę surinkti, apdoroti, pateikti tam tikrą informaciją. Antra, reikia nustatyti, kokius verslo apribojimus toji sistema gali panaikinti. Pavyzdžiui, greičiau pateikti užsakymus, greičiau atsakyti į klientų užklausas ir pan.

Trečia, reikia įvertinti, kokios taisyklės, procedūros ar matavimai buvo sukurti taikantis prie apribojimo.

„Valstybinės institucijos vis dar privalo atsakyti į gyventojų prašymus per 20 dienų, nors šiai įstatymo nuostatai jau 7 metai, o per juos valstybės institucijos įvairiausioms sistemoms išleido ne vieną šimtą milijonų litų“, – pateikia pavyzdį konsultantas.

Jo teigimu, panaikinus apribojimą ketvirtuoju žingsniu reikėtų nustatyti naujas taisykles, pavyzdžiui, sutrumpinti terminus.

„Svarbiausia – užtikrinti, kad naujoji sistema palaikytų naujas taisykles, o įmonė nebijotų keistis, kad geriau naudotų įdiegtą sistemą siekdama pelno, – sako jis. – Priešingu atveju bet kokia nauja IT sistema taps nauju brangiai kainavusiu įrankiu, dar kartą sutvirtinusi jūsų bendrovės biurokratiją.“

## ĮTAKA GALUTINIAM REZULTATUI

Raimundas Jakas, UAB „Siemens“, diegiančios verslo valdymo sistemos, SAP grupės vadovas, sako, kad įmonių vadovai turėtų išanalizuoti, kurioje tiekimo grandinėje vietoje sistemos neturėjimas neleidžia uždirbti daugiau pinigų.

„Kai atsargos valdomos centralizuotai, jų poreikis planuo-

jamas atsižvelgiant į gamybos planus ir pirkėjų užsakymus, išvengiama nereikalingų pirkimų, sandėliuojama mažiau atsargų. Kai pavyksta sutrumpinti užsakymų įvykdymo laiką, galima arba padidinti prekių kainą, arba atsiiekti didesnę rinkos dalį“, – sako p. Jakas. Jo įsitikinimu, pirkėjai visuomet pasirinks tą gamintoją, kuris, tarkim, užsakytus baldus pristatys per dvi savaites, o ne per du mėnesius, kaip įprasta rinkoje.

Be to, naudojant šiuolaikines sistemas galima realiuoju laiku sekti tikrąją prekių paklausą ir naują gaminių pradėti gaminti tą pačią akimirka, kai jis nuperkamas parduotuvėje, o ne laukiant ketvirtinių ataskaitų ir prognozių.

Pasak p. Jako, sistemoje tarpusavyje susieti gamybos ir pardavimo procesai pardavimo vadybininkui leidžia matyti „butelio kaklelio“ – „siauriausios“ gamybos vietos – apkrovą. „Taip pats vadybininkas gali formuoti užsakymų eilę, kurią gamybos vadovas tik patvirtina“, – pateikia pavyzdį „Siemens“ atstovas. Mažesnis eilės reikiama greitesnį užsakymų įvykdymą, mažesnes atsargas, taigi ir sumažėjusias sąnaudas bei daugiau grynujų bendrovės sąskaitoje.

## BERGŽDŽIAS ŽAVĖJIMASIS FUNKCIJOMIS

Ponas Jasinavičius tikina, kad pasirinkimo motyvai – diegti sistemą ar nediegti – nepriklauso nei nuo sistemos, nei nuo apsisprendimo kryžkelėje atsidūrusios įmonės dydžio ir profilio.

„Kad pašalintų apribojimą, vienai įmonei užteks įdiegti nežymius programinius turimos sistemos pakeitimus, kitai gal reikės naujo modulio, o trečia – naujos sistemos“, – pataria „TOC sprendimų“ konsultantas ir tikina, kad rasti galimybių labiau naudoti turimą sistemą niekada nevelu.

„Nepasiduokite sistemų pardavėjų vilionėms geresniu sistemos duomenų pasiekiamumu, nuostabią paiešką, lankstumu, funkcionalumu ar kitomis gražbylėmis“, – įspėja p. Jasinavičius.

