

# Interviu su MB Vilantis



V I E Š Ū J Ū  
P I R K I M Ū  
T A R N Y B A

 vilantis

Praneškite apie atliekų problemą

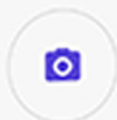


Praneškite apie atliekų problemą

Konteineryje nebetelpa atliekos!

32/240

Pridėkite vaizdinę (garsinę) medžiagą (nebūtina)



Foto/Video



# DRĄSA BENDRADARBIAUTI KURIA POKYTĮ

Interviu su MB „Vilantis“

Skatinant inovacijų pirkimų praktiką bei didesnę startuolių bei jaunų įmonių įsitraukimą į viešojo sektoriaus kuriamus sprendimus, Viešųjų pirkimų tarnyba susitiko su MB „Vilantis“ (toliau – įmonė) atstovais. Programinės įrangos kūrimo, IT konsultacijų ir skaitmeninių sprendimų srityse veikiančios MB „Vilantis“ verslo plėtros vadovas Rytis Norkus pasidalijo patirtimi kuriant ir diegiant inovatyvius sprendimus bendradarbiaujant su viešojo sektoriaus organizacijomis. Pokalbio metu buvo aptartos sėkmingai įgyvendintų projektų istorijos, taip pat iššūkiai, kylantys dalyvaujant viešuosiuose pirkimuose. Įmonės atstovas pasidalijo praktinėmis įžvalgomis ir rekomendacijomis tiek tiekėjams, tiek pirkimų vykdytojams, siekiantiems efektyvaus bendradarbiavimo kuriant ir diegiant inovacijas. Tikimės, kad ši patirtis paskatins aktyvesnį dialogą tarp viešojo sektoriaus ir inovatyvaus verslo bei prisidės prie didesnės vertės visuomenei kūrimo.



MB „Vilantis“ bendrasteigėjai Antanas Majus  
ir Vilius Tamošiūnas

## Kas paskatino Jus dalyvauti viešuosiuose pirkimuose?

Nors mūsų komanda jau daugiau nei 7 metus dirba daugiausiai su privačiu sektoriumi Jungtinėse Amerikos Valstijose, visada turėjome vidinį norą prisidėti savo technologinėmis žiniomis prie Lietuvai aktualių problemų sprendimo. Viešųjų pirkimų procesas mums buvo dar nepažįstamas, žemiausios kainos principas atrodydavo ribojantis galimybes kurti kokybiškus ir pilnavertiškus sprendimus, nežinojome ko tikėtis iš bendradarbiavimo su valstybinėmis institucijomis ir tai atrodė kaip pakankamai dideli barjerai pradėti ir išbandyti darbą su viešuoju sektoriumi. Tuomet gavome kvietimą iš Inovacijų agentūros GovTech Lab komandos dalyvauti jų iššūkių serijoje. Šios iniciatyvos esmė buvo pritraukti jaunas įmones išbandyti darbą su viešuoju sektoriumi, vykdant pirkimus kitaip: valstybinės įstaigos pristatydavo problemą ir iššūkį, o įmonės ir startuoliai teikdavo pasiūlymus su parengta įgyvendinimo koncepcija. Patys pirkimai buvo organizuojami projekto konkurso principu ir tai palengvino pirminius barjerus:

- pirkimai turėjo fiksuotą, visiems vienodą kainą, laimėtojus lėmė kokybiniai pirkimo kriterijai ir pasiūlyto sprendimo tinkamumas;
- pati projektų apimtis buvo daugiau pilotinė, todėl buvo drąsiau išbandyti darbą su viešuoju sektoriumi;
- įstaigų problemų pristatymai leido suprasti, kad perkančiosios organizacijos yra orientuotos į sėkmingą rezultatą ir problemos sprendimus.

Priėmėme sprendimą sudalyvauti šioje iššūkių serijoje ir tai padarėme gan sėkmingai – laimėjome du pirkimus, kurių metu sukūrėme porą labai įdomių pilotinių sprendimų.

