

Mazs bizness no Latgales – pasaules plašumos

Lidija Kirillova

Lai ātri gūtu priekšstatu, par ko stāstīs šajā publikācijā, atliek tikai iemest aci feisbukā, pakļejot interneta plašumos, meklētājā ierakstot – SIA «Himalayan International». Videorullīšos redzami laimīgi suņi – dažādu šķirņu, krāsu, vecumu un raksturu. Bet laimīgi tāpēc, ka katram tiecis kārums – suņu graužamsiera gabaliņš. Saimnieku mīluli tik azartiski nododas gardā našķa baudīšanai, ka pat cilvēkiem skaudība metas. Pozitīvas atsauksmes rakstījuši dzīvnieku īpašnieki ne vien no daudzām Eiropas valstīm, bet arī tālās Austrālijas.

Kā tas nākas, ka no svešās malās mazzināmās Latgales nāk produkts, kas ir labi ieredzēts pat augstdzimšu suņu namos, centāties uzzināt sarunā ar SIA «Himalayan International» valdes priekšsēdētāju Ramisu Aljēvu, zemnieku un arī uzņēmēju, kura viedokli un prātojumus būtu derīgi ieklausīties tiem jaunajiem censoņiem, kuri neplāno meklēt laimi ārsmēs, bet vēlas uzsākt savu biznesu laukos.

Jā garšo cilvēkiem, garšos arī suņim

Atbilstoši dokumentācijai nelielā uzņēmumā, kura ražotne bāzēta Preiļos, radītais produkts ir suņu graužamrotālieta, kas dzīvnieku nodarbina ilgāku laiku. Patiesībā tas ir cietais siers suņiem, lieliska un barojoša uzkoja, kuras pamatā ir viena dabiska sastāvdaļa – biezpiens. Tas produktam piešķir augstu enerģētisko vērtību.

«Āteic, suņu siers ir varen cieta uzkoja. Ir dzīvnieki, kuri ar to tiek galā pāris dienu laikā, bet citi nopūlas vairākas nedēļas – nēša no stūra uz stūri, pagrauz, tad kaut kur noglabā, lai pēc laiciņa izvilktu un turpinātu našķoties», stāsta Ramiss. «Manā skatījumā tas ir foršs un unikāls produkts, jo līdz šim pieejamie graužamprodukti suņiem gatavoti pārsvarā no liellopu kūņiem, dažādām cīpslām un ne visai patīkami smako. Mūsu produkts ir ar patīkamu siera aromātu, kā smejamies, pašiem rodas vēlšanās pagrauzt. Uzskatu, ka tas ir ļoti labs produkts dzīvniekiem, kuri mitinās dzīvokļos. Tiesa, tas ir samērā dārgs, taču, izvērtējot lietošanas ilgumu, cena ir konkurētspējīga salīdzinājumā ar citiem kaltētajiem subproduktiem.»

Ideja par suņu graužamsiera ražošanu nākusi no Ramisa biznesa partneres Aijas Parlagreko (dzimusi Urtāne), kura dzīvo Nēpalā. Tur viņa redzēja, ka līdzīgu produktu, kas ražots no jākogvju piena, gatavo un uzturā paterē vietējie iedzīvotāji. Nēpaliešiem šāda siera galvenā vērtība slēpjas faktā, ka tas ir ilgi uzglabājams, tāpēc, dodoties kalnos, atliek tikai iemest mutē kumosīnu, kuru var sūkāt stundām. Tāpēc nospriedusi – ja jau garšo cilvēkiem, tad garšos arī suņiem.

Pirmais gads – mēģinājumi

«Jākogvju piens, protams, atšķiras no piena, ko dod Latvijas gotiņas. Tam ir citāds tauku un olbaltumvielu saturs, kas radīja pirmās grūtības, uzsākot ražošanu,» teic Ramiss Aljēvs. «Uzaicinājām speciālistu no Nēpālas izmēģinājumam. Kaut kas līdzīgs sanāca, bet īsti nebija gribētais – lūza un drupa. Uzņēmumu izveidojām 2017. gada pavasarī, viss pirmais gads pagāja eksperimentos un mēģinājumos izstrādāt īsto recepti. Uz priekšu tikām palēnām, jo produktam ir ilgs gatavošanas laiks. Cikls ļoti līdzīgs tam, kā Latvijā gatavo mājas sieru. Piens, kuram tiek pievienots ieraugs, ir jāvārda. Izveidojums biežpiena masu liek presē, diennakti nospiež, bet pēc tam divus mēnešus kaltē. Tur arī problēma, jo galarezultātu zinām tikai pēc asto-