Specialistai tikina, kad

nebūtinų funkcijų gausa gali netgi padaryti žalos, nes bus švaistomas klaidžiojančių naudotojų laikas, papildoma informacija gali klaidinti ir paskatinti neteisingus sprendimus. Funkcijų turėtų būti tiek, kad sistema galėtų plėstis augant bendrovei, todėl diegiant sistemą būtina įvertinti planuojamą verslo plėtrą.

Pasak p. Jasinavičiaus, įdiegti IT sistemą yra kur kas lengviau nei pertvarkyti įmonės procesus. Mat sistamai įdiegti pakanka techninių žinių ir IT skyriaus pastangų, o pokyčiams įgyvendinti būtina suremti galvas visiems įvairių lygių bendrovės vadovams, nusiteikti ilgam klausimų ir atsakymų maratonui su darbuotojais.

## NUO TECHNOLOGIJOS PRIE VERSLO

Ponas Jakas iš „Siemens“ sako, kad stambioms įmonėms diegiant išteklių valdymo sistemas paprastai kartu yra peržiūrimi ir keičiami verslo procesai. „Diegimas ir pokyčiai vyksta tuo pačiu metu, pagal planą, dalyvaujant samdomiems sistemos diegimo konsultantams, bendrovėje dirbantiems verslo vadovams ir IT specialistams. Tinkamas savo organizacijos žmonių dalyvavimas sistemos diegimo projekte yra vienas iš svarbiausių tokio projekto sėkmės veiksnių“, – sako jis.

Ponas Jasinavičius sako, kad kai kurių sistemų diegėjai netgi ryžtasi įdiegti sistemą nemokamai mainais į dalį pelno prieaugio, kurį nulems tos sistemos diegimas ir procesų pertvarkymas. Tai nereikalauja pirkėjo investicijų ir verčia pasistengti pardavėjai, kuris sėkmės atveju uždirba kur kas daugiau.

Šiuo atžvilgiu, pasak p. Jasinavičiaus, smulkiosios įmonės atsiduria blogesnėje padėtyje, nes nedidelių sistemų diegėjai paprastai neturi galimybių ir kompetencijos pasinerti į kliento vadybą ir procesus. Todėl parduodami IT sistemos jie pabrėžia technines savybes.

„Tai, kad bendrovės darbuotojai naudoja daug sistemos funkcijų, dar nereiškia, kad iš jos yra išspaudžiama viskas, kas įmanoma“, – tikina „TOC sprendimų“ konsultantas.

vz.lt

DĖMESIO  
VERTOS NAUJIENOS

## Palankiomis sąlygomis

## Vilniaus apskrityje

## išnuomojami

## 20 500 kv.m sandėliai

su geležinkelio ir automobiliniais rampomis. Dalis sandėlių apšildomi. Yra galimybė sandėliuoti didelių išmių, negabaritinius krovinius.

Tel. (8-671) 9 92 31

## UAB "NAUMETA"

Prekyba juodaisiais metalais

Profiliniai vamzdžiai, sijos, kampuočiai, loviai, lakštai, armatūra.

Tel.: 8 5 2641792

Tel. mob.: +37065285081

Fax: +37052640771

El.paštas: naumeta@gmail.com

## Išnuomojamos 3000 kv.m

## sandėliavimo patalpos

su automobiline ir

geležinkelio rampomis bei

administracinės patalpos

adresas: Kirtimų g. 61, Vilnius.

Kaina: sandėliavimo

patalpos - 13,5 Lt už kv.m,

administracinės patalpos -

16 Lt už kv.m

Tel.: (8-5) 264 26 10,

(8-671) 9 92 31

Canon

www.canon.lt



## EOS 350D

su obj. EF-S 18-55mm f/3.5-5.6  
+ Spausdintuvus SELPHY CP730



## EOS 400D

su obj. EF-S 18-55mm f/3.5-5.6  
+ 2 GB LEXAR CF kortelė



## EOS 30D

su obj. EF-S 17-85mm f/4-5.6 IS USM  
+ Spausdintuvus SELPHY ES1



## EOS 10 Mark III

+ 8 GB LEXAR CF kortelė

Prekių kiekis ribotas. Akcija galioja iki 2007-08-31.

www.VILBRAFOto.lt

Fototechnikos salonai: Vilniuje: Švitrigailos g. 11B,  
Kaune: Savanorių pr. 363, Klaipėdoje: Liepų g. 24