

## 14 Eksportspēja

# EFN Baltija Valkā ražo detaļas autogigantiem



FOTO - VITĀLIJS ŠTĒPINS/DIENAS MEDIJĀ

Mazo sēriju autobūvē elektrotehnisko komponentu ražotājs SIA EFN Baltija investēs 0,4-0,5 milj. Ls jaunās ražotnes izveidē

«100% elektrotehnisko mazsērijas un pirmsērijas štekeru tiek eksportēti un tos izmanto tādi autobūvē giganti kā BMW, Volkswagen, ir arī tādas luksusa kategorijas auto kā Porsche», skaidro SIA EFN Baltija vadītāja Kristīne Simonova. Uzņēmums ar šo pirmsērijas vai mazsērijas know-how produktu ražošanu nodarbojas, līdz to ražošanai tiek izstrādātas un sarazotas automatizētās līnijas. «Pārsvārā ir roku darbs, un šobrīd pasūtījumu netrūkst,» pašreizējo situāciju skaidro uzņēmuma vadītāja. Viņa atzīst, ka EFN Baltija neto apgrozījumā nav komplektējošo izemateriālu izmaksu, jo tos piegādā konkrēta produkta pasūtītāji un uzņēmums saņem samaksu par paveikto darbu, nevis par sarazoto (samontēto) produktu. Būtībā EFN Baltija sniedz montāžas

pakalpojumus pasīvo auto elektrotehnisko komponentu (štekeru) izgatavošanā.

Viņa norāda, ka būtiskākais esošās ražotnes trūkums ir nepietiekamās noliktavas platības, lai varētu glabāt gan komplektējošas detaļas, gan arī gatavas izstrādājumus. «Šobrīd vēl notiek projektēšana, taču iecerēts būvniecību sākt 2011. gada pavasarī, lai jau nākamā gada rudenī varētu sākt darbu jaunajā ražotnē,» skaidro uzņēmuma vadītāja. Tādējādi uzņēmums īsteno ieceri paplašināt ne tikai savu saimniecisko darbību, bet arī iegūt nepieciešamā lieluma noliktavu. «Pašreizējās ražotnes plus noliktavu telpas ir nepilni 600 kvadrātmetru, savukārt projekts paredz 1700 kvadrātmetru, kas ir teju trīs reizes vairāk,» stāsta K. Simonova. Lai arī uzņēmuma īpašnieki vēlušies jaunās ražotnes izveidē piesaistīt līdzekļus no ES struktūrfondiem, tomēr visas programmas, kur tādu atbalstu būtu iespējams iegūt, jau ir slēgtas un nav arī paredzēta papildu līdzekļu piešķiršana vai pārdales. «Dienzēl jaunās ražotnes būvniecība uzņēmumam kļuva aktuāla tikai

pērnā gada pašā nogalē, taču, ES struktūrfondu programma par uzņēmumu biznesa plānu atbalstu īpaši atbalstāmās teritorijās arī tika slēgta pērnā gada nogalē, un šāda atbalsta iespēja vairs nav,» stāsta K. Simonova. Viņa arī atzīst, ka šobrīd ražotnes izveidei tiek plānots piesaistīt kredītu no Latvijas komercbankas. «Tas būs pirmais kredīts uzņēmumam, jo līdz šim savā darbībā īpašnieki ir iztikuši bez kredītiem un tērējuši tikai tik, cik nopelnījuši, taču šajā situācijā citas iespējas nav,» norāda K. Simonova. Ja paversies iespēja ražotnes izveidei piesaistīt kādas struktūrfondu programmas līdzfinansējumu, tad tas arī tikšot darīts. Plānots, ka jaunā ražotne tiks atpelnīta 5 līdz 10 gados atkarībā no ekonomiskās situācijas autobūvē pasaulē.

### Paliek Valkā

K. Simonova nenoliedz, ka vienbrīd uzņēmuma īpašnieki no Vācijas apsvēruši ideju par ražotnes pārcelšanu uz Ukrainu. «Tas bija saistīts ar to, ka uzņēmuma pakalpojuma (izstrādājumu) izmantotāji atrodas pārsvarā Centrāleiropā un ekonomiski izdevīgāk

– lietderīgāk ir atrasties tiem līdzās, tomēr galu galā tika izlemts celt jaunu ražotni Valkā, nevis Ukrainā,» tā K. Simonova. Viņa atzīst, ka viens no iemesliem par paplašināšanos Latvijā ir saistīts ar kvalificētiem vietējiem darbiniekiem, bet Ukrainā tādu vismaz sākotnēji nebūtu.