nām nedēļām. Dzīvnieku uzturā, protams, siers ir derīgs, bet, ja nav tīrums skata, jāskā vārīšana pa jaunam. Visspirms domājām par kādas saistvielas pievienošanu, bet pēc konsultācijām ar pārtikas tehnologiem no šīs idejas atteicāmies. Tagad esam tikuši līdz pareizajai formulai, kur galvenais izrādījās temperatūras maiņa piena vārīšanas procesā, kas tagad sadalīts trijos ciklos.»

Meklēja augstskolās, atrada Preiļos

Uzņēmuma «Himalayan International» vadītājs ir pārliecināts, ka šāda veida produktu ražošanā svarīgi atrast pārtikas tehnologu, zinošu cilvēku, kurš saprot un izjūt pienu kā izejvielu. Šādu speciālistu meklējumi sākti Latvijas Lauksaimniecības universitātē, kur ir gan speciālisti, gan laboratorijas. Jā, jaunu produktu tur iespējams izstrādāt, bet sapratuši, ka tas būs ļoti, ļoti ilgs process – solījuši rezultātu divu gadu laikā. Jaunam uzņēmumam tas nav pieņemami, jo tik ilgi gaidīt var stabils un pelnošs uzņēmums, kurš grib veidot jaunu nišu produktu. Kad ideja ir uz starta līnijas, vajag aktivizēt procesu.

«Nonācām līdz uzņēmumiem, kuri piedāvā dažādas pārtikas piedevas, cerējām uz sadarbību ar viņu speciālistiem. Diemžēl nebijām interesanti klienti, firmas saprata, ka pārdošanas apjomi būs mazi, no mums nekādu dižo peļņu negūs. Pedējais variants bija tikšanās ar izejvielas piegādātājiem, vietējo uzņēmumu «Preiļu siers». Tikšanās un saruna ar akciju sabiedrības valdes priekšsēdētāju Jāzepu Šņepstu mūs izglāba, domāju, viņš mūsu sejas tobrīd redzēja izmisumu. Galvenais, ka 95 procenti no produkta jau bija gatavi, vajadzēja tikai mazliet palīdzēt. Viss izdevās, par to liels paldies akciju sabiedrības «Preiļu siers» zinošajiem un pieredzējušajiem speciālistiem.»

No 40 līdz 300 kilogramiem dienā

«Salīdzinot ar lielajiem piena pārstrādes uzņēmumiem, mums nepieciešamā izejviela ir piliens jūrā. Šī iemesla dēļ mūsos neviens konkurentu nesaskata. Sākumā vārijām tikai aptuveni 40 kilogramus dienā. Tagad apjomus esam kāpinājuši līdz 300 kilogramiem dienā. Taču tas nenozīmē, ka tik daudz ir arī gatavās produkcijas. Ilgajā graužamsiera zāvēšanas procesā produkts, iztvaikojot ūdeni, zaudē aptuveni 30 procentus sākotnējā svara. Čehs strādā katru dienu, ik pēc divām nedēļām sūtām klientiem ap 800 kilogramiem graužamsiera.»



Foto no R. Aljēva personīgā arhīva

Stāstot par ražošanas apjomiem, uzņēmējs to salīdzina ar mājražošanu. Čehā nav nedz lielu industriālu iekārtu, nedz automatizācijas, nav smaku un trokšņu. Viss notiek mierīgi rāmā ciklā – katlos vārās topošais produkts un garšīgi smaržo pēc piena, biežpiena.

Lielā bremze uzņēmējdarbībā – telpu trūkums

Iespējams, daudzi no vietējiem nemaz nenojauš, ka praktiski pilsētas centrā, no SIA «Preiļu slimnīca» irētās telpās jau vairākus gadus darbojas ražotne. Par to liecina vienīgi uzraksts pie ieejas durvīm. Uzņēmumam «Himalayan International» tā bijusi liela veiksmē, jo ražošanas telpu meklējumi jaunuzņēmumiem daudzus gadījumus var būt ilgi un neveiksmīgi.

