

VERSLAS, GRĮSTAS PASITIKĖJIMU IR PATIRTIMI

*Interviu su advokatų kontoros “Raidla Lejins & Norcous” vadovaujančiu partneriu, advokatu **dr. Irmantu Norkumi***

Justas Gavėnas, CMC

Vadybos konsultacijų bendrovė UAB "Ekonominės konsultacijos ir tyrimai" ([EKT](#)) kartu su Baltic Nuclear Consulting Group ([BNCG](#)) ir advokatų kontora "[Raidla Lejins and Norcou](#)" pristato dviejų dienų tarptautinę verslo konferenciją potencialiems tiekėjams ir subrangovams "**Pasiruošimas Visagino atominės elektrinės (VAE) statybai**", kurį įvyks 2012 m. rugsėjo 13 – 14 d., Vilniuje, LITEXPO

Tarptautinė konferencija tiekėjams ir subrangovams
2012 m. rugsėjo mėn. 13 – 14 d., Vilnius, Litexpo

PASIRUOŠIMAS VISAGINO ATOMINĖS ELEKTRINĖS (VAE) STATYBAI

www.vaestatyba.lt



**Išankstinė registracija
jau prasidėjusi!**

- ⌘ Praktiniai patarimai tiesiai iš atominės elektrinės Olkiluoto-3 statybų aikštelės Suomijoje
- ⌘ Informacija iš pirmųjų šaltinių ir klausimų / atsakymų sesija
- ⌘ Aukščiausio lygio pranešėjų patirtis
- ⌘ Vertingi ryšiai ir kontaktai
- ⌘ Konferencijos pranešėjai ir dalyviai iš Suomijos, Lenkijos, Lietuvos, Latvijos, Estijos, Čekijos, Vokietijos, Olandijos, Rumunijos, Slovakijos, Vengrijos, Japonijos ir kt. šalių



Sigitas Šlepavičius
Branduolinės saugos
departamento direktorius
(VATESI)



Przemysław Stanekowski
Partneris
Pasaulinė konsultacinė
kompanija ATKEARNEY



Tomasz Narloch
Direktorius
Pasaulinė konsultacinė
kompanija ATKEARNEY



Edmundas Piesarskas
Partneris
UAB "Ekonominės konsul-
tacijos ir tyrimai"



Aušra Mudėnaitė
Advokatė
Advokatų kontoros
„Raidla Lejins & Norcou“
partnerė



Lars L. Lund
Olkiluoto-3 statybų
aikštelės saugos vadovas
Baltic Nuclear Consulting
Group (BNCG)



Raimo Prykäri
Generalinis direktorius
Baltic Nuclear Consulting
Group (BNCG)



Dr. Rimantas Vaitkus
Generalinis direktorius
Visagino atominė
elektrinė



Dr. Gintaras Gavėnas
Branduolinės
energetikos projektų
konsultantas

Pristato ir organizuoja:

Partneriai:

Informaciniai rėmėjai:



RAIDLA LEJINS & NORCOUS



Justas Gavėnas, EKT: “Advokatai, teisininkai ir jų kontoros dažniausiai veikia skirtingu juridiniu pagrindu nei tradicinės uždarnosios akcinės bendrovės ar kitos įmonės. Kokia šios veiklos organizavimo specifika?”

Dr. Irmantas Norkus: “Pirmiausiai derėtų atskirti teisinių paslaugų bendroves ir advokatų kontorą. Pirmųjų veikla nėra specialiai reguliuojama. Teisinių paslaugų bendrovės gali veikti bet kokia įprasta forma (kaip UAB, individuali įmonė ir pan.), tuo tarpu advokatų veiklos formos yra griežtai reguliuojamos Advokatūros įstatymo.

Pagal šį įstatymą kiekvienas advokatas gali savo paslaugas teikti:

- veikdamas individualiai (t.y., turėdamas savo asmeninę kontorą)
- kartu su kitais advokatais įsteigęs advokatų kontorą – profesinę bendriją arba
- kartu su kitais advokatais sudaręs jungtinės veiklos (partnerystės). Advokatų kontora, įsteigta kaip profesinė bendrija, ir advokatų kontora, sukurta jungtinės veiklos (partnerystės) pagrindu, skiriasi tuo, kad pirmoji yra savarankiškas juridinių asmenų registre įregistruotas juridinis asmuo, o antroji – ne.