## Ar turėjote išankstinę nuomonę apie tai, kas vyksta viešuosiuose pirkimuose?

Išankstinė nuomonė apie viešuosius pirkimus buvo gan neigiama. Nepaisant to, kad ji buvo daugiausiai suformuota iš gandų ir viešojoje erdvėje pasirodančių skandalingų istorijų apie piktnaudžiavimą, pirmą mintį, kuri apšviendavo svarstant apie dalyvavimą – per daug vargo ir rizikos, per mažai galimybių uždirbti. O jei nori sukurti kažką naudingo ir gerai sprendžiančio aktualias problemas – kažkas pasiūlys nepilnavertį sprendimą, bet pigiau.

## Kaip dabar, praėjus penkeriems metams nuo pirmojo bandymo, vertintumėte savo pirmąjį žingsnį – tai buvo prisvilęs pirmasis blynas ar sėkmė jus aplankė jau pirmojo bandymo metu?

Negalėčiau įvardyti pirmojo mūsų “blyno” kaip prisvilusio. Priešingai – šis pirmasis projektas pranoko lūkesčius. Pirmiausia nustebino perkančiosios organizacijos darbuotojų iniciatyvumas ir noras kartu sėkmingai pasiekti projekto tikslų. Projektą organizuojanti įstaiga Šiaulių rajono savivaldybės administracija gerai išsigrūdinusi problemą: kaip panaudoti skaitmenines technologijas sprendžiant šeimininkų atliekų mažinimą? Savivaldybė, o tuo pačiu – jos gyventojai, kasmet išleidžia dideles lėšas šeimininkų atliekų surinkimui bei šių darbų administravimui. Šio pilotinio projekto tikslas buvo rasti sprendimą, siekiant sudaryti galimybes į atliekų tvarkymą įsijungti kiekvienam Šiaulių rajono gyventojui. Sukurtas pilotinis sprendimas ne tik padėjo suprasti kaip technologijos gali spręsti šią problemą, bet ir realiai veikė pilnos ir viešai prieinamos aplikacijos lygmeniu. Gyventojai galėjo rasti pilną informaciją apie atliekų surinkimo aikštes, jų naudojimo taisykles, galėjo pranešti apie šeimininkų atliekas ar netvarkingus kontenerius, o pranešimai,

pagal automatiškai gaunamas pranešėjo GPS koordinatas, buvo siunčiami tiesiai atsakingoms seniūnijoms ar kitoms įstaigoms. Nors po šio projekto ir nebuvo pratęsta konkrečios aplikacijos plėtra ar palaikymas, tačiau tikime, kad toks pilotinis projektas davė stiprų pavyzdį ar įkvėpimą kitoms susijusioms iniciatyvoms.



Verslo plėtros vadovas Rytis Norkus

## Prabėgus keletui metų dalyvaujant viešuosiuose pirkimuose – kaip pasikeitė Jūsų požiūris į viešųjų pirkimų procesą?

Praėjus penkeriems metams nuo pirmo dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose, natūraliai dingio vienas pagrindinių barjerų – nežinomybė. Dalyvavimo procesas atrodo daug aiškesnis, supratome kaip dažniausiai pateikiami ir formuluojami svarbiausi reikalavimai, į ką atkreipti dėmesį vertinant projekto apimtį ir panašiai. Nors viešieji pirkimai ir išlieka mažoji mūsų veiklos dalis, tačiau kol kas susidūrėme tik su labai pozityviu bendradarbiavimu iš perkančiųjų organizacijų pusės. Įsitikinome, kad jei tiekėjas siekia ne tik “uždėti varneles” ties reikalavimų eilutėmis ir pasiimti pinigus, o iš tikro kreipia dėmesį į kliento poreikius – valstybinės įstaigos ne ką mažiau orientuotos į projekto sėkmę nei bet kuris verslas.

