

Zini, sargā, copē!



Eksports ir zivrupnieku kopīgs stāsts

Zivju produkcija ir nozīmīga Latvijas eksporta daļa. Galvenie eksporta produkti ir konservi, īpaši šprotes eļļā, kūpinātas zivis un saldētas izejvielas, piemēram, siļķes un mencas. Iespējams, ka eksports ir pat nozīmīgāks pašiem uzņēmumiem – tiem, kas šajā jomā ir lielākie spēlētāji. Starp tiem ir arī Salacgrīvas AS *Brīvais vilnis*. Uzņēmums šobrīd vairāk nekā 40 valstīs piedāvā aptuveni 100 dažādus zivju konservus, eksportēti tiek aptuveni 80% saražotā.

Par to, kā aizvadītajā desmitgadē lielākie zivju konservu ražotāji meklēja un arī atrada savu vietu zivsaimniecības produkcijas eksporta tirgū, runājam ar Latvijas Zivrupnieku savienības prezidentu un SIA *KARAVELA* līdzīpašnieku **Jāni ENDELI**. – *Asociācijā esam pieci uzņēmumi, kas lielāko daļu savas produkcijas – zivju konservu – eksportē, – stāsta sarunbiedrs. Tie ir Brīvais vilnis, Gamma-A, KARAVELA, Banga LTD un Unda. Tieši konservi kārbās, īpaši šprotes, veido vislielāko gatavās zivju produkcijas eksporta daļu. Produkcija, kas uzglabājama tā sauktajā temperatūras režīmā un atrodama veikalu aukstuma vitrīnās un kulinārijā, pārsvarā tiek ražota vietējām tirgum.*

Konkurenti kļūva par partneriem

J. Endeles stāsta, ka šī gada sākumā savienība atskatījās uz aizvadīto desmitgadi, izvērtējot, kas šajā laikā izdarīts. – *Nozare ir eksportspējīga, – atzīst sarunbiedrs. Uzņēmumi ir gan atguvušies no krīzes, gan stabilizējušies un attīstījušies. Lai gan daži 2014. gada krīzi nepārdzīvoja.*

Svarīgi atskatīties vēsturē, lai saprastu attīstību. – *Kritiskais sliekšnis bija 2014. gads, kad līdz ar Krievijas agresiju pret Ukrainu sākās sankciju kari, – atgādina J. Endele. Aptuveni 70% konservu eksporta tolaik tika virzīti uz NVS (tās sastāvā bija Baltkrievija, vadošais partneris Krievija un vēl vairākas kādreizējās Padomju savienības valstis). – Vienā dienā eksports uz šīm valstīm beidzās, līdz ar to pēc visiem tirgus likumiem vajadzēja beigt eksistēt arī nozarei. Bet tā nav. Mēs pēc 10 gadu perioda varam teikt, ka apgrozījums ir gandrīz dubultojies. Esam pilnībā pārorientējušies uz citu pasaules valstu tirgiem. J. Endelis lēš, ka uz NVS valstīm (izņemot Krieviju un Baltkrieviju) nozares uzņēmumi šobrīd eksportē aptuveni 14% produkcijas.*

Grūtajā brīdī palīdzēja valsts atvieglojumi krīzes brīdī. Ne mazāk būtisks bija Eiropas Zivsaimniecības fonda atbalsts dalībai lielajās starptautiskajās pārtikas izstādēs. Tas bija ievērojams ieguldījums

jaunu tirgu atrašanā. – *Labā ziņa – jau tolaik mēs, būdami sīvi konkurenti, spējam apvienoties, – uzsver zivrupnieks. Uzņēmumi vienojās, ka izstādēs piedalīsies ar kopēju standu. – No šodienas skatpunkta vērtējot, esmu pārliecināts, ka tas arī mūs izglāba kā nozari, – secina savienības prezidents.*

