

PRAMONĖ Panevėžiečiai apsisprendė gaminti Rusijoje

Vokiečiai Panevėžyje ieško strateginių partnerių

VŽ | DARIUS SIMĖNAS

Jusdama itin didelę automobilių kompresorių paklausą, UAB "Panevėžio aurida" vėl atgaivina planus kitais metais perkelti dalį gamybos į Rusiją. Į šią šalį iš Panevėžio bus išvežti seni įmonės įrenginiai, kuriuos pakeis naujieji, pritaikyti naujos rūšies kompresorių gamybai.

VŽ rašė, kad jau prieš metus "Panevėžio aurida" (PA) planavo NVS šalių klientams kompresorius gaminti Rusijoje, tačiau planai dėl įvairių priežasčių buvo pristabdyti.

"Rytuose jau dirbame už Uralo, kitais metais žadame pasiekti ir Vladivostoką, taigi su savo gaminiams išivirtinime visoje Rusijoje, po truputį slenkamės ir į Azijos valstybes – Vietnamą, Turkmeniją. Todėl logiška būtų dalį gamybos perkelti į Rusiją", – VŽ pasakoja Redas Klupšas, PA generalinis direktorius.

Panevėžiečiai žada įsteigti bendrąsias įmones su Rusijos partneriais Totorijoje, Nabežnyje Čelnu mieste, ir Sverdlovsko srityje Novouralske. Pirmojoje gamykloje bus atliekami tik surinkimo darbai, todėl darbo pradžios ten ilgai laukti nereikės – PA vadovas mano, kad tai užtruks apie



PAKLAUSA Redas Klupšas, UAB "Panevėžio aurida" generalinis direktorius: "Rinka reikalauja naujos rūšies kompresorių, todėl juos kurdami labai daug dirbame. Tačiau ir senieji modeliai nepraranda paklausos, tad verta tęsti jų gamybą Rusijoje".

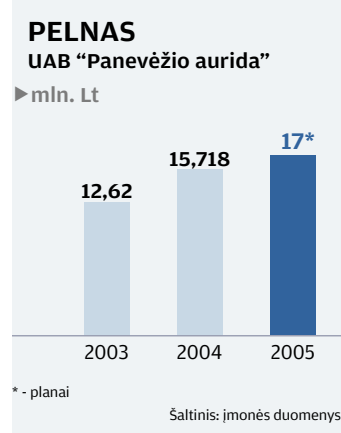
pusmetį. Novouralske projektą įgyvendinti gali užtrukti keletą metų, ten ketinama paleisti visą gamybos ciklą.

Po truputį PA seni įrenginiai bus perkeltami į Rusiją, o Panevėžyje technika bus atnaujinama. Kitais metais jau ketinama įsigyti tris naujus įrenginius. Kasmet pasikeitimams planuojama skirti bent 0,3 mln. EUR.

"Panevėžyje bus gaminama naujos rūšies kompresoro-

riai, tačiau nutraukti senųjų gamybą neapsimoka, nes jie yra labai paklausūs NVS šalyse. Todėl ir rengiame planus jų gamybą perkelti į Rusiją", – sako p. Klupšas.

Generalinis direktorius teigia, kad tradiciškai daug dirbama ir su Ukrainos automobilių gamintojais ir kompresorių platintojais. 2006 m., manoma, pardavimas šioje šalyje išaugs 15–20%.



firmos užsakymą – gamins 120.000 vienetų apkabų "Volkswagen" automobiliams.

"Tai jau antras vokiečių užsakymas. Pirmąjį atlikome iš jų pasiskolintomis formomis, dabar formos jau turime savas", – tvirtina p. Klupšas. Pasak jo, gruodį į Panevėžį atvažiuos Vokietijos bendrovių "Plattnerhard" ir "Schweizer und Weichand" savininkai. Su jais bus aptartos tolesnio bendradarbiavimo galimybės. Ponas Klupšas sako, kad vokiečiai ieško strateginių partnerių, į kurių bazę galėtų perkelti gamybą.

"Žinau, kad vokiečiai ne itin buvo patenkinti galimais partneriais Rytuose ir Europos Pietuose, todėl, tikiuosi, mūsų galimybės Panevėžyje įsteigti naują bendrą įmonę nemėkos", – viliasi p. Klupšas.

"MANO VERSLO" KORESPONDENTAI

Vilniuje
GRAŽINA LIUKAITYTĖ
J. Jasinskio 16A
tel. 8 5 2526343, 8 686 50061

Kaune
VYTAUTAS GAIŽAUSKAS
K. Donelaičio 62-308,
tel. 8 37 204447, 8 614 24464

Klaipėdoje
GABRIELĖ VASILIAUSKAITĖ
S. Daukanto 15,
tel. 8 46 312326, faksas 8 46 313017

