



Strategija. Efektyvumas. Vertė

# Kiaušinių kainų dinamika Lietuvoje ir Europos Sąjungoje

Justas Gavėnas, CMC ir Indrė Griškevičė

2012-04-04

Vilnius

# Turinys

## Apie EKT

- Kiaušinių kainų dinamika Lietuvoje ir Europos Sąjungoje
- Apie ataskaitos autorius
- Kontaktinė informacija

# EKT: Strategija. Efektyvumas. Vertė



Strategija

## Mūsų klientai:

- Geriau išnaudoja galimybes, nes priima labiau pagrįstus sprendimus
- Turi vieningą kryptį, kuri atneša mažiau chaoso, mato, ar eina teisingu keliu
- Suvokia galimas sprendimų pasekmes, mato alternatyvas
- Įgyja didesnį visuomenės pasitikėjimą
- Įgyja didesnę galią verslo pasaulyje
- Įgyja galimybę valdyti ateitį, žengia vienu žingsniu priekyje nei konkurentai



Efektyvumas

## Mūsų klientai:

- Pasiiekia tai, ką reikia
- Tiek, kiek reikia
- Tada, kada reikia
- Tai pasiekia greičiau, mažiausiais kaštais ir būdami geros nuotaikos



Vertė

## Mūsų klientai:

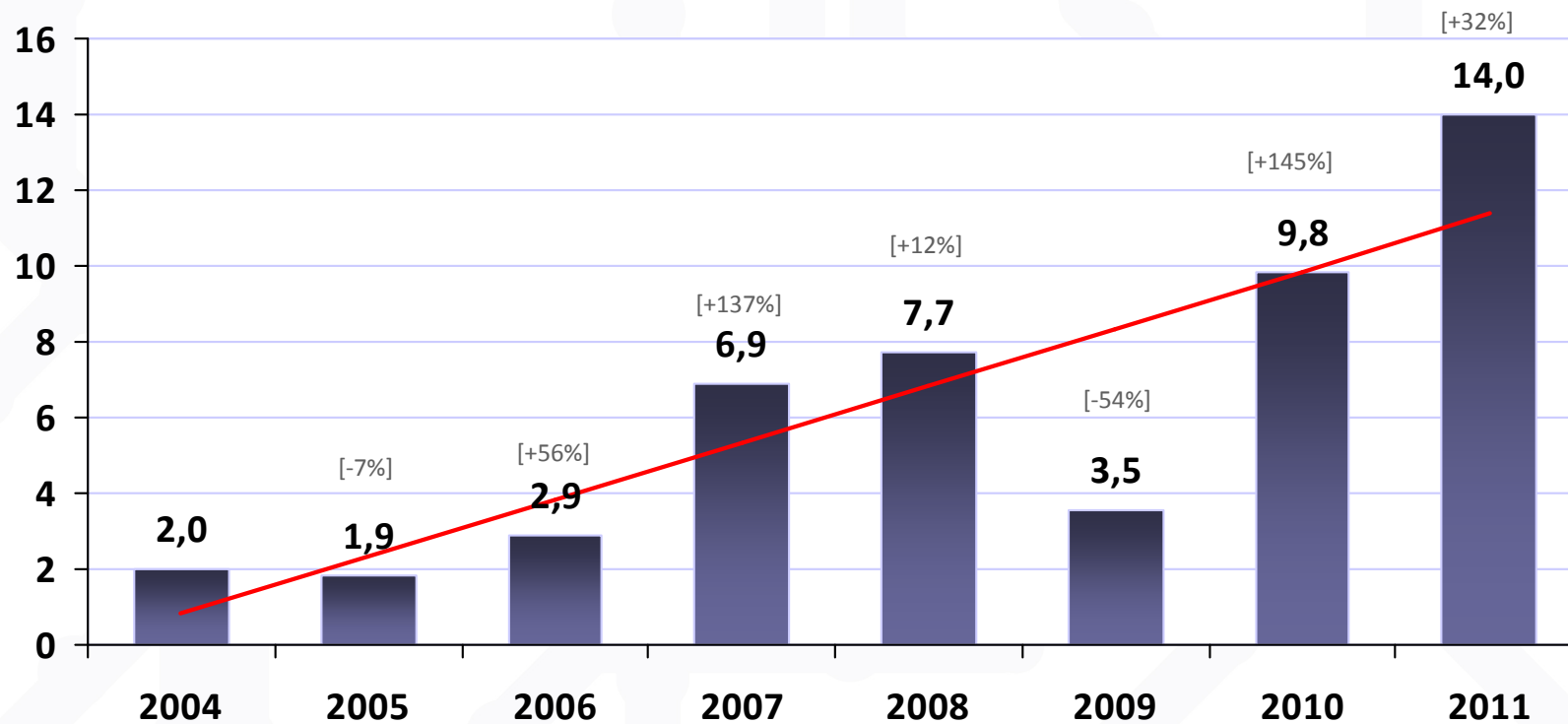
- Labiau suvokia savo organizacijos vertę
- Kuria vertę per strategiją ir efektyvumą
- Gauna tiesioginę vertę per: efektyviai suvaldytus projektus, išorinių lėšų pritraukimą, išskirtinių kompetencijų įgijimą
- Jaučiasi ramiau, nes žino, jog esame visada šalia ir pasiryžę bet kada padėti

## EKT: faktai ir skaičiai

- Privati lietuviško kapitalo verslo konsultacijų įmonė, teikianti **vadybos ir marketingo konsultavimo bei personalo mokymo paslaugas** verslo įmonėms ir viešojo sektoriaus organizacijoms
- Veikia Lietuvoje **nuo 1993 m.**, dirba **41 darbuotojas, iš jų 4 sertifikuoti vadybos konsultantai** (*CMC, Certified Management Consultant*)
- **Pardavimo pajamos:** 2011 m. – 14,009 mln. Lt, 2010 m. – 9,814 mln. Lt, 2009 m. - 3,548 mln. Lt
- Dienraščio „Verslo žinios“ surengtuose „Gazelė 2010“ ir „Gazelė 2011“ konkursuose pagal atitinkamai 2006 - 2009 m. ir 2007 – 2010 m. finansinius duomenis pripažinta kaip **viena iš sėkmingiausiai dirbančių ir sparčiausiai besivystančių bendrovių Lietuvoje**
- **2011 m. Nacionalinis atsakingo verslo apdovanojimas** už įmonės atvirumą darbuotojams ir jų įtraukimą į strateginių sprendimų priėmimą „Metų darbovietė: metų debiutas“