Tarp didžiausių Lietuvos advokatų kontorų populiariausia veiklos forma – jungtinės veiklos pagrindu veikianti kontora: kontoros partneriai (t.y., verslo “savininkai”) sudaro sutartį, kuria reguliuoja tarpusavio santykius (visų kontoros pajamų ir išlaidų pasidalijimą, veiklos kryptis, atsakomybę ir pan.). Su kitais kontoroje dirbančiais advokatais ir advokatų padėjėjais paprastai yra sudaromos sutartys dėl išimtinių paslaugų teikimo, t.y., advokatai / advokatų padėjėjai įsipareigoja paslaugas teikti išimtinai kontoros klientams ir patys individualiai (savarankiškai) savo veiklos nevykdyti. Su administracijos darbuotojais yra sudaromos darbo sutartys. Reikia pažymėti, kad specifinis advokatų veiklos formų reguliavimas – tai istorinis klausimas. Ilgą laiką advokato profesija buvo laikoma garbės profesija (pvz., dvidešimtojo amžiaus pradžioje visoje Lietuvoje advokato paslaugas teikė mažiau kaip 100 advokatų) <...>”.

Dr. Irmantas Norkus: *“<...> Dar ir šiandieniniame Advokatūros įstatyme yra numatyta, jog advokato veikla nėra komercinė ūkinė veikla. Šios priežastys lėmė, kad kiekvienas advokatas asmeniškai (o ne kontora bendrai) buvo laikomas santykių su klientu pagrindiniu subjektu. Vis dėlto dabartinės pasaulinės tendencijos rodo, kad advokatų veiklos formos yra ženkliai liberalizuojamos. Praėjusiais metais pradėta reforma Jungtinėje Karalystėje suteikė galimybę advokatų kontoros kapitale dalyvauti išoriniams investuotojams. Australijoje kelių advokatų kontorų akcijomis prekiaujama vertybinių popierių biržoje. Būtų sudėtinga įrodyti, kad klientų interesų apsaugą nulemia advokatų veiklos forma, o ne paslaugų kokybė. Tikėtina ir Lietuvoje kažkada bus pereita prie laisvesnio advokatų veiklos formų reguliavimo, pagrindinį dėmesį skiriant advokatų kvalifikacijai ir kompetencijai.*

“Būtų sudėtinga įrodyti, kad klientų interesų apsaugą nulemia advokatų veiklos forma, o ne paslaugų kokybė. Tikėtina ir Lietuvoje kažkada bus pereita prie laisvesnio advokatų veiklos formų reguliavimo, pagrindinį dėmesį skiriant advokatų kvalifikacijai ir kompetencijai“ (dr. I. Norkus)

Visgi norint suvokti advokatūros kontekstą, būtina atskirti klasikinę advokatūrą ir verslo advokatūrą. Ilgą laiką advokatai teikė išskirtinai atstovavimo teisę ir kitose institucijose paslaugas (kitas paslaugas teikė kiti specialistai, pvz., svarbiausių sutarčių rengimui klientai kreipdavosi į notarus). Šiuo metu dauguma advokatų (t.y., klasikinės advokatūros atstovai) dirba vis dar taip pat – atstovaudami klientams bylose. Tuo tarpu verslo advokatai (kurių yra apie 500 iš 1.500) kur kas didesnę dėmesį skiria ne bylinėjimosi darbams <...>”.

Dr. Irmantas Norkus: “<...> Kalbant apie teisinį statusą, be to, kas jau minėta, svarbi yra advokato atsakomybės tema. Kaip minėta, mūsų kontora veikia jungtinės veiklos (partnerystės) pagrindu. Pagal Advokatūros įstatymą tai reiškia, kad kiekvienas advokatas yra asmeniškai atsakingas prieš klientą dėl teikiamų paslaugų. Vis dėlto vidiniai susitarimai kontoroje nulemia, kad kaip ir pajamos bei išlaidos, taip ir atsakomybė yra dalijama tarp advokatų.