Lai labi pārdotu, pareizi jānosauc

Pirms desmit gadiem šprotu ražotāji piedzīvoja atskārsmi, ka galvenā eksportprodukta piedāvāšanā tirgū pieļautas kļūdas. – *Ilgī nesapratām, ka mūsu tradicionālā šprote pasaulē tiek uztverta kā sardīne. To tā saukt nebūs blēdīšanās. Ir zivju kodekss, kurā precīzi norādīts, kādu nosaukumu katram produkcijas veidam drīkst izmantot. Pirms tam, kad izstādēs ārzemēs pie mums nāca klāt iepircēji un teica: "Jums ir smukas sardīnes!", skaidrojām, ka, nē, tās tā nesauc, jo pārsvarā produkciju pārdevām NVS valstīs. Tad sapratām, ka mūsu produktu patērē gan Vācijā, gan Amerikā un Austrālijā, tikai dažādi citādi. Viņš min dažus nosaukumu piemērus: brisling sardīne; petit sardīne; smoked sardīne.*

– *Pirmajā periodā mūsējie ātri vien līdzīgus uzņēmumus rietumos izkonkurēja ar kvalitāti un cenu, – stāsta zivrupnieks. Līdz ar darba algām arī ražošanas izmaksas bija salīdzinoši zemākas. Viņš uzsver, ka visur pasaulē roku darbs šprotu ražošanā aizvien ir nepieciešams. Latvijā šajā jomā neesam atpalikuši. – Iespējas automatizēt procesu ir ierobežotas. Šobrīd izmantojam visu iespējamo pieejamo riska kapitāla finansējumu, lai mēģinātu mehānizēt uzvēršanu. Bet pakošana arī turpmāk būs roku darbs. Jūrā ķertās zivis katru gadu ir citādas, – viņš atgādina.*

Laiks izvīrīt jaunus mērķus

– *Saprotam, ka mums jāpelna vairāk. Jautājums ir – kā to izdarīt, – tā šībrīža situāciju raksturo J. Endele. Iespējas palielināt ražošanas apjomu ir ierobežotas. – Ne jūsu «Brīvajā vilnī», ne citos līdzīgos uzņēmumos nekad vairs nebūs divu darba maiņu. Astrast vēl 200 darbinieku ir neiespējamā misija. Turklāt tirgus ir sabalansēts, nav deficīta un nav arī pārpalikuma, – secina uzņēmējs. – Tagad esam punktā, kurā jāzaidomā kaut kas jauns, lai iegūtu papildu vērtību. Jāpārdod nevis vairāk, bet dārgāk.*

Līdz ar to šobrīd nozares uzņēmēji aktīvi meklē ne tikai jaunus tirgus, bet arī produktus, ko tajos piedāvāt. Tas nav vienkārši, jo veiksmīgs var izrādīties viens no 10 vai viens no 100, bet... Ja neizšausi, tad iespējas trāpīt nebūs.

Pie inovācijām katrs strādā individuāli, bet būs arī kopējie centieni. – *Mums ne-*

pieciešams jauns stāsts, lai pārdotu dārgāk, – teic J. Endele. Stāsts tiks rakstīts, ieviešot un popularizējot kvalitātes zīmi Riga Sardines. Zivrupnieki centīsies uzrunāt pircējus, kuri ir gatavi maksāt vairāk par produktu ar vēsturi un stāstu. – Cilvēki nemaksā par jaunu produktu, bet tradīciju, – to, kas izdzīvojis simtgades, – skaidro savienības direktors.

No jauna nekas nav jāzaidomā, jo stāsts par šprotēm – produktu ar ļoti senām tradīcijām – jau ir. Tikai jāpanāk, lai to saprot un notic vispirms uzpircēji, kuri šo precī iegādāsies gardēžu veikaliem ar augstāku cenu līmeni. Ražotāji vēlas, lai Rīgas šprotes būtu pazīstamas līdzīgi kā Ibērijas šķiņķis, Francijas vīni u.tml. Ar preču zīmi tiks marķēti dažādi produkti, jo katram ražotājam būs nedaudz sava Rīgas sardīņu versija, savs iepakojums, bet, protams, produktam būs jāatbilst augstam kvalitātes standartam.