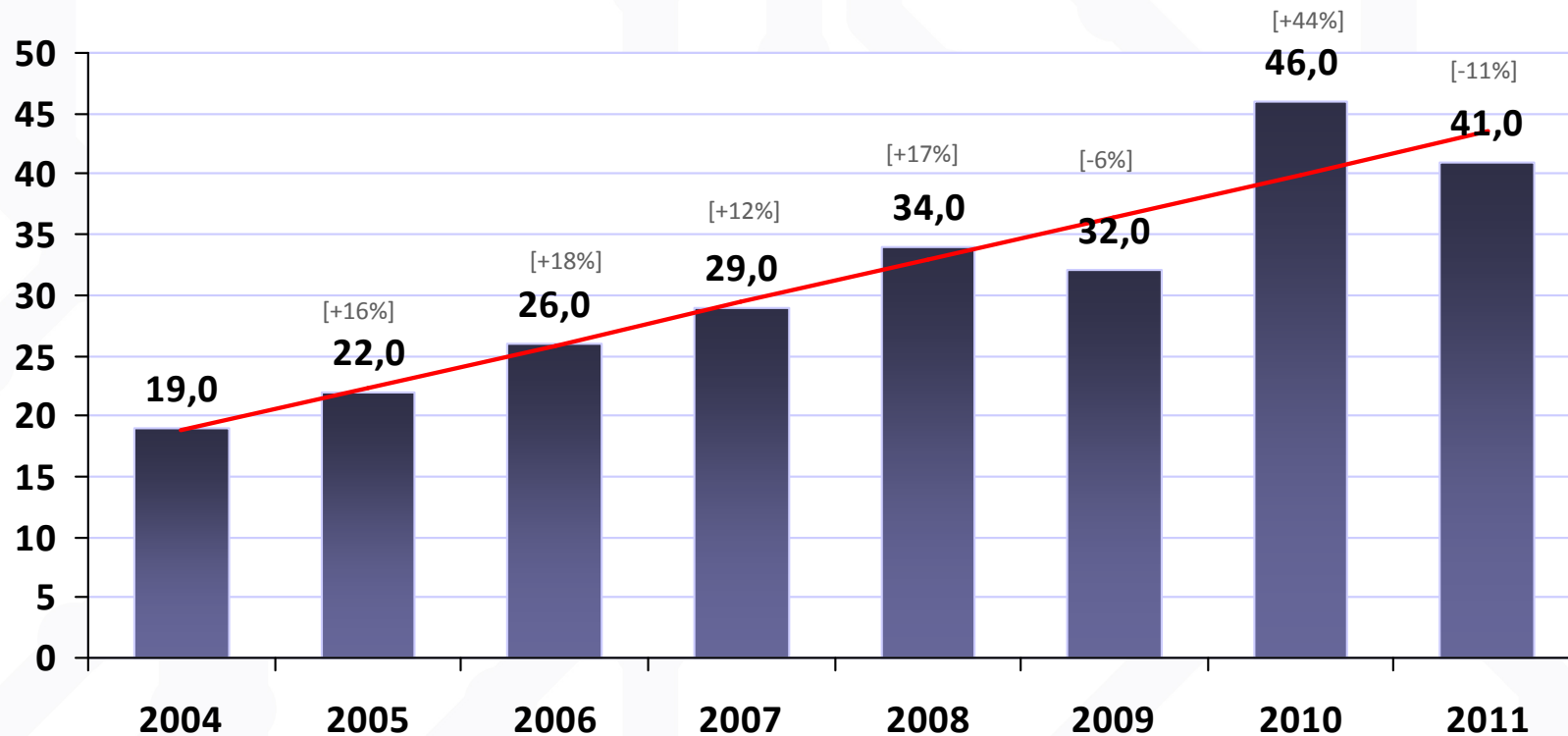
## EKT: pardavimų ir paslaugų dinamika

Apyvarta 2004 - 2011 m., mln. Lt



# EKT: darbuotojų skaičiaus dinamika

## Darbuotojų skaičius 2004 - 2011 m.



## EKT: paslaugos ir kompetencijų sritys



**Vadybos konsultacijos**

- Strategijų rengimas ir įgyvendinimas
- Veiklos monitoringo sistemos (rodiklių sistemos)
- Veiklos procesų optimizavimas diegiant LEAN, 6 Sigma ir kt. metodus
- Kokybės ir rizikos valdymo sistemų diegimas (ISO serijos standartai)
- Skatinimo sistemų diegimas
- Integruotų valdymo sistemų diegimas
- Pirkimų optimizavimas



**Marketingo konsultacijos ir rinkos tyrimai**

- Marketingo strategija ir planavimas
- Naujų produktų vystymas
- Konkurencinių pranašumų paieška ir vystymas
- Sektoriniai tyrimai ir apžvalga
- Rinkos ir vartotojų analizė
- Eksporto marketingas



**Personalo mokymai ir konsultacijos**

- Organizacijos, personalo valdymas, vadovavimas
- Pardavimai ir klientų aptarnavimas
- Mažmeninė prekyba
- Pirkimai ir derybos
- Kūrybiškumas ir verslumo ugdymas
- Veiklos efektyvumas ir kokybės vadyba
- Psichologija ir koučingas
- Personalo vertinimas



**Ekonomikos vystymas ir plėtra**

- Konkurencingumo vertinimas ir stiprinimas
- Smulkaus ir vidutinio verslo plėtra
- Eksporto vystymas
- Verslumo skatinimas
- Klasterizacijos ir jungtinės veiklos iniciatyvos
- Vertinimai ir prognozavimas

# EKT: darbo metodai, požiūris į bendradarbiavimą (1)

## Ilgalaikiai santykiai ir kompleksinis klientų aptarnavimas:



Kompleksiškumas

- Didžioji dalis mūsų klientų yra nuolatiniai pirkėjai, kuriuos mes gerai pažįstame jau daugiau kaip 10 metų
- Todėl dažnai galime pasiūlyti daug greitesnius sprendimus, kurie gerai atitinka jų lūkesčius
- Be to stengiamės taip dirbti su klientu, kad vienoje vietoje jis galėtų spręsti įvairių sričių darbinis klausimus



## EKT: darbo metodai, požiūris į bendradarbiavimą (2)



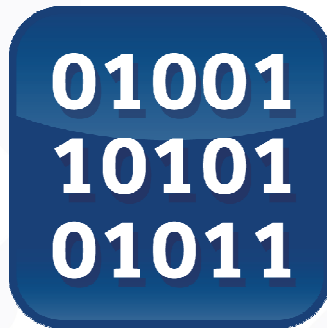
Kliento verslo ir jo  
organizacijos  
supratimas

### Kliento verslo ir jo organizacijos supratimas:

- Nesistengiame operuoti iš anksto paruoštais maketais, sprendimais ar kitomis kopijomis, nors savo veiklos laikotarpiu turime jų nemažai sukaupę
- Kiekvieno kliento situacija yra unikali
- Labai svarbu suvokti ne pavienius klausimus, bet kaip šie klausimai pagerins kliento organizaciją ar jo verslą bendrai
- Stengiamės sistemiškai pažiūrėti į problemos sprendimą

## EKT: darbo metodai, požiūris į bendradarbiavimą (3)

### Vertės kūrimas naudojant skaičiais pagrįstą informaciją:



Vertės kūrimas  
naudojant skaičiais  
pagrįstą informaciją

- Formuodami strateginės plėtros planus klientams, savo pasiūlymus grindžiame įvairia statistine faktologija, panaudodami savo ir partnerių turimas duomenų bazes
- Kadangi turime ilgalaikę praktiką kaip tyrimų įmonė, tikime, kad strategijų klausimais mūsų turimos duomenų bazės padeda klientui sukurti papildomą vertę