Mokestiniu aspektu kiekvienas advokatas yra individualią veiklą vykdomantis asmuo, todėl kiekvienas advokatas pats moka mokesčius, yra savarankiškas mokesčių subjektas. Partnerystės pagrindu veikianti advokatų kontora nėra atskirai registruojama kaip mokesčių subjektas. Advokatai moka gyventojų pajamų mokestį, valstybinio socialinio draudimo mokestį, privalomo sveikatos draudimo mokestį bei, jei pasiekiamos reikiamos pajamų ribos – pridėtinės vertės mokestį. Galima paminėti, kad advokatai dar moka mokesčius Lietuvos advokatūrai, tačiau tai nelaikytina valstybiniu mokesčiu, nes savo esme Lietuvos advokatūra yra savanoriška vidinė advokatų organizacija (asociacija).”

APIE ADVOKATŲ KONTORĄ “RAIDLA LEJINS & NORCOUS”:

- “Raidla Lejins & Norcouis” advokatų kontoros Lietuvoje, Latvijoje ir Estijoje yra Baltijos šalių regiono teisinių paslaugų lyderės, kuriose dirba virš 100 teisininkų
- Kontoros teikia kompleksines paslaugas šalies, regiono ir tarptautinėms įmonėms, tarp kurių – stambios bendrovės, tarptautiniai bankai ir finansinės institucijos

Visos EKT Vadybos įžvalgos vienoje vietoje: www.ekt.lt/izvalgos



Justas Gavėnas, EKT:
“Daugeliu atveju pirminiu teisinių paslaugų pasirinkimo kriterijumi nėra kaina. Ar tiesa, kad klientai teisines paslaugas renkasi pasitikėjimo principu arba remdamiesi buvusia patirtimi?”

Dr. Irmantas Norkus: *“Būtų galima išskirti tokius 3 advokatų pasirinkimo kriterijus:*

- klausimo standartiškumas – kuo sudėtingesnis klausimas, tuo labiau klientas rinksis advokatą ne pagal kainą; ir atvirkščiai – jei klausimas standartinis (t.y., keli advokatai gali atlikti vienodai gerai), tokiu atveju klientas išsirinks pigiausią teisininką*
- kliento patirtis – tie klientai, kurie turi mažiau patirties teisinių paslaugų rinkoje, dažniausiai apsisprendžia išskirtinai pagal rekomendacijas. Tuo tarpu tie klientai, kurie dažnai naudojasi teisininkų paslaugomis, dažnai skirsto savo darbus skirtingiems advokatams*
- kliento ir advokato santykių kokybė – kuo santykinai geresni ir ilgalaikiškesni, tuo mažesnė tikimybė, kad kitas advokatas gali perimti pavedimą konkuruodamas kaina*

“<...> Advokatų paslaugų rinkoje pagrindiniai kriterijai renkantis advokatą yra rekomendacijos (reputacija), ankstesnė patirtis ir kvalifikacija (kompetencija)” (dr. I. Norkus)

Vis dėlto, apibendrinus, advokatų paslaugų rinkoje pagrindiniai kriterijai renkantis advokatą yra rekomendacijos (reputacija), ankstesnė patirtis ir kvalifikacija (kompetencija)”.

Justas Gavėnas, EKT:

“Panašiai kaip gydytojai, vadybos konsultantai, taip ir teisininkai negali duoti vienareikšmės garantijos, kad išspręš kliento problemą, tačiau išrašyti sąskaitas už suteiktas paslaugas vis tiek turite. Kokie kainodaros principai dominuoja teisinės paslaugas teikiančių kontorų veikloje?”

Dr. Irmantas Norkus: “Teisininkai (kaip ir gydytojai bei kiti panašaus profilio specialistai) gali pažadėti tik maksimalias pastangas, bet ne rezultatą. Todėl logiška tai, jog pagrindinė kainodaros sistema – kliento apmokestinimas pagal išdirbtą laiką (t.y., už kiekvieną valandą).

Vis dėlto faktiškai išdirbtas laikas ir klientui sąskaitoje išrašytas (angl. billed) laikas ne visada sutampa. Būna projektų, kuriuose su klientu iškart yra sutariamas konkrečiam projektui skirtinų valandų maksimumas (angl. cap). Retesniais atvejais sutariama iškart dėl fiksuotos darbo kainos. Dažniau pasitaiko kelių kainodaros principų derinimas: pvz., sutarties rengimui numatomas cap’as, tuo tarpu derybos apmokestinamos pagal faktiškai jose sugaištą laiką”.