Panevėžyje
DARIUS SIMĖNAS
Savonorių a. 12,
tel. 8 45 596561, 8 686 52010

Šiauliuose
MARIUS DANAZAS
Tilžės g. 157,
tel. 8 41 434600, 8 686 50036

► Biokurą tręšia nuotekų dumbliu

AB "Klaipėdos kartonas" katilinių kurui auginamus gluosnius pradėjo tręšti nuotekų dumbliu, susidarančiu valant techninį vandenį. Gofruotojo kartono žaliavos gamintoja savo nuotekų valymo cecho teritorijoje Dumpiuose pradėjo auginti specialiai energietikos ūkiui veistus greitai augančius gluosnius. Jie kaip medžio kuras (biokuras) tinkami deginti katilinėse. Anot bendrovės, subrendusios gluosnių plantacijos derlius po 3–4 metų sudaro 54–76 t medienos iš 1 ha, o viena tona gluosnių skiedrų duoda maždaug tiek pat šilumos energijos, kiek ir viena tona durpių briketų. (VŽ online)

PREKYBA Atrado internetinės prekybos pranašumus

Pasiskelbusi internete, surado naujų klientų

VŽ | GABRIELĖ VASILIAUSKAITĖ

Klaipėdos mobiliųjų konstrukcijų projektavimo ir statybos UAB "Vingida" auga plėtodama internetinę prekybą. Toks prekybos būdas įmonei pritraukė ne tik naujų klientų iš Rusijos ir Europos, bet ir populiarina naujus gaminius.



Kęstutis Ivanauskas, UAB "Vingida" gamybos direktorius, teigia, kad internetinė prekyba ypač suaktyvėjo, atnaujinus įmonės internetinį puslapį.

Kęstutis Ivanauskas, UAB "Vingida" gamybos direktorius, pasakoja, kad internetinė prekyba ypač suaktyvėjo prieš metus atnaujinus įmonės internetinį puslapį, kuriame buvo siūloma užsisakyti įmonės tenintinius gaminius internetu.

"Klientui buvo patogiu užpildyti užsakymo lapą ir sukonkretinti savo pageidavimus. Klientui tai daug patogiau, o mums – geras būdas siūlyti savo naujus produktus, pavyzdžiui, metalinių rėmų angarus, dengtus tentais. Šio gaminių paklausa labai didelė, gauname labai daug užklausimų iš Rusijos. Šitokiu būdu bandome prekiauti Vakarų Europoje. Tokio azoto kaip Rusijoje nėra, tačiau susidomėjimas nemažas", – aiškina p. Ivanauskas.

Jo teigimu, šie pramoniniai angariai paklausūs dėl jų mobilumo ir paprasto transportavimo. Vien tik mobiliųjų sandėlių statyba Skandinavijos rinkoje praėjusiais metais viršijo 100 mln. EUR.

Daugiau nei 10 metų įvairiais tentais, palapinėmis ir paviljo-

nais prekiaujanti ir projektuojanti įmonė, anot pašnekovo, stengiasi pati rinkai diktuoti naujoves.

"Klientams pasiūlėme metalinių rėmų angarus, dengtus tentais, taip pat pripučiamąsias konstrukcijas, kurios paklausios Rusijoje. Mūsų ypatingas gaminytis – tekstilinė architektūra, kuri dar sunkiai skinasi kelią Lietuvoje, nes tai sezoninė prekė, reikalaujanti nemažų investicijų. Šio gaminių poreikio žiemą nėra, jo naudojimą riboja ir klimatas, tačiau bandome formuoti klientų nuomonę, kad šias "roges" reikia ruošti žiemą, nes projektavimas ir gamyba užtrunka nemažai", – aiškina p. Ivanauskas.

Kokybė kainuoja

Anot pašnekovo, įmonė naudos gavo ir pradėjusi reklamuotis internetinėse paieškos bazėse. "Iki šiol buvome išbandę dau-

gybę katalogų, kuriuose skelbėme įmonės duomenis, tačiau realios naudos neturėjome. Įtraukus įmonę į internetinės paieškos duomenų bazes, sulaukėme didžiulio susidomėjimo", – apie interneto naudą įmonei dalijasi "Vingidos" atstovas.

Ponas Ivanauskas pasakoja, kad klientai ne visada pasirėngę mokėti už kokybiškus ir mažai žinomus gaminius, todėl pasirenka konkurentus.

"Mes negalime ir nenorime taupyti kokybės sąskaita. Lietuvos rinką per mažai, todėl ir daikomės, aktyviai tyrinėjame užsienio rinkas. Stengiamės augti ne didindami apyvartą, o stumdami į rinką naujus kokybiškus gaminius. Tekstilinė architektūra prieš 3 metus buvo dar visai nežinoma, dabar jos paklausa auganti ir mus klientai internetu susiranda patys", – aiškina "Vingidos" gamybos direktorius.

„Verslo žinios“ išleidžia naują leidinį

DOVANA

Verslo Žinios

Šis žurnalas skirtas visiems, kas žiemos švenčių metu neturi laiko pasivaikščioti po parduotuves arba ieško įdomesnės dovanos.

Išsirinkite, ką dovanoti artimiesiems, kolegoms, verslo partneriams ir klientams.



Leidinį „Dovana“ nemokamai gaus visi „Verslo žinių“ prenumeratoriai ir žurnalo „Verslo klasė“ skaitytojai.

Reklamos tel. (8–5) 260 4422, faks. (8–5) 260 4400, e. paštas reklama@verslozinios.lt

Leidinytis išleidžiamas 2005 m. gruodžio 21 d. Tiražas 12.000 egzempliorių