## EKT: darbo metodai, požiūris į bendradarbiavimą (3)



Kuo platesnis  
kliento darbuotojų  
įtraukimas

### Kuo platesnis kliento darbuotojų įtraukimas:

- Natūralu, kad mūsų konsultacijų pagrindiniai vartotojai yra įmonių ar organizacijų vadovai
- Tačiau, siekiant iš esmės pagerinti įmonės (organizacijos) veiklą, svarbu įtraukti ir kitus organizacijos lygius į pokyčius ir padėti jiems tarpusavyje rasti bendrą kalbą
- Mes stengiamės siūlyti efektyvius sprendimus bei apmokyti visų lygių darbuotojus, kaip juos įgyvendinti
- Padedame klientui sukurti reikiamas struktūras veiklos gerinimui

## EKT mokymai ir seminarai: portfelis



**Mažmeninė  
prekyba**



**Marketingas ir rinkos  
tyrimai**



**Kūrybiškumas ir  
verslumo ugdymas**



**Organizacijos,  
personalo valdymas,  
vadovavimas**



**Pirkimai ir derybos**



**Pardavimai ir  
klientų  
aptarnavimas**



**Psichologija ir  
koučingas**



**Veiklos efektyvumas  
ir kokybės vadyba**

## EKT: ko mes nedarome (1)

- **Neapsiimame** tokio darbo, su kuriuo nesusidorotume
- **Netikime**, kad kokybė priklauso nuo kiekybės
- **Nesiekiamo** parduoti to, ko Jums nereikia
- **Netikime**, kad yra universalių receptų
- **Nesame** pigiausi rinkoje ir nesiruošiamo tokiais būti
- **Nenorime** švaistyti Jūsų brangaus laiko. Teikiame savo pasiūlymus tada, kai matome, kad jie bus Jums naudingi
- **Nesigiriame** tuščiai, kad esame didžiausi, smarkiausi ir kitokie ...- iausi. Nuveikti darbai „kalba“ už mus
- **Nemanome**, kad amžius trukdo tapti geru konsultantu. Vertiname energiją, smalsumą, organizuotumą, aktyvumą, greitį, lankstumą

## EKT: ko mes nedarome (2)

- **Nesistengiame** papirkti prabanga: neturime brangių automobilių ir prašmatniai įrengto biuro. Tai nekuria papildomos vertės mūsų klientams
- **Nediskriminuojame** savo klientų. Mums svarbūs tiek „maži“, tiek ir „dideli“ projektai
- **Nedirbame** nuo 8 iki 17 val. Kurdami vertę klientui individualiai išnaudojame efektyviausią savo laiką: rytą arba vakarą, dieną arba naktį, darbo dienas arba savaitgalius. Dirbame tiek ir tol, kol įvykdome savo pažadą klientui
- **Nedirbame** užsidarę biure. Kadangi neturime prašmatnaus biuro, mus įkvepia mūsų namai, laikas kelionėje, kliento darbo vieta
- Niekada **nerašome** atsiliepimų ir rekomendacijų už savo klientus. Gerbiame Jų laiką, tačiau siekiame skaidrumo ir nuoširdumo

## EKT: pagrindiniai klientai (privatus sektorius)



## EKT: pagrindiniai klientai (privatus sektorius)





## EKT: pagrindiniai klientai (viešasis sektorius)



SPECIALIEJI SOCIALINĖS GLOBOS NAMAI  
„TREMTINIŲ NAMAI“



## UAB “KG Knutsson“: Švedijos vieno iš automobilių, krovinių automobilių, motociklų, vandens transporto atsarginių dalių ir aksesuarų prekybos lyderių atstovybė Lietuvoje



Direktorius  
Vytis Martinaitis

*“Nustebino nuoširdus ir profesionalus įsigilinimas į mūsų įmonės poreikius. Net ir mokymų ciklui pasibaigus bendradarbiavimas nenutrūko. Tai rodo kompanijos brandą ir profesionalumą”*

# KGK

## UAB „Bureau Veritas lit“: vadybos sistemų sertifikavimo ir mokymų lyderis Lietuvoje

*“Gebėjimas atlikti darbą per trumpą  
laiką – tai mano didžiausias  
atradimas bendradarbiaujant su EKT.  
Tai konkretūs, patikimi, greitai  
reaguojantys verslo konsultantai”*



Direktorė  
Gitana Bogužienė



*“EKT ekspertų darbas buvo malonus atradimas. Šiais laikais “eksperto” sąvoka tampa pernelyg plačiai naudojama, tačiau EKT projekto žmonės iš tiesų drąsiai gali tokiais vadintis. Mane jie sužavėjo savo mąstymo laisve, idėjų laisvumu ir atvirumu. Tokios savybės gali būti nepalankios organizacijai, kuri nenori keistis, tačiau tai, kuri siekia pokyčių, šios savybės, kartu su kokybės vadybos sistemos diegimo žiniomis neabejotinai tampa sėkmės prielaidomis”.*



Strateginio valdymo  
departamento  
direktorius  
Paulius Griciūnas

## UAB „Aktyvus sektorius“: mobilaus marketingo ir produktų plėtros bendrovė



Direktorius  
Vytautas Paukštys

*"EKT atlieka visus ES paramos paraiškų rengimo darbus. Padedami šios konsultantų kompanijos sugebėjome kokybiškai pasinaudoti visomis Lietuvoje mums tinkančiomis ES paramos linijomis, kad išplėstumėm kompanijos veiklą, pakeltumėm produktų kokybę taip padidindami konkurencingumą Lietuvoje ir pasaulinėje rinkoje. Paraiškų rengimas vykdomas nepriekaištingai kokybiškai ir greitai, beveik visi pateikti projektai buvo įgyvendinti"*



## Lietuvos inžinerinės pramonės asociacija (LINPRA)

*“Strategija, efektyvumas, vertė – būtent tai mums svarbiausia per visus 5 – erius metus bendradarbiaujant su EKT. Tai konsultantai, sugebantys vykdyti ir suvaldyti didelės apimties, ilgalaikius, kompleksinius mokymus bei konsultacinius projektus”*



Direktorius  
Dr. Henrikas Mykolaitis

**EKT ekspertų video seminarai  
elektroniniame Gyvenimo Universitete  
[www.egu.lt](http://www.egu.lt)**



- Justas Gavėnas, CMC:  
<http://www.egu.lt/pranesejai/justas-gavenas-cmc-11>
- Vega Dikčienė:  
<http://www.egu.lt/pranesejai/vega-dikciene-psichologe-12>
- Ingrida Sirutienė:  
<http://www.egu.lt/pranesejai/ingrida-sirutiene-konsultante-17>

