

Ar Latvijas vistām Eiropā

Tā kā mūs mīl Latvijā, nemīl nekur, tomēr vietējo pircēju sarukusi pirktspēja liek palielināt eksporta apjomus

Biznesa fakti A/s Putnu fabrika Ķekava

- **Atrašanās vieta:** Ķekavas novads
 - **Vidēji mēnesī tiek ražotas** 1200 t vistu gaļas.
 - **Ik mēnesi apritē ir vairāk** nekā 1 000 000 vistu.
 - **Apgrozījums:** 21,42 miljoni Ls (2009. g.)
 - **Zaudējumi:** ap 1 miljons Ls (2009. g.)
 - **Eksports no saražotā:** 17 % (2009. g.)
 - **Darbinieku skaits:** 650
 - **Dibināšanas gads:** 1967
- AVOTS: LURSOFT; PF ĶEKAVA

” Mēs strādājam ar saviem klientiem, kuri darbojas kā starpnieki. Viņi ir droši un «kaujās pārbaudīti» un paši atrod jaunus klientus. Mums kā ražotājam uzdevums ir saražot kvalitatīvu precī un laicīgi to iekraut mašīnās,

► PF Ķekava valdes locekle Tatjana Solomka.

FOTO – RAITIS PURIŅŠ, DIENAS MEDIJI



Tā DB atzīst a/s Putnu fabrika Ķekava (PF Ķekava) valdes locekle Tatjana Solomka, uzsverot, ka tas tomēr ir vietējais uzņēmums un pašmāju patērētāji ir ļoti lojāli. Pērn iedzīvotāju pirktspēja Latvijā samazinājās, tādēļ eksporta īpatsvars pieauga – vidēji no 12% līdz 17%. «Pārdošanas apjomus esam saglabājuši, galvenokārt eksportējot vistas fileju. Galvenās eksporta valstis ir Zviedrija, Anglija,» skaidro T. Solomka. Šogad aktivizētas sarunas ar Vācijas partneriem, lai sāktu eksportu uz šo valsti. Vācijā ir daudz imigrantu, kas labi pazīst Latviju, Baltiju un zina mūsu produktus, tur ir tuva loģistika, viņa uzskaita priekšrocības. Uz Vāciju iecerēts sākt gatavās produkcijas eksportu.

Uzņēmums jūt, ka Eiropā tirgus ir atdzīvojis ātrāk nekā Latvijā, cenas nedaudz aug, arī eksporta pasūtījumu skaits palielinās.

Augsta pašizmaksa

T. Solomka uzsver, ka Ķekavas produkcijai ir augstāka pašizmaksa salīdzinājumā ar citu valstu ražoto vistas gaļas produkciju un tas uzņēmumu padara mazāk konkurētspējīgu Eiropas tirgū. Konkurēt iznāk ar Holandes, Brazīlijas un citu valstu ražotājiem, kam ir iespējas samazināt ražošanas izmaksas, pateicoties klimatiskajiem apstākļiem, darbaspēka izmaksām, valsts nodokļu politikai, valsts dotācijām.

Lielbritānijā šobrīd galvenokārt tiek veiktas vistas filejas piegādes restorāniem HoReCa sektorā. Ar veikalu plauktu apgūšanu gan nesokas tik raiti un uzņēmums gatavo produkciju eksportē tikai uz Igauniju. T. Solomka to skaidro ar nepieciešamajām investīcijām, lai kāpinātu pārstrādes ceļa jaudu, ar atbilstošu sertifikātu iegūšanu, kā arī ar to, ka Ķekavas produkcijai ir mazs realizācijas termiņš, kas neesot pievilcīgi eksportam. Uzņēmums ir saņēmis arī Krievijas eksporta sertifikātu, arī klienti jau interesējas, bet uzņēmums nopietni domā, pēc kādiem kritērijiem atrast sadarbības partneri. Esot jāņem vērā arī augstās cenas, kas nav konkurētspējīgas kaimiņvalstī, kā arī nepieciešamie milzu apjomi. Krievijas izvirzītie mērķi nodrošināt sevi ar pašu audzēto putnu gaļu neviešot lielu optimis-

mu investēt un traukties uz šo plašo tirgu. Eksporta daļa augusi uz esošo sadarbības partneru rēķina.

Kaujās pārbaudīti
«Mēs ejam vienkāršāko ceļu – strādājam ar saviem klientiem, kuri darbojas kā starpnieki. Viņi ir droši un «kaujās pārbaudīti» un paši atrod jaunus klientus. Mums kā ražotājam uzdevums ir saražot kvalitatīvu precī un laikus to iekraut mašīnās. Tā kā eksports mums neveido lielu daļu, ejam šo ceļu, lai neveidotu lielu eksporta nodaļu,» stāsta uzņēmuma pārstāve. Ja eksporta apjomi augs, iespējams, tiksot lemts par papildu darbinieku piesaisti.