Pārtikas zivi izbarot lopiem – nepieņemami

Lai ražotu zivju konservus, nepieciešamas izejvielas. Reizēm rodas iespaids, ka situācija šajā ziņā nav labvēlīga zivju ražotājiem, piemēram, kvotu dēļ. – *Mums zivs vienmēr būs, jo maksājam augstāko cenu, bet tas, ka sistēmā viss nav pareizi, tiek runāts. Tomēr, kā jau demokrātiskās valstīs, nekādas lēmumus par tiem atbildīgiem nav spējami pieņemt, – situāciju raksturo savienības prezidents.*

Viena no problēmām starptautiskā līmenī ir tā, ka valstis nevar vienoties par kvotām. Katra valsts uzskata, ka viņa zvejniekam pienākas vairāk. – *Katrs velk deķi uz savu pusi. Mums būs tā, un viss, – situāciju raksturo sarunbiedrs. Pozitīvais moments ir tas, ka valstis kontrolē, lai netiktu nelegāla zveja.*

Zivrupniekiem sāpīgs jautājums ir pārtikā izmantojamā zivju resursa nonāksana to rīcībā. – *Ir vienkārši nepieņemami, ka šodien pat siļķi un skumbriju nodod zivju miltiem un izbaro lopiem, – uzskata J. Endele. Viņš skaidro, ka zivju milti ir svarīgi lopkopībā, mājputnu barošanā utt. Lielākais to eksportētājs bija Čīle, kur nozarē dažādu iemeslu dēļ radās problēmas, un miltu sāka pietrūkt. Līdz ar to ievērojami cēlās cenas, un sanāca tā, ka pat vērtīgās zivis kļuva izdevīgāk pārdot pārstrādei miltos. – Vajadzētu regulējumu, kas to ierobežotu, – ir pārliecināts J. Endele. Ja jau pasaulē izveidojusies prakse kontrolēt mežonīgo kapitālismu, tad arī šo jautājumu būtu pamats regulēt. Tas būtu ilgtspējās interesēs. Mēs taču gribam arī nākotnē redzēt zivis savā galdā. Vēl zivrupnieki ir neapmierināti ar to, ka mūsu ūdeņos zvejo somi un zviedri, bet ražotājiem no zvejojotā nepiedāvā ne asaku. Būtu labi, lai kāds noteikums paredzētu, ka vismaz daļa jāatstāj patēriņam pārtikā.*



Šādi AS *Brīvais vilnis* prezentēja savu produkciju oktobrī pārtikas izstādē Parīzē

Lai paliktu tirgū nepieciešamas inovācijas

Salacgrīvas AS *Brīvais vilnis* tirgū produkciju piedāvā ar devīzi *Mēs mainām jūsu priekšstatu par zivju konserviem*. Uzņēmuma līdzīpašnieks **Arnolds BABRIS** teic: – *Protams, ka mēs atbalstām visu, kas saistīts ar eksporta veicināšanu! Esam kvalitātes un inovāciju līderis nozarē. Par dalību izstādēs viņš saka: – Ja tevis tur nav, tad tevis nav vispār. Tur vienviet var sastapt visus sadarbības partnerus, ar kuriem iespējams izrunāt aktuālo. Ne mazāk svarīgi kā parādīt sevi ir arī paskatīties uz citiem, lai novērtētu savu uzņēmuma darbību un pozīciju tirgū.*

Viņaprāt, *Brīvais vilnis* ir atbalstījis nozari arī ar inovācijām. Viena no visnozīmīgākajām bija caurspīdīgais plastikāta kārbas vāciņš. Tas pilnībā novērsa lielu trūkumu – patērētājs līdz šim nevarēja apskatīt konservu. Viņš neslēpj, ka ir gan priecīgs, gan lepnis, ka šo jauninājumu novērtējuši un izmanto arī citi nozares uzņēmēji. Šādās kārbās nevar pakot nekvalitatīvu precī, līdz ar to ir cēlies kvalitātes standarts. Turēt augstu kvalitātes līmeni – to arī *Brīvais vilnis* uzskata par ieguldījumu Latvijas zivrupniecības nozares konkurētspējā.