# EKT Vadybos įžvalgos



<http://www.ekt.lt/lt/main/izvalgos>

**Nemokama prenumerata:**

**Adresas:** <http://www.ekt.lt/lt/top/userszone>

**Prisijungimo vardas:** ekt

**Slaptažodis:** ekt



## Turinys

- Apie EKT

### Kiaušinių kainų dinamika Lietuvoje ir Europos Sąjungoje

- Apie ataskaitos autorius
- Kontaktinė informacija

## Kiaušinių kaina didžiojoje ES dalyje auga

**Dėl 2012 m. sausio mėn. įsigaliojusios Vištų gerovės direktyvos, stebimas sujudimas visoje Europos kiaušinių rinkoje. Reikalavimų sugriežtinimas lėmė pasiūlos sumažėjimą (direktyvos nuostatų netenkinantys gamintojai privalo nutraukti gamybą) ir savikainos augimą. Rinkoje tai atsispindi kainų didėjimu.**

## Kiaušinių kainų augimo tempai nuo 2012 m. spartėja

- Remiantis Europos Sąjungos duomenimis (be Liuksemburgo, EU CIRCA), vidutiniškai ES kiaušinių kaina nuo metų pradžios išaugo 43% (lyginant 2012 m. 1 sav. su 12 sav.), kovo mėnesį kainų augimo tempai paspartėjo
- Nuo 2012 m. metų pradžios kainos išaugo 21 - oje ES šalyje, didžiausias augimas fiksuotas Čekijoje (94%), Lenkijoje (89%), Slovakijoje (79%)
- Keturiuose šalyse – Jungtinėje Karalystėje, Švedijoje, Suomijoje ir Maltoje – kiaušiniai atpigo 0,3 - 4,1%.

## Lietuvoje kiaušinių kainos augo labiau nei Europos Sąjungoje

- Lietuvoje kainos padidėjo 58% (daugiau nei vidutiniškai ES), pagrindinis augimas buvo fiksuojamas kovo mėn. (sausio - vasario mėn. kainos išaugo 7%, kovo mėn. – likusius 51%)
- Pagal 2012 m. priešpaskutinės kovo savaitės (12 sav.) duomenis, Lietuvoje kiaušinių kaina siekia 189 Eur / 100 kg, t. y. yra 3,8% žemesnė nei ES vidurkis, tačiau viršija kiaušinių kainas kitose Baltijos šalyse (Latvijoje – 165 Eur / 100kg; Estijoje – 132 Eur / 100 kg)

## Mažmeninė kiaušinių kaina Lietuvoje aukštesnė nei Skandinavijos šalyse

- Mažmeninė kiaušinių kaina Lietuvoje šiuo metu siekia 6 – 7,5 Lt / 10 vnt.
- Palyginimui kaina Suomijoje prekybos tinkluose LIDL, K-Market ir S-Market apie 1,45 Eur / 10 vnt., t.y. 5,00 Lt / 10 vnt.

## Prekybininkai Lietuvoje amortizuoja kiaušinių kainų augimą

- Lietuvoje, remiantis ŽŪMPRIS duomenimis, kiaušinių kainų struktūroje 2011 m. gruodžio mėn. duomenimis 68% sudaro gamintojo dalis, 15% - prekybininkų dalis, 17% - PVM
- Lyginant 2010 ir 2011 m. gruodžio mėn. duomenis, prekybininkų antkainis skaičiuojant nuo gamintojų kainos sumažėjo nuo 60% iki 21%
- Duomenys apie 2012 m. situaciją nėra paskelbti, tačiau lyginant mažmeninės ir didmeninės kainos pokyčius, matosi, kad dalį didmeninės kainos augimo labiausiai brangusiose pozicijose (L dydžio kiaušiniai) mažmenininkai amortizuoja mažiau brangusių produktų (M kiaušinių) arba pelno sąskaita

## Lietuvoje kiaušinių kainos mažmeninėje prekyboje 2012 metų 13 savaitę fiksuoja rekordines aukštumas

- 2012 m. paskutinę kovo savaitę (13 sav.) vidutinė kaina mažmeninėje prekyboje buvo:

	Kaina, Lt/10 vnt. 13 sav.	Pokytis, %		Kaina, Lt/10 vnt. 12 sav.	Pokytis, %	
		metinis	nuo metų pradžios		metinis	nuo metų pradžios
L, rudi	5.75	40	46	5.59	34	42
L, balti	6.69	34	52	5.96	22	36
M, rudi	5.66	49	52	5.42	36	45
M, balti	6.44	36	52	5.99	31	41

## Lietuvoje kiaušinių kainos didmeninėje prekyboje 2012 metų 13 savaitę fiksuoja rekordines aukštumas

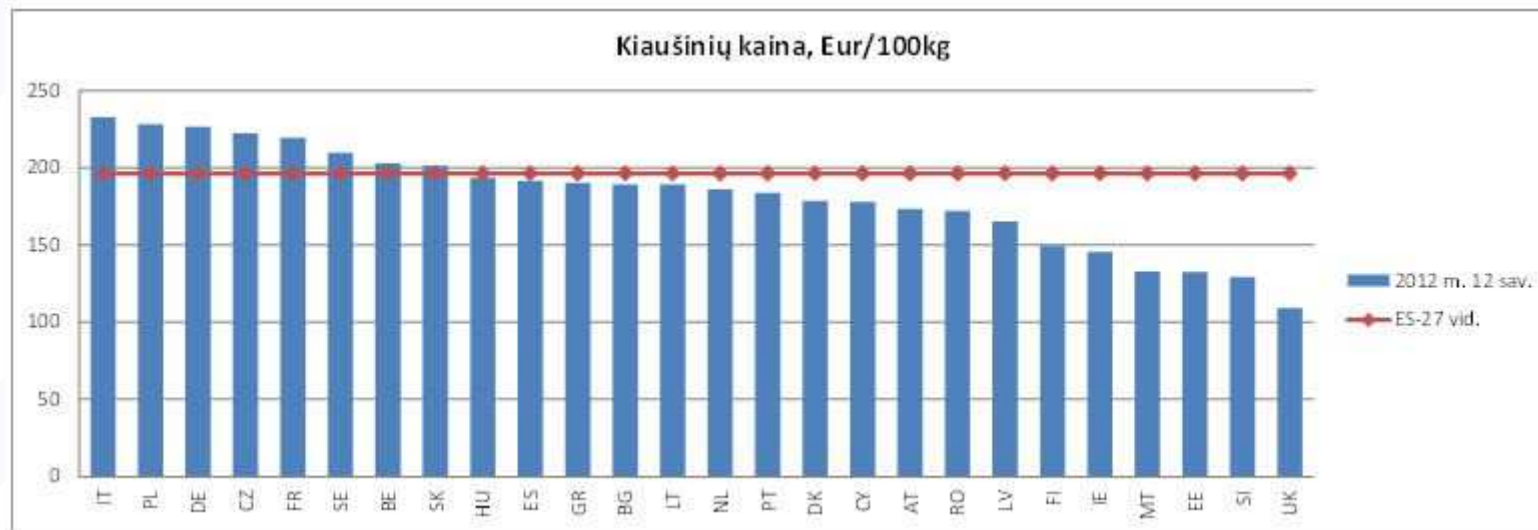
- 2012 m. priešpaskutinę kovo savaitę (12 sav.) kaina didmeninėje prekyboje buvo:

	Kaina, Lt/100 vnt. 12 sav.	Pokytis, %	
		metinis	nuo metų pradžios
L, A kl.	46.1	109	75
M, A, kl.	36.7	70	43
Viso	40.7	87	57



## Kiaušinių kainos Europoje: situacija labai skiriasi įvairiose ES šalyse

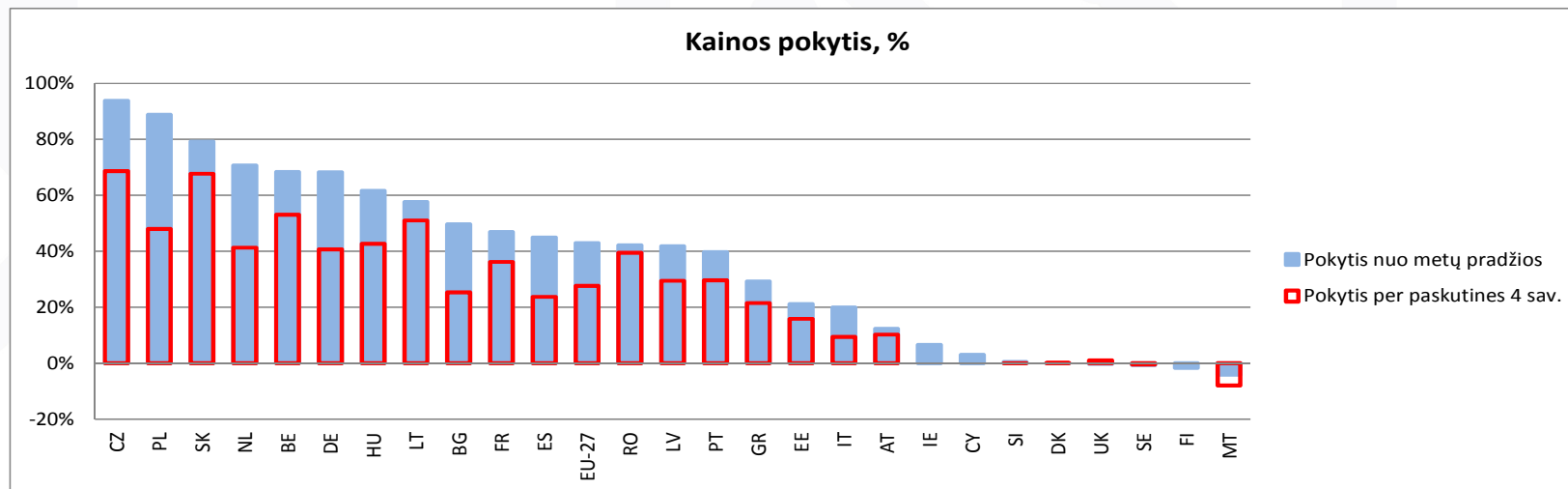
- 2012 m. 12 sav. kiaušinių kainos Europoje aukščiausios buvo Italijoje, Lenkijoje, Vokietijoje, Čekijoje, Prancūzijoje, Švedijoje, Belgijoje ir Slovakijoje (aukščiau ES vidurkio), tuo tarpu mažiausios kainos Didžiojoje Britanijoje. Lietuvoje kiaušinių kainos laikosi netoli ES - 27 vidurkio



## Kiaušinių kainos Europoje: situacija labai skiriasi įvairiose ES šalyse

- Didžiausi kainų pokyčiai per paskutines 4 savaites vyko Čekijoje, Slovakijoje, Belgijoje ir Lietuvoje, tuo tarpu nuo 2012 m. pradžios sparčiausias kainų augimas fiksuojamas Čekijoje, Lenkijoje, Slovakijoje, Olandijoje, Belgijoje ir Vokietijoje
- Lietuvoje kiaušinių kainų šuoliai tiek pastarųjų 4 savaitių bėgyje, tiek ir nuo metų pradžios yra didesni nei ES-27 vidurkio, o tuo pačiu ir Estijos ir Latvijos
- Kiaušinių kainų pokyčiai labiausiai aplenkė Skandinavijos šalis ir jose nėra reikšmingų pokyčių

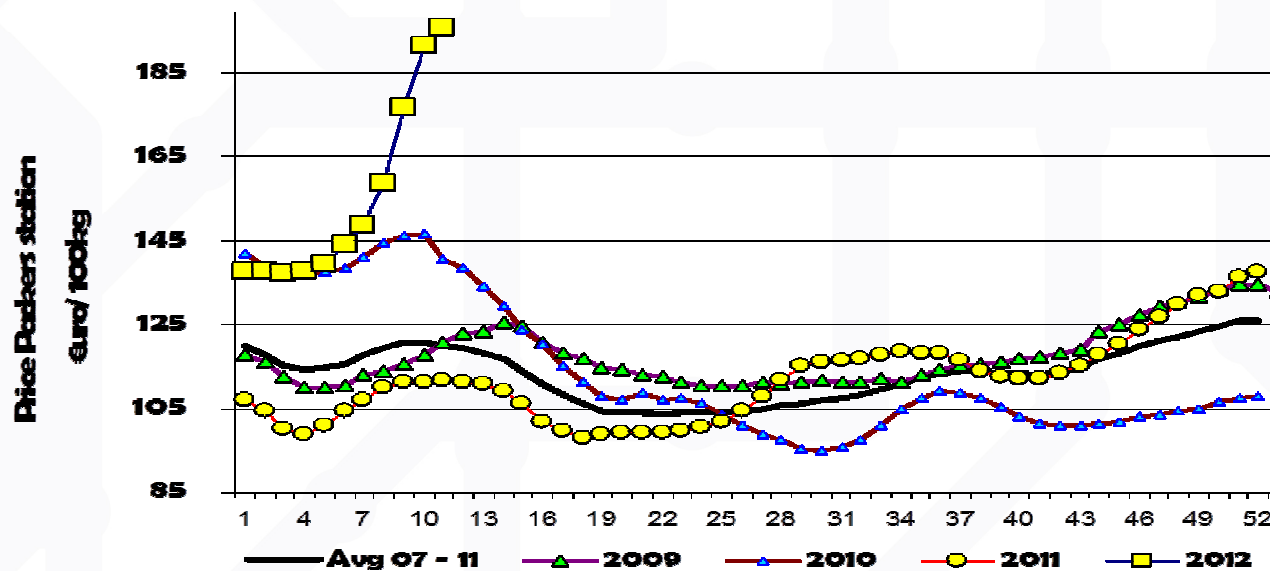
# Kiaušinių kainos Europoje: situacija labai skiriasi įvairiose ES šalyse



## Kiaušinių pakuotojai: kiaušinių kaina aukščiausia penkerių metų bėgyje

- Kiaušinių, skirtų galutiniam vartojimui, pakuotojų duomenimis nuo 2012 m. 7 sav. iki dabar kiaušinių kaina šturmuoja naujas istorines aukštumas ir jau šiuo metu siekia 195 Eur / 100 kg. Palyginimui kiaušinių kaina penkerių metų bėgyje niekada nėra pasiekusi aukštesnės nei 148 Eur / 100 kg ribos