«EFN Baltija ir autobūvē specifiski atbilstoši sertifikāti, kurus nav nemaz tik viegli iegūt,» tā K. Simonova. Viņa norāda, ka jaunā ražotne ļaus paplašināt uzņēmuma izstrādājumu sortimentu, kas ļaus gūt papildu ienākumus. Pašreizējo 50 strādājošo vietā tiek plānots nodarbināt 80. «Tas uz pusi vairāk, nekā nodarbinām pašlaik, un četras reizes vairāk, nekā strādāja pērnvasar,» atzīst uzņēmuma vadītāja.

### Krizes belziens

2009. gads līdz šim bijis sliktākais līdzšinējā uzņēmuma darbības laikā, kopš 2002. gada, kad tas dibināts. «Autobūvē ir ļoti jutīga nozare, un arī EFN Baltija, kas ražo mazu sēriju elektrotehniskās komponentes autobūvēi, to ļoti izjūta,» norāda K. Simonova. Proti, uzņēmumā vienu brīdi

strādāja vairs tikai 20 nodarbinātie, pirms tam bija 37. Bez tam būtiski saruka ne tikai pasūtījumu apjomi, bet arī samaksa par padarīto. «Agrāk to pašu varēja nopelnīt, sarāžojot 10 priekšmetus, tagad to pašu var nopelnīt, sarāžojot 25 – 30 vienības,» zina teikt K. Simonova. Viņa secina, ka faktiski cenu līmenis sarucis teju vai uz pusi. Tāpēc nav pārsteiguma, ka arī neto apgrozījums 2009. gadā saruka līdz 113 000 Ls, savukārt gadu iepriekš tas bija teju trīs reizes lielāks. «Ja uzņēmuma īpašnieki nebūtu uzkrājuši iepriekšējos gados gūto peļņu, tad nezinu, vai būtu izdzīvojuši, jo pērnais gads tika pabeigts ar zaudējumiem,» tā K. Simonova. Šogad gan situācija ir būtiski uzlabojusies, jo astoņos mēnešos ienākumi salīdzinājuma ar analogu laiku pērn ir pieauguši teju par 30%.

Cik situācija strauji pasliktinājās, tikpat strauji tā pērnā gada nogalē uzlabojās. «Glūži kā amerikāņu kalniņos – te lejā, te atkal augšā, jo strādājam divās pilnās mainās, pirms tam tikko vienā,» situāciju raksturo K. Simonova.

Māris Kirsons  
maris.kirsons@dienasmediji.lv

### Biznesa fakti

#### SIA EFN Baltija

- Nozare: pasīvo elektrotehnisko komponentu ražošana
- Eksports: 100% no ienākumiem
- Īpašnieki: P. Adamski – 40% (Vācija), R. Mells – 30% (Vācija), R. Adamski – 30% (Vācija)
- Neto apgrozījums 2009. gadā: 113,4 tūkst. Ls
- Nodarbināto skaits: 50 (pašlaik)
- Atrodas: Valka
- Dibināts: 2002. g.

AVOTS: SIA EFN BALTĪJA, LURISOFT

► SIA EFN Baltija uzņēmuma vadītāja Kristīne Simonova: «Jaunā ražotne ļaus ne tikai paplašināt darbību, bet arī palielināt ienākumus uz eksporta rēķina un nodrošināt ar ražošanas intensitātei atbilstošām noliktavas telpām.»

### SIA EFN Baltija

► neto apgrozījums (tūkst. Ls)



AVOTS: SIA LURISOFT PĒC UZŅĒMUMA REĢISTRĀ ZĪMĒ UN SIA EFN BALTĪJA

### Viedoklis

#### Izmanto savu iespēju



► Eksporta konsultāciju SIA GatewayBaltic valdes priekšsēdētāja Inese Andersone:

“Latvijas ražotāju lielā iespēja ir strādāt šaurā nišā lielā tirgū. Latvija ir ģeogrāfiski tuvāk ES lielajiem pircējiem nekā Ķīnai vai Japānai, kaut arī Latvijas darbspēks ir dārgāks nekā jebkurā no minētajām valstīm. Tieši šie aspekti ļauj šeit ražot produktus nelielās partijās un ātri piegādāt patērētājam Eiropā. Svarīgākais ir spēja pircējiem piedāvāt pievilcīgu cenu. Liela apjoma preču piegādē pašmāju ražotājiem būs grūti konkurēt ar konkurentiem Āzijā, ja vien produkts ir ļoti specifisks un tāda nav vai arī tas ir nepietiekamā daudzumā konkurentiem ārzemēs.”