“Teisininkai <...> gali pažadėti tik maksimalias pastangas, bet ne rezultatą. Todėl logiška tai, jog pagrindinė kainodaros sistema – kliento apmokestinimas pagal išdirbtą laiką<...>. Vis dėlto faktiškai išdirbtas laikas ir klientui sąskaitoje išrašytas laikas ne visada sutampa“ (dr. I. Norkus)

Justas Gavėnas, EKT:

“Jeigu paanalizuotume teisininkų metinę veiklą, kurioje yra 230 - 250 dienų, kiek iš jų skiriama tiesioginiam darbui, kiek kvalifikacijos kėlimui ir kiek administraciniam darbams ar kitoms veikloms?”

Dr. Irmantas Norkus: “Būtų sudėtinga griežtai išskirti “normatyvus“. Jaunesnieji teisininkai daugiau laiko praleidžia tiesioginiams klientiniams darbams, tuo tarpu vyresnieji teisininkai daug laiko skiria naujų klientų ar darbų paieškoms (paslaugų pardavimui), įvairiems susitikimams, pažinčių bei kontaktų plėtrai ir pan. Bet kuriuo atveju, net ir vyresnysis teisininkas tiesioginiams klientiniams darbams skiria apie du trečdalius savo darbo laiko. Likusi laiko dalis skiriama pardavimams, kvalifikacijos kėlimui, kontoriniams – administraciniam klausimams ir t. t.”.

Justas Gavėnas, EKT:

“Pasitikėjimas Jūsų versle pagrinde kuriamas per profesionalų komandą (teisininkų kompetenciją) bei per sėkmės istorijas?”

Dr. Irmantas Norkus: *“Be jokios abejonės. Galima patikslinti tai, kad būtent kontoros advokatų kompetencija ir kvalifikacija dažniausiai sukuria sėkmės istorijas. Retai kada sėkmės istorijos atsiranda be pirmojo elemento”.*

“<...> Būtent kontoros advokatų kompetencija ir kvalifikacija dažniausiai sukuria sėkmės istorijas. Retai kada sėkmės istorijos atsiranda be pirmojo elemento“ (dr. I. Norkus)

Justas Gavėnas, EKT: *“Kaip tuomet sprendžiate tokią problemą, kad klientai vis labiau pasitiki žymiais, vyresniais, labiau patyrusiais teisininkais, tuo tarpu ignoruodami jaunesnius? Juk jei turėčiau galimybę rinktis ar konsultuotis su labai patyrusiu teisininku ar su jaunesniu asistentu už tą pačią kainą, tai tikrai rinkčiausi labiau patyrusį... Patyrę tampa dar labiau konkurencingesni rinkoje, jaunesni lieka mažiau patrauklūs. Kaip Jūs sprendžiate ateities “žvaigždžių” problemą?”*

Dr. Irmantas Norkus: *“Šiuo aspektu mūsų veikloje yra 2 svarbūs aspektai:*

- *viena vertus, verslo advokatūros rinkoje yra gana ryškiai pastebima tai, kad talentingiausi jauni specialistai sugeba labai greitai užtarnauti reputaciją ir pasitikėjimą, kuris reikiamas dirbti su daugeliu klientų (net jei ir ne su pačiais sudėtingiausiais projektais). Tokį rezultatą nulemia tai, kad verslo advokatūroje labai didelę advokato kompetencijos dalį nulemia verslo principų perpratimas, tarpdisciplininės žinios (pvz., finansų ir apskaitos žinios), sisteminis mąstymas, gebėjimas sklandžiai pristatyti idėjas*
- *kita vertus, iš esmės visi darbai yra daromi taip, kad prie rezultato prisidėtų bent du asmenys – vyresnysis ir jaunesnysis. Taip jaunesnieji mokosi, o rezultatui pasisėkus – lieka klientų atmintyje kaip prie sėkmės prisidėję asmenys. Keletas tokių sėkmingų projektų – ir klientas pradeda pasitikėti jaunu žmogumi. Nėra problema tai, kad pačiais sudėtingiausiais klausimais yra visada kreipiamasi į labiausiai patyrusius ir gerą reputaciją turinčius advokatus”.*

Justas Gavėnas, EKT: *“Įgijus klientų pasitikėjimą ir palankiai išsprendus vieną ar kitą teisinį ginčą klientų prisirišimas prie advokatų kontoros turėtų būti šimtaprocentinis. Ar tiesa, kad Jūsų sektoriuje klientų lojalumas labai aukštas?”*