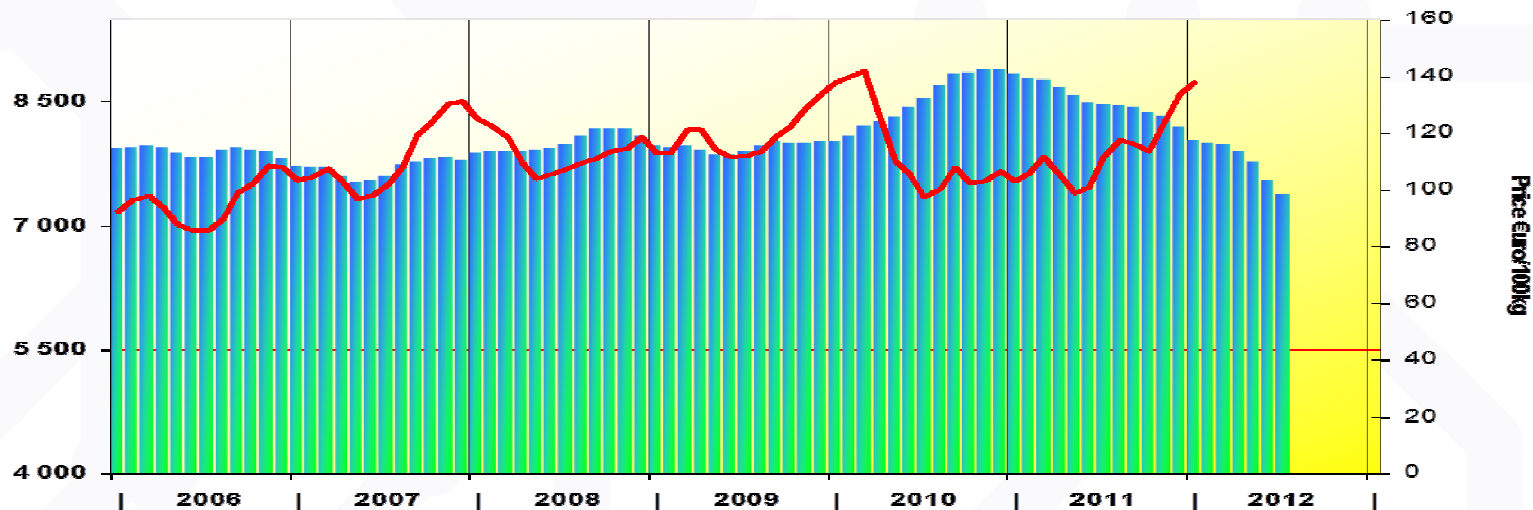
**Weekly evolution of the Community price for Eggs for Consumption**



## Prognozuojama kiaušinių gamyba rekordiškai žema

- Iš kitos pusės, kiaušinių gamybos prognozė dėl sugriežtėjusių ES reikalavimų vištų laikymui akivaizdžiai iliustruoja rekordiškai žemą kiaušinių gamybą, ko pasekmėje gali susidaryti kiaušinių deficitas, nes toli gražu ne visi kiaušinių gamintojai atitinka naujuosius ES reikalavimus

**Production forecast of  
eggs in shell (Mio p).**  
compared to the price development

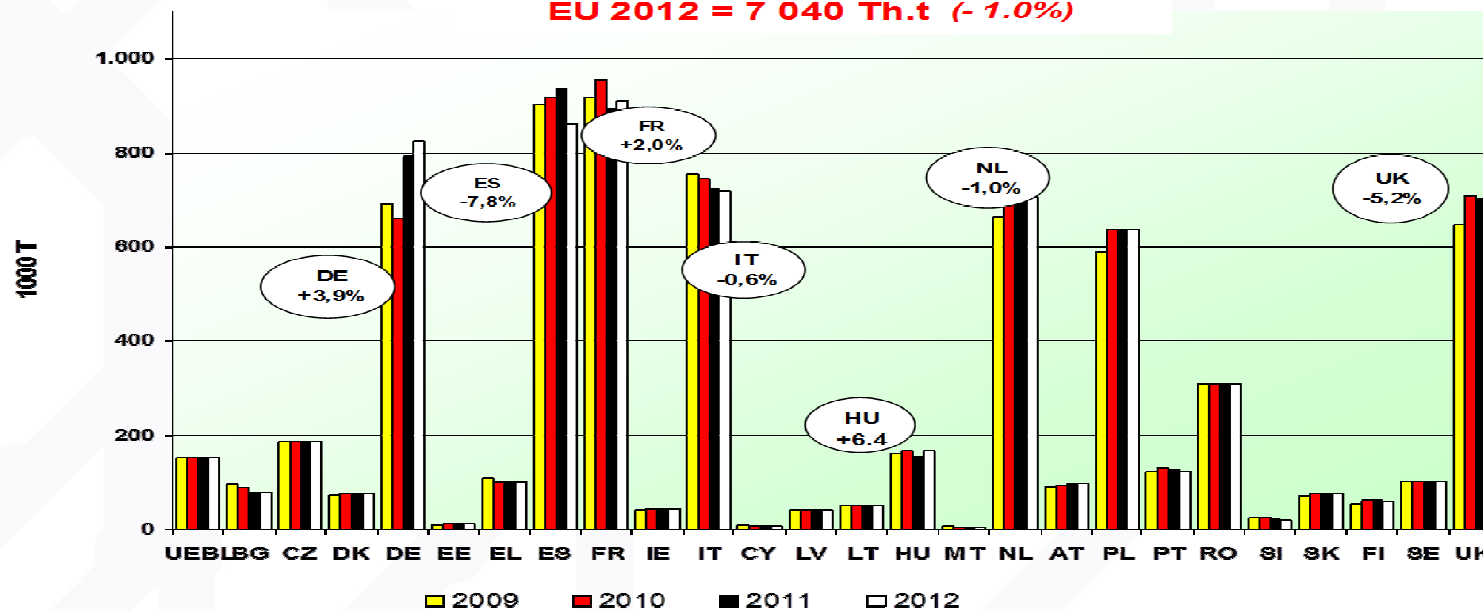


## Kiaušinių gamyba Europoje nežymiai sumažės 2012 m.

- Ekspertai prognozuoja, kad Europos Sąjungoje kiaušinių gamyba 2012 m. sumažės 1% lyginant su 2011 – aisiais. Didžiausi gamybos tempų sumažėjimai prognozuojami Ispanijai, Didžiajai Britanijai, Olandijai ir Italijai, tuo tarpu kiaušinių gamyba išaugs Vengrijoje, Prancūzijoje ir Vokietijoje