**Sukurtų sprendinių spektras  
labai įvairus – nuo žvejų mėgėjų  
sugavimų mobiliosios aplikacijos  
sukūrimo paslaugų iki dirbtinio  
intelektu licencijų ir pokalbių  
roboto valdymo platformos.  
Kas lemia Jūsų apsisprendimą  
dalyvauti konkrečiame pirkime?**

Mūsų komanda turi patirties labai plačiose srityse: nuo turizmo aplikacijų, privačių universitetų sistemų iki beisbolo treniruočių platformų ir automatinio liepsnosvaizdžių Disneilendo parke. Pirkimus, kaip ir iš verslo ateinančias užklausas, mes vertiname paprastai: susipažįstame su pirkimo dokumentais, juose aprašoma problematika, reikalingu sprendimu. Įsivertiname ar mūsų naudojamos technologijos leis efektyviai įgyvendinti tokį projektą, išnagrinėjame visus surašytus reikalavimus ir įsivertiname kiek laiko užtruks sukurti reikiamą sprendimą, kokie yra neapibrėžtumai ir rizikos, kiek tai kainuotų. Jei yra paskelbtas pirkimo biudžetas – galime greitai matyti ar tilptumėm į suplanuotą biudžetą, jei nėra paskelbto biudžeto – tiesiog pasiūlome kainą, už kurią galėtumėm sukurti pilnavertį ir kokybišką sprendimą.

Dar vienas mums svarbus žingsnis dalyvaujant pirkimuose – įsivertinti, ar perkamas sprendimas yra teisingas ir naudingas perkančiajai organizacijai. Mūsų komanda linkusi dirbti prie tokių projektų, kurie iš tikro sprendžia problemas ir neša naudą, o ne tampa dar viena sistema, kuri ne palengvina, o sukuria papildomą darbą ir kaštus.

**Ar Jūsų sukurti sprendiniai buvo priskirti arba galėtų būti priskirti inovacijoms (atsižvelgiant į tai, kad viešuosiuose pirkimuose inovacija gali būti vertinama tiek rinkos lygmeniu, tiek organizacijos lygmeniu)?**

Manau, kad didelė dalis mūsų sukurtų sprendimų galėtų būti priskiriami inovacijoms rinkos lygmeniu (neabejotinai organizacijų lygmeniu). Nors kasdien dirbame su inovacijomis, tačiau visada pabrėžiame, kad kartais užtenkama paprastų skaitmenizacijos sprendimų, kad būtų išspręstos brangios ir ilgai besitęsiančios problemos. Kaip mes sakome klientams – aukštosios technologijos nebūtinai yra tinkamiausios technologijos, todėl ir dalyvaudami rinkos tyrimuose stengiamės organizacijoms rekomenduoti pragmatiškus sprendimus. Dirbtinio intelekto ar mašininio mokymosi sprendimai, kitos pažangios technologijos turi sukurti aiškią vertę, o ne tik būti taikomos dėl skambaus projekto pavadinimo.



Verslo plėtros vadovas Rytis Norkus renginyje „GovTech“

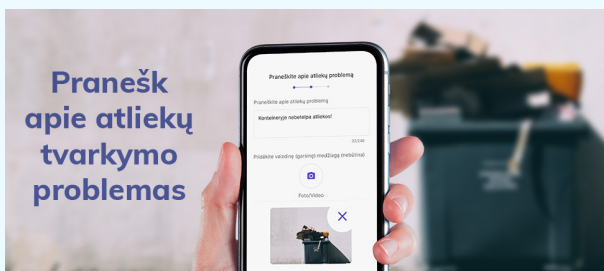
**Kiek svarbi planuojama sutarties  
vertė apsisprendžiant – dalyvauti  
konkrečiame pirkime ar praleisti?**

Pradedant dalyvauti viešuosiuose pirkimuose, pirkimo vertė mums buvo gan svarbus aspektas, nes teko įsivertinti papildomą riziką dėl mažiau žinomo proceso. Vėliau viskas tapo daug paprasčiau: įsivertiname ar paties projekto idėja mums įdomi, koks projekto įgyvendinimo terminas, kokios komandos reikia ir ar mūsų nuomone projekto biudžetas pakankamas tinkamam sprendimui įgyvendinti. Taigi, vertė labiausiai lemia apsisprendimą pagal tai ar ji yra atitinkanti projekto apimtį.