Dr. Irmantas Norkus: *“Lyginant su kitų paslaugų teikėjais (auditoriais, nekilnojamojo turto specialistais ir pan.), sėkmingų santykių atveju lojalumas tarp kliento ir advokato būna itin didelis”.*

Išsilavinimas:

- VU Teisės fakultetas (2001). Socialinių mokslų teisės krypties daktaro laipsnis
- Verslo mokykla Lidso (Leeds) universitete (Didžioji Britanija) (1997)
- VU Teisės fakultetas (1996). Teisės magistras
- John Marshall teisės mokykla Čikagoje (JAV) (1993)



Dr. Irmantas Norkus

Praktikos sritys:

- Įmonių susijungimai ir įsigijimai
- Privatizavimas

Narystės:

- Nuo 2004 m. Tarptautinės advokatų asociacijos (IBA) narys
- Nuo 1999 m. Lietuvos advokatūros narys

EKT Vadybos įžvalgų
ir naujienų
prenumerata:
www.ekt.lt



[APIE MUS](#)

[KOMANDA](#)

[SPRENDIMAI](#)

[NAUJIENOS](#)

[KONTAKTAI](#)

Užsisakykite naujienas ir EKT Vadybos įžvalgas ✉

Paieška...



Justas Gavėnas, EKT:

“Bandau prisiminti bent vienos Lietuvoje veikiančios teisininkų kontoros reklamą, tačiau nesėkmingai. Kodėl? Negi konkurencija sektoriuje tokia žema, kad Jums nereikia reklamuotis?”

Dr. Irmantas Norkus: *“Pagal Advokatūros įstatymą, advokatui draudžiama reklamuoti advokato veiklą. Specialusis reguliavimas numato, jog advokato veiklos reklama nėra laikoma ir yra leidžiami tokie informacijos apie advokatą, advokatus, veikiančius partnerystės pagrindais, ar advokatų profesinę bendriją pateikimo būdai:*

- *duomenų nurodymas informaciniuose leidiniuose, oficialiuose blankuose, vizitinėse kortelėse, ant reprezentacinių daiktų*
- *duomenų nurodymas parašytose, sudarytose ar kitokiu būdu sukurtose knygoje, monografijose bei kituose autorių teisių objektuose, taip pat leidiniuose ar kituose autorių teisių objektuose, kurių leidimas buvo paremtas*
- *duomenų nurodymas skelbiamuose straipsniuose ar pareiškiant nuomones (pasisakant) spaudoje ir kitose visuomenės informavimo priemonėse, seminaruose, konferencijose ir panašiuose renginiuose*
- *duomenų nurodymas dalyvaujant seminaruose, konferencijose ir panašiuose renginiuose ar juos visokeriopai remiant, teikiant labdarą ar paramą, įvardijant advokatą, advokatus, veikiančius partnerystės pagrindais, ar advokatų profesinę bendriją rėmėjais, labdaros ar paramos davėjais.*

Išties pasaulyje vyrauja du požiūriai: vienoje šalyse advokatų reklama leidžiama, bet numatomi ribojimai, kitose – reklama draudžiama, tačiau numatomos išimtys. Abu šiuos požiūrius reikėtų vertinti prisimenant atskirtį tarp klasikinės advokatūros ir moderniosios verslo (komercinės) advokatūros ir klasikinės advokatūros požiūrį į advokatų veiklą, kaip ne ūkinę komercinę veiklą (t.y., garbės profesiją). Tai, kas buvo visiškai logiška ir suprantama seniau, nebūtinai atrodo pateisinama šiandien. Būtent todėl atsiranda vis daugiau šalių (Jungtinė Karalystė, Skandinavijos valstybės, Estija, Latvija ir pan.), kuriose advokatų reklama liberalizuojama. Net ir Lietuvoje jau keletą metų kalbama apie būsimum draudimo sušvelninimus”.

Justas Gavėnas, EKT:

“Ne kartą esu girdėjęs, kad Lietuvoje aukštosios mokyklos rengia per daug teisininkų specialistų. Ar Jūs sutinkate su tokia nuomone? Kodėl?”

Justas Gavėnas, EKT:

“Ar jūsų veikloje egzistuoja sezoniškumas?”