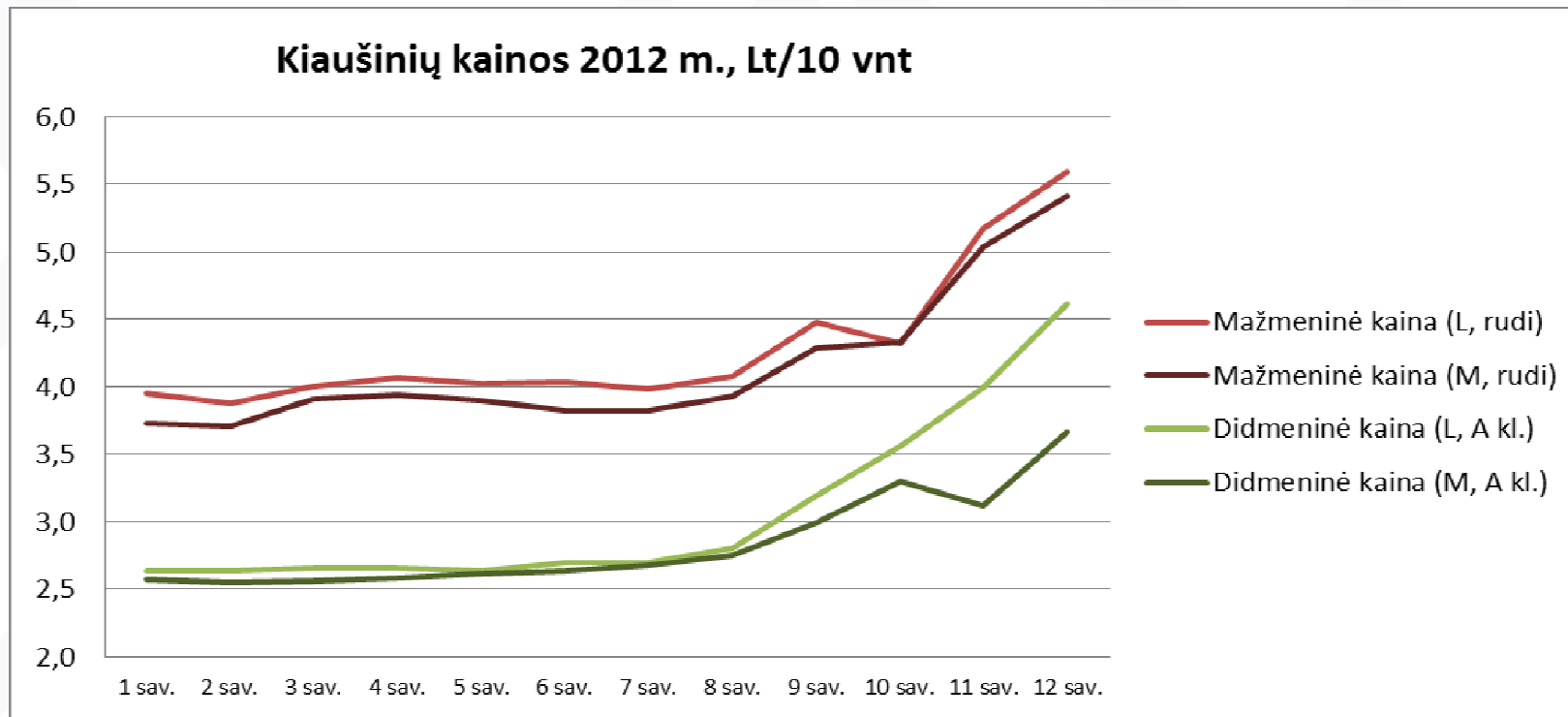
### Experts production forecast of Eggs

EU 2012 = 7 040 Th.t (- 1.0%)



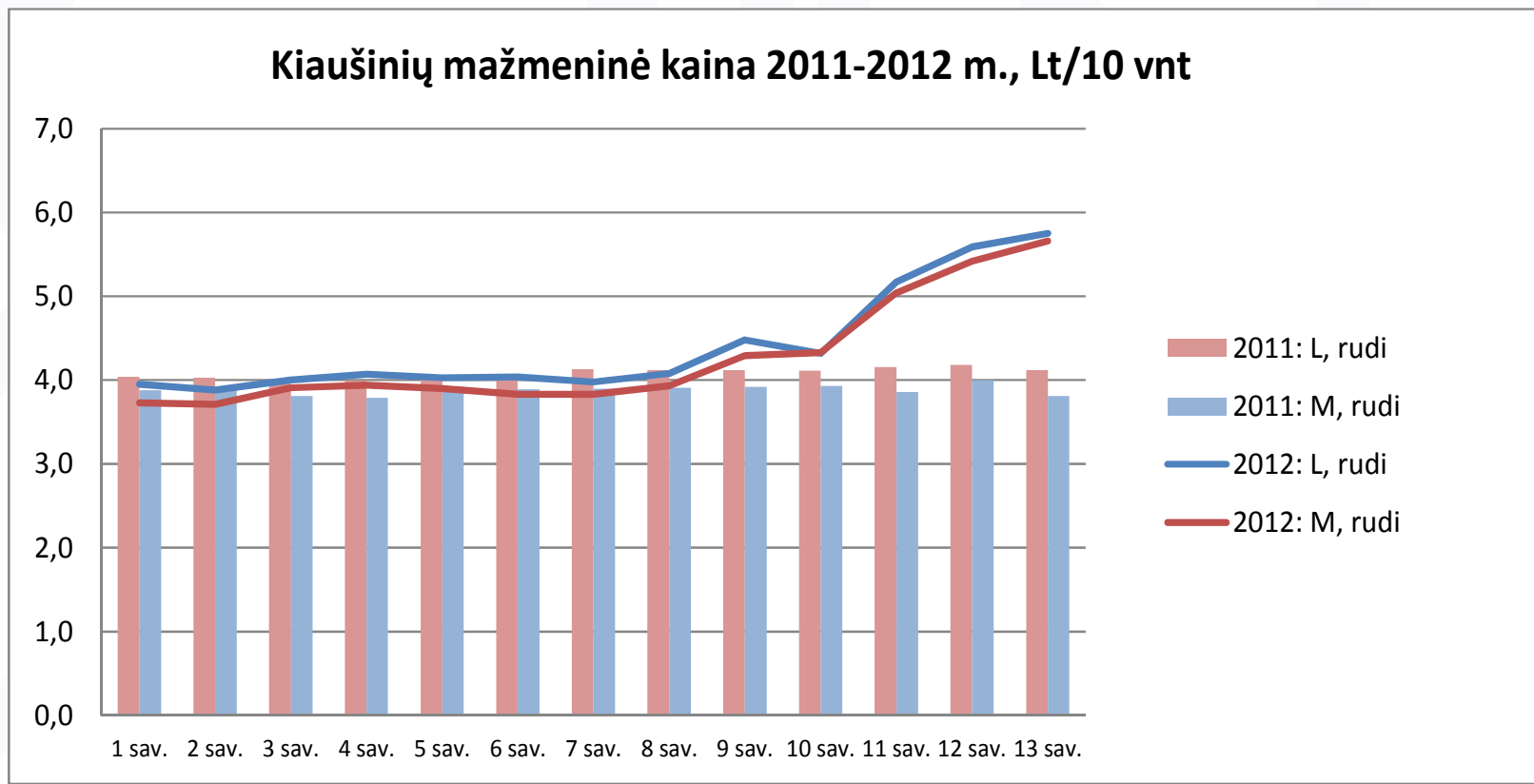
## Lietuvoje kiaušinių kainos fiksuoja rekordines aukštumas