«Uzņēmējdarbības attīstībā piemērotu ražošanas telpu trūkums ir viena liela bremze, īpaši Latgalē. Ar mēs braukājam un meklējam, bet viss bija ļoti slīktā stāvoklī un pilnībā nepiemērots. Lai tur ko uzsāktu, ir jāiegulda vismaz 50 tūkstoši eiro, bet ko tad, ja tu esi jauns uzņēmums un to tūkstos nav? Mums īpaši paveicās, jo iegājām telpās, kur iepriekš bijusi slimnīcas virtuve, daudzas lietas sakrāta ar mūsu prasībām. Ja tādu variantu neatrastu, mūsu ideja te nebūtu realizējama, vienīgi kaut kur Pītergā.

Šobrīd esam attīstījušies līdz tādi stadijai, ka prasītos pēc jaunām un plašākām tel-

pām, kuras atrast būtu problemātiski. Līdz ar to stagnējam. Nevaram meklēt jaunus klientus, jo ar pašreizējam jaudām nespēsim viņu pasūtījumus izpildīt. Ir redzēti sludinājumi par telpu izīrēšanu, kaut vai bijušā «Lattelecom» mājā. Situācija iekšā briesmīga, bet sen vairs nav tie laiki, kad ražotni varēja atvērt šķirbainā, aukstā šķūnī, uzvilkt darbiniekam trīs pufaiņas un likt strādāt. Par cilvēkiem jādomā, jārada ērta un droša darba vide. Pašiem ko uzbūvēt arī neregā, tas prasītu 300 līdz 500 tūkstošus eiro.

Būtu superforši, ja, piemēram, pašvaldības būvētu industriālos centrus, kur telpas varētu izmantot jaunuzņēmumi. Ir jau daļa taisnības arī tiem, kuri saka, ka uzņēmējiem pašiem vajagot sev visu gādāt, arī telpas, no otras puses – laiki mainījušies, mainījušās izmaksas, uzņēmējs tagad skatīsies, kur ir labāk, kur ir piemērota infrastruktūra, ērtāka loģistika. Tas noteikti būtu nevis Preiļos un citur Latgalē, bet daudz tuvāk Rīgai.

Ļoti ceru, ka aizsāktā reģionālā reforma palīdzēs. Pašlaik Latvijā ir visai kropsīgs stāvoklis ar ūdensapgāvi Rīgu un pilnīgi neattīstītu ķermenī jeb periferijā. Reforma jābalsta uz reģionu spēcināšanu un attīstību. Tad Latvija varēs attīstīties bez kropsībām.»

Iztiek bez valsts un banku palīdzības

Preiļu pašvaldības uzskaites projekts industriālās teritorijas izbūvei Rietumu ielai piegulošajā teritorijā uzņēmēju iepriecina, tas būs labs atspēriens jaunajiem, kuri ar kredītu lūgumiem sen vairs neuzdrošinās iet uz bankām. Līdzīgi ir ar Latvijas Investīciju un attīstības aģentūru, kas solās būt tikai garants, tālāk atkal pašiem jāiet uz bankām. Apburtais loks, no kura nav iespējams izrautes.

Suņu našķu ražotāji nav ņēmuši kredītus bankās, bet investējuši personīgos līdzekļus. Bijis brīdis, kad finansējuma jau pietrūcis, bet palīdzība nākusi caur biznesa inkubatoru. «Biznesa inkubatorā uz mums skatījās ļoti pozitīvi, jo gluži tukšā vietā nebijām, šis tas jau bija paveikts. Ieteica programmas, virzienus, kur mērķtiecīgi virzīties. Kad esi nulles stadijā, visi uz tevi skatās neticīgi, sak, varbūt tev arī kas izdosies, bet nezin, nezin...»