Arī preču zīmes *Rīgas sardīnes* produktam jābūt vārda cienīgam. – *Tā būs brētliņa, kas noķerta ziemā, – laikā, kad tā ir vistreknākā un viskvalitatīvākā. Uz zivs nedrīkstēs būt plūsumi. Tai jāpiemīt labām garšas īpašībām. Galvenais – konservam jābūt baudāmam, nevis tādām, ar ko vienkārši piepilda vēderu, – uzsver sarunbiedrs.*

Uz jautājumu, kuri ir uzņēmumam svarīgākie eksporta tirgi, A. Babris atbild, ka to ir daudz un dažādi. – *Kad bija sabrukums, mums no visiem šprotu ražotājiem bija vismazākā eksporta daļa uz Krieviju. Izdarījām secinājumus, ka nevar būt viens dominējošs tirgus, – teic sarunbiedrs. Tādējādi tiek novērsts risks, ka problēmas eksportā uz kādu valsti varētu ievērojami kaitēt biznesam. – Pārdošanas daļai ir pat aizliegts piedāvāt pārāk lielus apjomus. Ekskluzīvas preces nedrīkst būt pārāk daudz. Uzņēmuma līdzīpašnieks apstiprina Zivrupnieku savienības prezidenta teikto: – Mēs cītīgi strādājam, meklējot jaunus produktus, domājot par to, lai tie būtu interesanti patērētājiem gan cenas, gan kvalitātes ziņā un pilnībā inovatīvi tirgū.*

Tematisko lappusi atbalsta:

Limbažu novads



Par «Zini, sargā, copē!» saturu atbild projekta īstenotājs SIA «Izdevniecība Auseklis».

Lappusi sagatavoja **Linda TAURIŅA**

Tirgū ienāk jauns lielais spēlētājs

Viens no zivrupniecības nozares pēdējā laikā lielākajiem jaunumiem ir SIA *Syfid* ražotnes atklāšana 31. oktobrī Liepājā. Prognozēts, ka līdz ar to nozares ražošanas un eksporta jauda būtiski pieaugs. Lielāko daļu jeb 90% produkcijas plānots eksportēt. Šobrīd uzņēmuma galvenie tirgi ir Vācija, Francija, Itālija, Spānija un citas Eiropas Savienības valstis, bet ne tikai, notiek sarunas arī ar partneriem ASV.

Rūpnīcas infrastruktūrā un tehnoloģijās kopumā ieguldīti aptuveni 80 miljoni

eiro, un ražošanas jauda ar laiku gadā varētu sasniegt pat 250 miljonus eiro. Patlaban ražotnē strādā 150 darbinieki, bet līdz ar ražošanas jaudas pieaugumu rūpnīcā būs aptuveni 800 darbinietas.

Syfid rūpnīcu veido trīs ražotnes, kas specializējas krabju, garneļu un lašu pārstrādē. SIA *Syfid* vienīgais īpašnieks ir Lietuvas pilsonis Sigīts Ambrazevičs. Viņš uzsver, ka nekonkurēs ar citiem Latvijas tradicionālo zivju produktu pārstrādātājiem, bet gan specializējas jaunu

produktu ražošanā, dodot pienesumu Liepājai, nozarei un Latvijas ekonomikai kopumā.

Ražošanu SIA *Syfid* ir attīstījusi pakāpeniski. To uzsāka jau 2021. gadā, kad uzņēmums no likvidējamās Trasta komercbankas nopirka bijušo Liepājas zivju konservu rūpnīcu. Uzņēmumā uzsver, ka līdz ar to jaunajai ražotnei Liepājā izvēlēta vieta ir simboliska, jo ar zivsaimniecību tā saistīta jau no XIX gadsimta nogales.