

Energetika

Kaunui siūlo piginti šilumą

Valstybinės kainų ir energetikos kontrolės komisija (VKEKK) Kauno termofikacijos elektrinei (KTE) pasiūlė nustatyti 14,76 centu už kilovatvalandę šilumos gamybos kainą.

„Šią savaitę komisija ketina patvirtinti naują šilumos gamybos kainą, bet ar ji bus nustatyta teisėtai, paaiškės po teismo sprendimo“, – teigia Antanas Pranculis, KTE generalinis direktorius. „Gazprom“ valdoma KTE prašė nustatyti 16,31 centu už kilovatvalandę kainą. (vz.lt)

Prekyba

Atsisako popierinių sąskaitų

UAB „Omnitel“ per keletą mėnesių planuoja visiškai atsisakyti popierinių sąskaitų ir pakeisti jas elektroninėmis. Ir toliau pageidaujantiesiems gauti popierines sąskaitas „Omnitel“ tokią galimybę suteiks, tačiau tai per mėnesį kainuos papildomą 3 Lt mokėstį, padengiantį popieriaus, spausdinimo ir siuntimo išlaidas, praneša bendrovė. Elektronines sąskaitas „Omnitel“ klientai galės peržiūrėti jiems patogiausiais būdais – elektroniniu paštu, per internetinės bankininkystės sistemą (tik privatiems klientams) arba bendrovės savitarnos svetainėje www.omnitel.lt/savitarna. (vz.lt)

Investicijos nestabdo, bet susijungimo nebus

Prekyba „Lytagra“ atsisakė suvienyti filialą ir antrinę įmonę

DAIVA SAVICKIENĖ
daiva.savickiene@verslozinios.lt

UAB „Panevėžio Lytagra“ tęsia 6 mln. Lt kainuosiančio metalo sandėlio, kuris turėtų padėti bendrovei atsiriekti didesnę prekybos metalais rinkos dalį, statybą. Ankstesni „Lytagros“ ketinimai Panevėžyje sujungti antrinę įmonę su savo prekybos filialu – atidėti.

Audrius Kliučininkas, UAB „Panevėžio Lytagra“ direktorius, aiškina, kad statyti sandėlį metalui laikyti subrandino klientų nusiskundimai, jog sandėliuojant po atviru dangumi atsiranda rūdžių.

Šiuo metu 4.000 m² dydžio ir kainuosiančio 6 mln. Lt sandėlio statyba jau pradėta, o baigti jį žadama kitų metų birželį. Kartu tai bendrovei padėtų atsiriekti didesnę rinkos dalį, tačiau kokia ji būtų, pasak vadovo, prognozuoti kol kas nesinori.

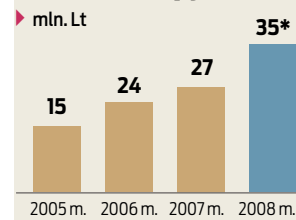
Pelnas smunka

Kol kas įmonės pardavimai, nepaisant didelės konkurencijos bei nerimo rinkose, nesumažėjo. Šių metų 9 mėn. bendrovės apyvarta buvo 28 mln. Lt, o per visus prėjusius metus produkcijos parduota už 27 mln. Lt. Per paskutinį šių metų ketvirtį ji



VŽ info

Bendrovės apyvarta



► **AUDRIUS KLIUČININKAS**, UAB „Panevėžio Lytagra“ direktorius, sako, kad kol kas tikslą – kasmet 20% didinti apyvartą – bendrovė pasiekia.

GINTARO LUKOŠEVIČIAUS NUOTR.

dar turėtų užtelėti maždaug 7–8 mln. Lt. Bendrovėje yra trys padaliniai, kuriems kiekvienam tenka maždaug lygi apyvartos dalis – prekyba juodaisiais bei spalvotaisiais metalais, prekyba žemės ūkio technika ir prekyba statybinėmis medžiagomis bei buities prekėmis.