Šobrīd banku atieksme pret uzņēmumu kredīšanu ir visai pasīva. Ir jābūt ļoti, nu ļoti labai bilanci, bet vēlme piekristu izsniegt līdzfinansējumu. Vēl vajadzīgi ļoti labi sakari, līdzdarbošanās dažādās organizācijās, piedalīšanās Eiropas programmās. Varbūt izklausās drūmi, bet tas ir reāli.»

Suņu priekam – no Polijas līdz Austrālijai

Darbības jomas uzņēmumā ir sadalītas. Klientu meklēšana un komunikācija vairāk ir Aijas pārziņā, bet Ramiss atbild par tehnoloģisko procesu, iekārtām, vārdu sakot, par ražošanu. Viņš stāsta, ka klientu meklēšana sākusies ar neskaitāmiem e-pastiem, uz kuriem sākotnēji atbildēs nav saņemtas. Tad izstrādāts pārdomāts buklets, kas pamazām ieinteresējis potenciālos partnerus. Turpinājumā bijusi iepazīšanās caur produkcijas paraugu sūtīšanu, vēlmi uzklaušanu, kopumā visai ilgstošs process. Tagad tas vainagojies ar klientiem dažādās valstīs – Vācijā, Polijā, Lielbritānijā, Spānijā un Austrālijā. Uzņēmējs teic, ka daudziem aizmirsies, cik sarežģīta bija preču eksportēšana pirms Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā. Gadījumā ar Austrāliju to visu dabūjuši atcerēties – gan muitas procedūras jūras ostā, gan divus mēnešus ilgo produkcijas ceļojumu pāri okeāniem un bažas par kravas stāvokli. Paldies Dievam, viss bijis labi, klienti ar produktu apmierināti.

Vai ir vērts un izdevīgi sūtīt produktu uz pasaules otru malu? Ramiss uz to atbild: «Ziniet, ķēpa lieta, bet, ja tas aizies lielākos un stabilos apjomos, būs vērts.»

Uzņēmēju tuvākais jaunais mērķis ir meklēt jaunus klientus un paplašināt produkcijas noietu tirgu, piedaloties starptautiskās dzīvnieku izstādēs. Taču arī tas nav vienkārši – sapako paraugus čemodānā, saliec busiņā un dodies ceļā. Pagaidām tiek krāta pieredze, ar to vairāk nodarbojas biznesa partnere Aija. Jāizstrādā arī īpaši produkcijas paraugi izstādēm, ko iedot apmeklētājiem līdz.

Uz vērā ņemamu produkcijas noietu Latvijā uzņēmēji necer, līdz šim suņu kārumus pērk visai gausi. Visdrīzāk, tas ir samērā augstās cenas dēļ. Otra lieta, vietējam tirgum jāizstrādā iepakojums, ko pagaidām nevarot atlautes. Gan telpas ir par šauru, lai uzstādītu fasēšanas līniju, gan nav brīvu līdzekļu, lai iepakojuma dizainu izstrādātu, kas, izrādās, ir visai dārgi.

«Gardais graužamsiers Latvijas sunīšiem pieejams» dzīvnieku saimnieku mēriņa Ramiss Aljēvs. «Tiesa, to pagaidām var iegādāties tikai dažos internetveikalos kā bezie-

pakoja produktu. Paši smejamies, ka esam videi ļoti draudzīgi, iztiekam bez iepakojuma.»

Visi var kļūt profesionāli

SIA «Himalayan International» ir neliels uzņēmums gan ražošanas apjomu, gan darbinieku skaita ziņā. Visi ir vietējie Preiļu cilvēki. Divi darbinieki strādā pastāvīgi, bet trīs nāk uz darbu maiņās, viņi suņu gardumu čehā piestrādā savā no pamatdarba brīvajā laikā. Tas esot gan ērti, gan izdevīgi abām pusēm. Ramiss uzskata, ka darba devēja un darba ņēmēja attiecībām jābūt elastīgām: «Mēs saprotam, ka ir darbinieku trūkums, tāpēc meklējam dažādas iespējas un esam priecīgi, ka cilvēki nāk pie mums piestrādāt. Tādas vietas, kur varētu apgūt mums nepieciešamās darba iemaņas, nav, tāpēc cilvēkus mācām uz vietas. Trīs no mūsējiem uzņēmumā ir kopš pirmo eksperimentu laikiem, pietiekami ziņoši un pieredzējuši. Balstoties uz viņu zināšanām, tiek apmācīti citi. Nedēļas laikā var apgūt nepieciešamās iemaņas, jo darba process nav sarežģīts.