- Lietuvoje kiaušinių kainos tiek mažmeninėje, tiek ir didmeninėje prekyboje auga nuo 2012 m. 8 savaitės ir kovo mėnesį fiksuoja rekordines aukštumas (vidutinė mažmeninė kaina 5,6 Lt / 10 vnt. už L klasės rudus kiaušinius)



## Pasiruošimas šv. Velykoms augina kiaušinių kainas Lietuvoje

- Ypatingą kainų pagreitį kiaušinių pardavimai įgauna nuo 2012 m. 10 sav., t.y. pasiruošimo Velykoms metu





## Kiaušinių kainų dinamika Lietuvoje: išvados (1)

**Apibendrinant kiaušinių kainų dinamiką 2012 m. Lietuvoje ir Europos Sąjungoje galima teigti, kad ilgalaikėje perspektyvoje dėl Europos Sąjungoje 2012 m. sausio mėn. įsigaliojusios Vištų gerovės direktyvos kiaušinių gamybos savikaina augs, o galutinė kaina mažmeninės prekybos pirkėjui priklausys nuo rinkos dalyvių veiksmų, susijusių su kainų pokyčių amortizavimu**

## Kiaušinių kainų dinamika Lietuvoje: išvados (2)

Jau dabar kai kuriose Europos Sąjungos šalyse pasigirsta iniciatyvos riboti prekybos tinkluose kiaušinių pasiūlą, tačiau EKT verslo plėtros vadovas, sertifikuotas vadybos konsultantas, mažmeninės prekybos ekspertas Justas Gavėnas atkreipia dėmesį, kad prekių kiekio ribojimas prekybos vietoje „yra vienas iš labiausiai paplitusių pardavimų skatinimo būdų. Potencialus pirkėjas, prekybos vietoje pamatęs prekių kiekio ribojimą (pvz. vienam pirkėjui galima įsigyti ne daugiau kaip 3 pakuotes kiaušinių) yra linkęs didinti įsigyjamų prekių skaičių iki nustatytos ribos, tokiu būdu dar labiau didindamas prekių deficitą ir skatindamas kainų augimą“.

## Kiaušinių kainų dinamika Lietuvoje: išvados (3)

**Dabartiniu metu didžiąją dalį kiaušinių kainų augimo lemia deficito nuojauta ir priešvėlykinis sezonas.**

**Rinkoje (tiek Lietuvoje, tiek ir kai kurių ES šalių) stebimas kiaušinių kainų augimas yra neadekvatus teisinės bazės pokyčiams ir reikalavimų gamintojams sugriežtinimui.**

## Turinys

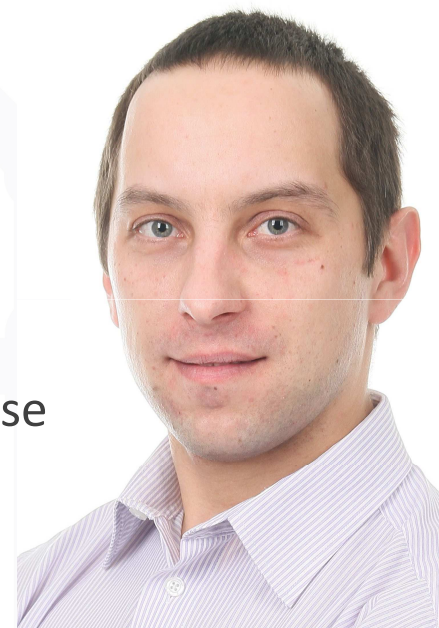
- Apie EKT
- Kiaušinių kainų dinamika Lietuvoje ir Europos Sąjungoje

### Apie ataskaitos autorius

- Kontaktinė informacija

## Justas Gavėnas, CMC

- **2.500+** kontaktinių valandų mokymuose ir seminaruose
- **2.500+** mokymuose apmokyty darbuotojų ir specialistų
- **10+ m.** patirtis konsultaciniuose projektuose
- **50+** reikšmingų ilgalaikių projektų strateginio valdymo, marketingo ir mažmeninės prekybos srityse
- **Sertifikuotas vadybos konsultantas**  
(CMC, *Certified Management Consultant*)
- **Sertifikuotas procesų valdymo ir veiklos efektyvumo matavimo ekspertas** (QPR)



## Indrė Griškevičė

- **5+ metų** patirtis konsultacijų sektoriuje, parengta **virš 100** verslo ir viešojo sektoriaus projektų
- **Pagrindinės kompetencijos:**
  - rinkos tyrimų, galimybių studijų, sektorinių apžvalgų projektai
  - dokumentinė analizė / ekspertinis vertinimas
  - įmonių lyginamosios analizės (angl. *benchmarking*)
  - paraiškos pagal Europos Komisijos priemones skirtas žemės ūkio produktų pardavimų skatinimui
- **Patirtis sektoriuose:** pramonės, paslaugų, prekybos kasdieninėmis vartojimo prekėmis srityse, viešajame sektoriuje
- **Sertifikuota BenchmarkIndex konsultantė**



## Justo Gavėno video seminarai elektroniniame Gyvenimo Universitete [www.egu.lt](http://www.egu.lt)



- Maži pardavimai mažmeninėje prekyboje:  
krizės pasekmė ar priežastis?:  
<http://www.egu.lt/mokymas/verslui/mazi-pardavimai-mazmenineje-prekyboje-krizes-pasekme-ar-priezastis-36.html>
- Pardavimai ir klientų aptarnavimas parduotuvėje:  
<http://www.egu.lt/mokymas/verslui/pardavimai-ir-klientu-aptarnavimas-parduotuveje-1-dalis-38.html>
- 11 praktinių patarimų, kaip sutaupyti apsiperkant parduotuvėje:  
<http://www.egu.lt/mokymas/asmenybei/11-praktiniu-patarimu-kaip-sutaupyti-apsiperkant-parduotuveje-37.html>
- Laiko planavimas ir valdymas:  
<http://www.egu.lt/mokymas/verslui/laiko-planavimas-ir-valdymas-1-dalis-31.html>

**„Nespręsk apie dieną pagal tai, kokį derlių nuėmei, bet pagal sėklas, kurias pasėjai“ (R. L. Stivensonas, rašytojas)**



<http://www.ekt.lt/lt/main/izvalgos>

**Justas Gavėnas, CMC**  
**EKT verslo plėtros vadovas,**  
**sertifikuotas vadybos**  
**konsultantas**

**Tel.:** (+370 5) 25 26 225

**Faks.:** (+370 5) 25 26 226

**GSM:** +370 685 37 666

**El. paštas:** justas@ekt.lt

**Skype ID:** Justasg1







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](mailto:ekt@ekt.lt)

**[www.ekt.lt](http://www.ekt.lt)**