## Kokius pagrindinius aspektus bendraujant su pirkimo vykdytojais sutarties vykdymo metu išskirtumėte sėkmingam rezultatui pasiekti?

*„Pagrindinis kriterijus sėkmingam rezultatui pasiekti – nusiteikimas, kad tiek perkančiosios organizacijos, tiek tiekėjo atstovai tampa viena, bendra projekto komanda.“*

Iš mūsų patirties, atsakingi įstaigų atstovai visada būna suinteresuoti sėkmingai įvykdyti jų inicijuotą projektą. Viskas ko reikia – tiekėjui parodyti, kad jų siekis toks pats. Žinoma, kartais kyla iššūkių dėl pokyčių valdymo, kartais reikia padėti klientams nenukrypti nuo pagrindinės projekto idėjos ir krypties ir panašiai, tačiau tokios projektų valdymo subtilybės būdingos tiek dirbant su viešuoju, tiek su privačiuoju sektoriais. Kai pradėdame laimėtą projektą, perkančioji organizacija dažnai džiaugiasi, kad jiems yra skiriama daug dėmesio, o projektą vykdanči komanda yra entuziastinga ir kupina idėjų.



BAM – Unattended Waste Management App (Bešeimininkių atliekų valdymo programėlė)

**Viešųjų pirkimų procese tiekėjams neišvengiamai tenka susidurti ir su nesėkmėmis – ne kiekvienas dalyvavimas baigiasi sutartimi. Jūs labiau sėkmingas viešojo pirkimo dalyvis ar patyręs ir skaudžių pralaimėjimų?**

Tikriausiai natūralu, kad yra nepasitenkini-

mo ar nusivylimo nelaimėjus pirkimo. Vis tik į kiekvieną pirkimą yra įdedama nemažai darbo: nagrinėjami pirkimo dokumentai, įsigilinama į esamą situaciją ir projekto tikslus, formuojamas preliminarus įgyvendinimo planas ir skaičiuojami kaštai, pildomi reikalingi pasiūlymo dokumentai. Mums taip pat yra tekę dalyvauti daugybėje pirkimų, kuriuos nagrinėjant praleidome daug laiko, tačiau kiti tiekėjai pasiūlė geresnę kainą. Kaip bebūtų, ir privataus sektoriaus rinkoje yra didelė konkurencija. Ten taip pat dažnai įdedi daug darbo kol pasieki pardavimo galimybę, o vėliau klientas priima sprendimą pasukti kito tiekėjo link. Tačiau taip veikia rinka, o faktas, kad pirkimuose yra konkurencija, rodo kad viešųjų pirkimų sistema veikia.

*„Turbūt vienintelis dalykas, kurį galima patarti tiekėjams yra būti aktyviems, dalyvauti, bandyti ir tikrai atsirasti projektų, kuriuose jie galės pasiūlyti efektyviausią sprendimą.“*

**Kokią žinutę norėtumėte perduoti pirkimų vykdytojams, siekiantiems sėkmingo pirkimo rezultato, sėkmingo sutarties įvykdymo?**

*„Nebijokite dirbti su startuoliais ir jaunomis įmonėmis. Labai dažnai jos bus lanksčios, entuziastingos, skiriančios pirkimų vykdytojams daug daugiau dėmesio ir gebės į senas problemas pažiūrėti nauju kampu.“*

Paskutiniu metu pastebime tikrai daug įdomių ir inovatyvių viešojo sektoriaus projektų, todėl belieka palinkėti, kad tas iniciatyvumas neišblėstų ir atneštų realią naudą gyventojams.