Kā uzņēmējs ticu, ka iemaņas var apgūt ātri. Kāds pēc pamatizglītības varbūt ir skolotājs, bet tik elastīgs domāšanā, ka ātri vien apgūst ko pilnīgi jaunu un atšķirīgu. Tas var prasīt mēnesi, divus vai trīs, bet viņš būs speciālists. Mūsdienās darba devējs, kuram vajadzīgi darbinieki, nedrīkst ieciklēties uz to, ka, lūk, nepieciešams konkrēts speciālists un prasības ir šādas. Kādreiz varbūt tā bija, bet tagad neatbilst mūsdienu situācijai. Daudzi tomēr grib gatavu speciālistu, zinošu, ar lielu pieredzi. Bet par tādu kļūst tikai laika gaitā. Cilvēks var sākotnēji neatbilst tavām prasībām, bet, ja redzi acīs degsmi, ir labi. To, vai cilvēks grib strādāt un mācīties, var saprast nedēļas laikā – kā tiek uzverta informācija, cik ieinteresēts.»

Lai gan mazajā uzņēmumā problēmu ar darbaspēku nav, Ramiss atsaucas uz kolēģu pieredzi. Daudziem darba ņēmējiem ir visai augstas prasības, bet vēlme pierādīt, ka pats tām atbilst, zema. Parasti uzskata – ja jau tu esi uzņēmējs, tā tad bagāts, bet cilvēkiem maksāt negribi. Tas tāpēc, ka nav ne mazākās nojausmas par uzņēmējdarbību, kā veidojas nauda, no kurienes tā nāk un kur aiziet. Šāda



Foto no R. Aljēva personīgā arhīva

Foto no R. Aljēva personīgā arhīva

Daļa no SIA «Himalayan International» nelielā kolektīva – profesionāli un aizrautīgi cilvēki

attieksme, iespējams, aizgūta no deviņdesmitajiem gadiem, kad notika brīnumu lietas. Firmu īpašnieki ātri nopelnīto naudu šķieda uz visām pusēm, bet algas gateru strādniekiem maksāja niecīgas vai nemaksāja nemaz. «Laiks tagad ļoti straujš. Straujš arī darba temps, tāpēc darbiniekiem jāspēj dzīvot tam līdzi. Ja to nespēj, ātri var izkrist no aprites,» uzskata uzņēmējs.

Latvija var mainīties

Uz jaudīgā Latgales iedzīvotāju emigrācijas fona Ramiss Aljēvs attīsta uzņēmējdarbību un prom nebrauc. Kāpēc? «Es jau biju ārsmēs – pirms 16 gadiem. Man pietika ar vienu gadu. Vai sapelnīju naudu? Ar pelnīšanu ir divāni. Nauda it kā ir, tu atgriezies mājās, bet pa to laiku tev te apkārt izveidojas tukša vieta. Un nauda tajā tukšumā aiziet, gādājot dzīvokli, mēbeles...» viņš stāsta. «Domāju, ka ļoti daudziem pašlaik ir lielas grūtības tikt no tās cilpas ārā – ārsmēs sapelna, atbrauc, iztērē un atkal brauc pelnīt. Dzīvojot Latvijā, viss ir citādi, jo tu pamazām un palēnām sevi apaudzē ar visu nepieciešamo, ie-

sakņojies, attīsties. Ne velti saka, ka visgrūtāk esot nopelnīt pirmo miljonu, otrs nākot vieglāk.»

Ramiss ir pārliecināts, ka krietna daļa aizbraukušo atgriezies mājās. Vienlaikus viņš ir arī par to, lai cilvēki brauktu uz ārsmēs. «Jābrauc un jāgūst pieredze. Ļoti liels ieguvums ir savstarpējā komunikācija, iespēja redzēt demokrātijas attīstību citās valstīs. Cilvēkiem, kuri atgriezušies, ir pavisam citāds skatījums – gaišāks un cerīgāks. Viņi vairāk tic nākotnei un izprot garšu – ja tu strādā, agrāk vai vēlāk, bet tu arī iegūsti. Cilvēki ir daudz pozitīvāki. Jā, vienmēr būs skeptiķi, kuri teiks, ka viss ir slikti, bet kopumā mēs, ar valsts līmenī, esam ieguvēji. Latvija var mainīties, arī uzņēmēji pamazām mainās, pieļāgojas situācijai, kļūst konkurētspējīgāki starptautiskajās tirgos.»