Vainīgas vistas
Arī vietējā tirgū šā gada pirmajos četros mēnešos realizācijas apjomi atjaunojas un pasūtījumu skaits un lielums aug. Aktivizējies arī tirdzniecības tīkls Ķekavas broileri, kas esošo aptuveni 60 veikalu skaitu līdz gada beigām plāno palielināt līdz 100. Tikai sadarbībā ar mazumtirdzniecības tīkliem šobrīd esot iespējams nodrošināt lielākam Latvijas iedzīvotāju pulkam Ķekavas produkcijas pieejamību un uzņēmums vienmēr cenšas rast kopsaucējus ar mazumtirgotājiem, kaut arī ne vienmēr tas izdodas.

Šogad PF Ķekava budžetā plānots 20 milj. Ls apgrozījums. T. Solomka gan cer noturēt

pagājušā gada apjomus. Iepriekšējos gados sasniegtais 25 % pieaugums ik gadu bijis straujš un mērķtiecīgs, tagad esot jānostiprinās un jāsoļo uz priekšu. Pērn kompānija strādāja ar aptuveni viena milj. Ls zaudējumiem. To T. Solomka skaidro ar dažādiem apstākļiem, tostarp vistu ražīgumu: «Vistām ir jādēj tik, cik plānots, bet tās neklausīja, tāpēc nācās tās likvidēt.» Putnkopībā šis cikls ir garš, putni tika ēdināti, dzirdināti, kas, protams, nozīmē izmaksas. Šo gadu kompānija cer pabeigt bez zaudējumiem un gada pirmo mēnešu rezultāti ļaujot cerēt, ka tas izdosies.

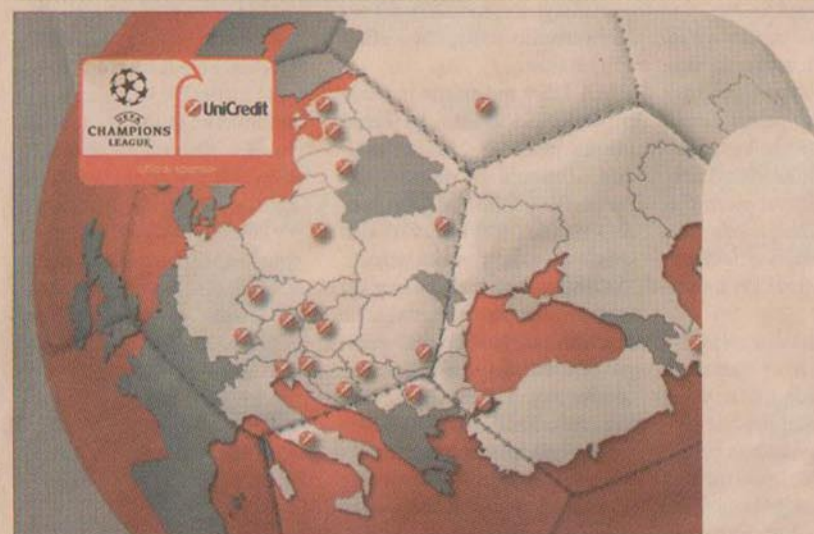
Sandra Dieziņa
sandra.diezina@dienasmediji.lv

Viedoklis

Vietējais tirgus ir svarīgs

► Lauksaimniecības tirgus veicināšanas centra vadītāja Ingūna Gulbe:

” PF Ķekava ir lielākā un stiprākā Latvijas tirgū. Ja uzņēmumam jaudas atļauj, jāskatās, vai audzēt daļu Latvijā vai skatīties uz eksporta tirgiem. Ir pareizi attīstīt eksportu uz Vāciju, nevis uz Spāniju vai Portugāli, kur ir citas garšas īpašības. Uzņēmumam nevajadzētu atslābināt interesi no vietējā tirgus un būtu jāskatās, kā vēl palielināt savu tirgus daļu.



ATBALSTS JŪSU BIZNESAM 22 VALSTĪS. ARĪ LATVIJĀ.

UniCredit. Gods būt Jūsu un UEFA Champions League partnerim.

Glūzi tāpat kā miljoniem aizrautīgo futbola fanu, kas seko savai komandai pa visu Eiropu un atbalsta to, arī mēs atbalstām Jūs un Jūsu biznesu ikvienā valstī, kurā esam pārstāvēti. UniCredit Group ir 10 000 filiāles 22 valstīs, un tieši tāpēc Jūs nekad nejutīsieties, kā spēļojot izbraukumā. Neatkarīgi no tā, kurp Jūs aizved biznesu, mēs esam gatavi Jūs atbalstīt. www.unicreditbank.lv

UniCredit Bank