Daugiau nerimo dėl metalo kainų ir pelno – per I pusmetį pelnas kiek didėjo, palyginti su ankstesniais metais, o antrąjį pusmetį jau ritasi žemyn.

„Apyvartą dar išlaikome, o pelno maržos rodikliai po truputį krenta, tad reikia ką nors

aukoti“, – garsiai mąsto p. Kliučininkas.

Buvusi „Panevėžio žemės ūkio technika“ prieš kelerius metus pavadinimą pakeitė į „Panevėžio Lytagra“ (PL), kai ant bankroto ribos atsidūrusią bendrovę įsigijo „Lytagros“ grupė. 2005 m. „Panevėžio Lytagra“ jau tapo Panevėžio apskrities „Gazele“. Tais metais UAB „Panevėžio Lytagra“ baigė statyti naują statybinių medžiagų prekybos centrą, o pernai pavašarį turėjo iš pagrindinės įmonės perimti „Lytagros“ Panevėžio filialo valdytą prekybos centrą, kuriame prekiaujama detalėmis žemės ūkio technikai. Tačiau vėliau, pasak p. Kliučininko, akcininkai tokių ketinimų atsisakė.

„Lytagros“ įmonių grupės 9 mėn. apyvarta šiemet sudarė 396,1 mln. Lt ir buvo 24,4% didesnė nei prieš metus, praneša *vz.lt*. Augimą lėmė išaugę žemės ūkio technikos ir paslaugų pardavimai – 37,6%, praneša AB „Lytagra“. Skelbiama, kad 2006–2007 m. į visą grupę investuota 57 mln. Lt. O kitąmet žadama investuoti dar 20 mln. Lt. Įmonės valdyba tikina, kad investicijos bus nukreiptos į Klaipėdą, Panevėžį, Rietavo savivaldybės Tverų miestelį, centrinę „Lytagros“ būstinę Kaune.

MOKYMAI



Mokymus veda **Giedrius Kaukas** ir **Audrius Cesiulis**, „PricewaterhouseCoopers“ konsultantai



VERSLO EFEKTYVUMO DIDINIMAS TAKANT SUBALANSUOTŲ RODIKLIŲ SISTEMĄ (angl. *balanced scorecard*)

Mokymų metu dalyviai ne tik plačiau susipažins su pažangia strateginio valdymo metodika, pasisems praktiškai pritaikomų idėjų, kaip efektyviau įgyvendinti strategiją, sukurti veiklos pasiekimų matavimo sistemą, bet ir galės seminare metu praktiškai panaudoti subalansuotų rodiklių sistemos įrankius, gauti ekspertų individualių patarimų.

Artimiausi mokymai vyks 2008 m. spalio 23–24 d.



Mokymus veda **Aurimas Vietrinis**, UAB „Grida Group“ valdybos narys

DERYBŲ MEISTRIŠKUMAS

Prisiminsite ar susipažinsite su derybininko arsenale taikoma „ginkluote“ ir niuansais, kurie leis jums sustiprinti asmeninius derybininko įgūdžius. Išmoksite laiku ir tinkamai pasiruošti galimiems derybų metu kylantiems „netikėtumams“. Mokymų metu įvaldę paprastą ir veiksmingą TAJM derybų matricą, lengviau keisite derybų „svorio centro“ judėjimą ir jį kontroliuosite.

Artimiausi mokymai vyks 2008 m. spalio 28–29 d.



Mokymus veda **Gintautas Klusas**, „GKT“ partneris ir konsultantas

VADOVAVIMO PRIORITETAU

„Iš padangių ant žemės“ – tokia ašinė kurso linija, garantuojanti, kad vadovai ne tik sužinos, kokią vertę kuria savo organizacijai, kaip šią vertę didinti, kokios teorijos ir praktikos, veiklos metodai ir procedūros jų organizacijoje būtini, bet kartu suvoks ir jų prioritetinę reikšmę.

Artimiausi mokymai vyks 2008 m. spalio 23–24 d.