Dr. Irmantas Norkus: *“Patikimos statistikos nėra. Neseniai viena aukštoji mokykla, ruošianti teisininkus, reklamavosi, jog 99 proc. jos absolventų suranda darbą, tačiau reklamoje nenurodė, ar absolventai randa teisinį darbą. Būtų neteisinga sakyti, kad teisės studijas baigia per daug žmonių. Į teisės studijas reikia žiūrėti gerokai plačiau – teisės bakalauro ar magistro laipsniai suteikia požiūrį ir pasaulėžiūrą, kuris neabejotinai padės bet kuriame darbe. Teisė, kaip viena iš populiariausių specialybių, tiesiog sutraukia daugiausiai dėmesio”.*

Dr. Irmantas Norkus: *“Darbų kiekis advokatams iš esmės nekinta visus metus. Liepos mėn. paskutinė savaitė, tikimasi, kad bus lėtesnė, tačiau ne visuomet tai pasitvirtina”.*

“Visais laikotarpiais paslaugų reikia daug, tik jų pobūdis kinta: jei ekonomikos augimo metu daugiau dėmesio koncentruojama į sandorius, prevencinių veiksmų atlikimą, tai krizės metu ženkliai padaugėja bylinėjimosi (visi siekia žūtibūt atgauti skolas ir pan.). Vis dėlto, atsižvelgiant ir į tai, kad teisininkų paslaugos nemažai kainuoja, teisininkai daugiau darbo turi pakilimo laikotarpiu“ (dr. I. Norkus)

Justas Gavėnas, EKT:

“Kada verslui reikia daugiau teisininkų paslaugų: krizės metu ar ekonomikos augimo metu? Kodėl?”

Dr. Irmantas Norkus: *“Visais laikotarpiais paslaugų reikia daug, tik jų pobūdis kinta: jei ekonomikos augimo metu daugiau dėmesio koncentruojama į sandorius, prevencinių veiksmų atlikimą, tai krizės metu ženkliai padaugėja bylinėjimosi (visi siekia žūtibūt atgauti skolas ir pan.). Vis dėlto, atsižvelgiant ir į tai, kad teisininkų paslaugos nemažai kainuoja, teisininkai daugiau darbo turi pakilimo laikotarpiu”.*

Justas Gavėnas, EKT:
“Ar turite kokių nors sėkmės istorijų, apie kurias užsiminus visuomet prisimintume Jūsų kontorą?”

Dr. Irmantas Norkus: “Vienas paskutiniųjų kontoros sėkmingiausių ir didžiausių projektų – tai AB “Sanitas” sandorio, kuris savo verte buvo stambiausias ne tik Lietuvoje, bet ir Baltijos šalyse nuo pat 2006 m., teisinis konsultavimas (2011 m.). Kontoros teisininkai konsultavo akcinę bendrovę “Sanitas”, bendrovės kontroliuojantiems akcininkams parduodant visą turimą bendrovės 87,2 proc. akcijų paketą Kanados bendrovei “Valeant Pharmaceuticals International, Inc.”. Bendra akcijų pardavimo suma sudarė daugiau kaip 1,2 milijardo litų.

Kontora taip pat atstovavo AB “Rokiškio sūris” byloje prieš Konkurencijos tarybą. 2012 m. laimėta byla prieš Konkurencijos tarybą yra svarbi, nes buvo patikslintos Konkurencijos įstatymo nuostatos ir apribotos Konkurencijos tarybos teisės laisvai interpretuoti įstatymą. Galima teigti, jog ši byla paskatino priimti įstatymo pakeitimus, kuriais senaties terminas nuo 3 metų pratęstas iki 5 metų su galimybe terminą sustabdyti.

Iš šiuo metu tebevykstančių projektų reikšmingiausias yra bankrutavusio banko AB “Snoras” kreditorių atstovavimas. “Raidla Lejins & Norcous” šiuo atveju atstovauja dvi kreditorių grupes:

- didžiuosius kreditorius su individualizuotomis pretenzijomis
- smulkius kreditorius, kurių reikalavimai ir pretenzijos – analogiški (panašūs).

Dėl mūsų kontoros ekspertų kompetencijos ir aktyvios komunikacijos, kontora tapo vienu matomiausių kreditorių atstovų veidu”.