Latvijā SIA «Himalayan International» produkcija pieejama, apmeklējot – <https://www.barfus.lv/produkcija/himalayan-dog-shew> un <https://www.facebook.com/kepa.bariba/>

Ineta Liepniece, Preiļu novada uzņēmējdarbības konsultante: «Varu teikt vienu, ka jaunie uzņēmēji pašī ir ļoti centīgi un ieinteresēti biznesa attīstībā. Man patīk viņu mērķtiecība, piemēram, kā meklēja un atrada īsto receptūru, lai produktam būtu visaugstākā kvalitāte un tas būtu eksportspējīgs. Šobrīd nelielais SIA «Himalayan International» ar suņu graužamsieru, šķiet, ir vienīgais tāda veida uzņēmums Eiropā, kura produkcija gandrīz simtprocentīgi tiek eksportēta. Noteikti lepojos ar viņiem!

Latvijas iekšējais tirgus ir ļoti mazs, tāpēc jārada produkti, ko var eksportēt, kas ir konkurētspējīgi pasaulē. Tas notiek lēnām, pamazām, bet notiek. Kas attiecas uz pašvaldības iespējām atbalstīt un palīdzēt jaunajiem uzņēmējiem, domāju, ka telpu paplašināšanas jautājumā varēsīm palīdzēt.»

Andris Pastars, veterinārārsts: «Jā, tā ir laba graužamlieta, ko gatavo no kvalitatīva biežpiena, kas tiek pamatīgi atūdeņots. Tikai jāzina, ka tas dzīvniekiem ir kārumus, un ar kārumiem nevajadzētu aizrauties. Pozitīvi, ka graužamsiers ir labs kalcija avots dzīvniekiem. Tas ir arī ļoti cietis, suņi to nepārēdīsies, bet spēlējoties un ar pātraukumiem graužīs ilgu laiku. Vēl arī graušanas procesā zobi kļūst tīrāki. Vienīgā problēma, ka produkts ir samērā dārgs, bet jāsaprot, ka arī izejviela ir kvalitatīva.»

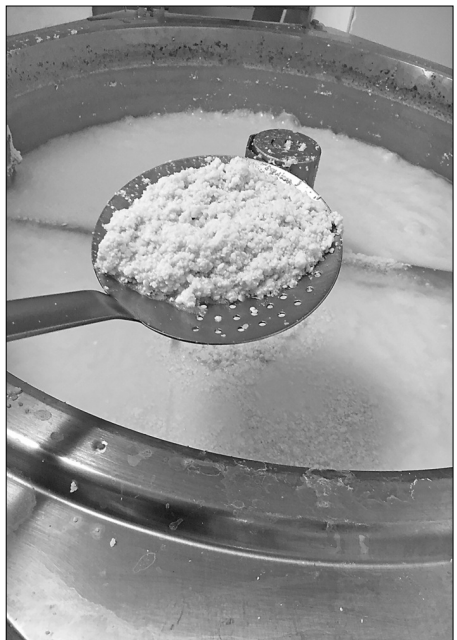


Foto no R. Aljēva personīgā arhīva



Foto no R. Aljēva personīgā arhīva



Foto no R. Aljēva personīgā arhīva

Suņu graužamsiera tapšanas process ir ilgs – no vārīšanas sākuma līdz nogatavināšanas beigām paiet divi mēneši



«Latgale – Latvijai un pasaulei. Vietējo jaundibināto pārtikas ražotāju, lauksaimnieku un tūrisma industriālas pārstāvju pieredze uzņēmējdarbības sākšanā»

Materiāls ir sagatavots ar Valsts reģionālās attīstības aģentūras finansiālu atbalstu no Latvijas valsts budžeta līdzekļiem.