EKT VADYBOS ĮŽVALGOS (1)

Už ką savo darbuotojams mokame algą?

Interviu su UAB "Verozona" direktoriumi [Rimantu Jankevičiumi](#)

Saulės energetika: alternatyva "Snoro" indėliams?..

Interviu su UAB "SCHÜCO Lietuva" direktoriumi [Andriumi Mikšiu](#)

Kokybė kainų karuose nedalyvauja.

Interviu su UAB "KG Knutsson" direktoriumi [Vyčiu Martinaičiu](#)

Sporto mėcenavimas Lietuvoje: ar viskas daroma tik iš naudos?..

Interviu su verslininku [Antanu Guoga](#)

Kuriantys vertę darbuotojai: kaip atskirti "stakles" nuo "talentų".

Interviu su UAB "Philip Morris Lietuva" žmogiškųjų išteklių verslo partnere Baltijos šalims [Aukse Žukauskiene](#)

Kosmetikos rinkos partizanai: marketingo biudžetas – mąstymą ribojantis veiksnys.

Interviu su UAB "BIOK laboratorija" direktoriumi [Linu Čereška](#)

Efektyvi valdybos veikla – įrankis įmonės veiklos efektyvumui gerinti.

Interviu su Lietuvos parodų ir kongresų centro LITEXPO valdybos pirmininku [Mariumi Horbačiausku](#)

Universitetas "debesyse": naujas iššūkis tradicinėms mokymosi formoms?

Interviu su VšĮ "Gyvenimo universitetas" ir UAB "Interprekyba" vadovu [Augučiu Kučinsku](#) bei UAB "Interprekyba" projektų vadovu [Jurgiu Gudausku](#)

Tiesos biuras: kai "teisingai" atliekamai paslaugai rinkoje ne visuomet yra poreikis.

Interviu su UAB "Bureau Veritas Lit" direktore [Gitana Bogužiene](#)

EKT VADYBOS ĮŽVALGOS (2)

- **Ekologiškumas: ilgalaikė tendencija ar atsitiktinė sveiko gyvenimo būdo moda?**

Interviu su UAB "Sveiki produktai" valdybos nare [Guoda Azguridiene](#)

- **Kūryba marketingo veikloje: smulki vs. smulkiai maštanti įmonė.**

Interviu su kūrybinės agentūros TBWA\ Vilnius direktore [Agne Dulskiene](#)

- **Aprangos ir tekstilės sektoriaus iššūkis – profesijos rehabilitacija.**

Interviu su Lietuvos aprangos ir tekstilės įmonių asociacijos prezidentu [Linu Lasiausku](#)

- **Naujų automobilių rinka: pirmą automobilį parduoda pardavėjas, visus kitus – servisas.**

Interviu su UAB "Autojuta" generaline direktore [Rasa Sinkevičiene](#)

- **Valstybės valdomos įmonės: kur slypi potencialas?**

Interviu su LR Ūkio ministru [Rimantu Žyliumi](#)

- **Mažmeninės prekybos plotų valdymas Lietuvoje: "miręs" nuomininkas nuomos nemoka.**

Interviu su TK Development vadove Baltijos šalyse [Lina Paukšte](#)

- **Lietuvio išradimai būsto saugumui: nuo idėjos iki žmonėms reikalingų sprendimų.**

Interviu su išradėju, verslininku, UAB "Wallux Godram Group" direktoriumi [Ramūnu Stankevičiumi](#)

- **Efektyvūs ryšiai su visuomene: komunikacija ar santykiai?**

Interviu su UAB "Integrity PR" vadove [Daiva Lialyte](#)

- **Lazeris – kaip prieskonis pramonės pyrage.**

Interviu su UAB "Ekspla" generaliniu direktoriumi [Kęstučiu Jasiūnu](#)

- **Apsauginių plombų rebusas: kainuoja centus, išsaugo tūkstančius.**

Interviu su UAB "Plombos LT" direktoriumi [Tomu Mačėnu](#)



Strategija. Efektyvumas. Vertė

UAB "Ekonominės konsultacijos ir tyrimai"

J. Jasinskio g. 16, Vilnius, LT - 01112

Tel.: (+370 5) 25 26 225

Faks.: (+370 5) 25 26 226

El. paštas: ekt@ekt.lt

www.ekt.lt