

iepirkumi

Tiem, kuri rīkojas ar lielu naudu

Aprīlis 2017 (№2)
www.zurnalsiepirkumi.lv

Bērniem vislētākā,
bet cietumā
zaļā pārtika.
Kāpēc?

Diskusija un secinājumi
par komerciālajiem
iepirkumiem

DIĀNA ZIRNIŅA:
GORS iepirkumos jaunais PIL
nes pozitīvas pārmaiņas

NUMURA TĒMA

BŪVNIECĪBAS IEPIRKUMI

Naftas biznesa topošā “lielvalsts” Latvija

Par to, kā “Komerzializācijas reaktors” savedis kopā Sibīrijas inženierus ar Latvijas intelektuālā īpašuma aģentiem un radījis unikālu produktu, kuram ir potenciāls nest peļņu Latvijā tik netradicionālā nozarē – naftas pārstrādē, stāsta uzņēmuma SIA “Vortex Oil Engineering” līdzīpašnieks un rīkotājdirektors **SERGEJS JAKIMOVŠ.**



SERGEJS JAKIMOVŠ,
SIA “Vortex Oil Engineering”
līdzīpašnieks un
rīkotājdirektors

Kuram gan negribētos savu naftas kompāniju? Dzīvojot Latvijā, tas šķiet nereāls sapnis, taču SIA “Vortex Oil Engineering” ir pierādījis pretējo. Izrādās, ka apzīmējums “pareizā laikā un pareizajā vietā” kombinācijā ar pieredzējušiem cilvēkiem un finansiālu atbalstu var likt piepildīties pat visneticamākajiem sapņiem.

Ar “Komerzializācijas reaktora” un riska kapitāla atbalstu

Viss sākās “Komerzializācijas reaktora” pasākumā, kur perspektīviem zinātniekiem un uzņēmējiem dota iespēja veidot kopīgu uzņēmējdarbību. 2013. gada nogalē Sergejs ar plāniem dibināt augsto tehnoloģiju biznesu ieradies uz reaktora organizēto tikšanos un bijis pārsteigts, cik daudz šai valstij netradicionālu augsto tehnoloģiju uzņēmumu radušies tieši Latvijā. Kā

ik pasākumā, arī šajā tikušas prezentētas dažādas potenciālās idejas, kuras gaida savus ieviesējus. Viena no tām – tīrā tehnoloģija naftas ieguves palielināšanai. Ar šo ideju piedalījies inženieris Jurijs Novakovskijs, kuram ir plaša pieredze naftas ieguvē Sibīrijā. «Reaktorā ir samērā daudz augsto tehnoloģiju jaunuzņēmumu, kas pārstāv Latvijai netipiskas industrijas. Mūsu stāsts ir līdzīgs, jo strādājām ar intelektuālo īpašumu no Sibīrijas, kas ir naftas ieguves reģions Krievijā. Tādējādi mūsu rīcībā ir inženieri, kas tiešām strādājuši pie naftas ieguves, – Latvijā šādu speciālistu nav. “Vortex Oil Engineering” pat nav naftas ieguve, bet gan vides jeb tīrā tehnoloģija. Protams, arī tirgus Latvijā mums nav, taču Latvija ir ideāla platforma, no kuras virzīties tālāk,” aizrautīgi stāsta Sergejs Jakimovs. Ceļš līdz finansējumam un starptautiskiem tirgiem gan nebūt nav viegls. “Augsto tehnoloģiju jaunuzņēmumam ir jāiziet visi posmi ceļā uz tirgus realizāciju. Kamēr tā nav veikta, neviens neieguldīs naudu šādā uzņēmumā. Būtībā tas ir kompānijas prototips jeb žargonā “protokompānija”, jo cilvēku komanda strādā, bet juridiskās vienības vēl nav. Šis posms mums ilga pusgadu, kas nav ilgi, lai virzītos tālāk uz sarunām ar investoriem un potenciālajiem klientiem,” skaidro Sergejs. Pirmā investīcija – 50 000 EUR – nākusi no riska kapitāla fonda «Imprimatur Capital». Šī summa, kas atbilst naftas nozares augstākā līmeņa vadītāja divu mēnešu algai, Latvijas jaunuzņēmumam ir gana liela, lai paveiktu pirmos darbus ceļā uz lielākām investīcijām. Uzņēmums bija izstrādājis iekārtas prototipu par saviem līdzekļiem un pirmā investīcija ļāvusi segt pirmā ražošanas parauga izgatavošanu un sūtīšanu uz atradnēm. Lielākās investīcijas uzņēmums piesaistījis Polijā – papildu 600 000 EUR. “Mūsu finanšu piesaistes filozofija ir šāda: nevajag ņemt vairāk, nekā nepieciešams, jo investori vienmēr prasīs atpakaļ ar uzviju – gribēs lielākas daļas uzņēmumā, uzņēmums būs grūtāk kontrolējams un vadāms. Turklāt investoriem patīk, ka naudu izmanto lietderīgi – ieguldot attīstībā, nevis mēdžmenta apmaksai vai auto iegādei,” pieredzē dalās Sergejs.

Naftas biznesa jaunuzņēmumu celmlauži

SIA “Vortex Oil Engineering” tehnoloģija un iekārta ļauj naftas pumpēšanas procesā

iegūto naftas fluīdu (naftas ūdens maisījumu) izmantot pilnvērtīgāk un veikt ūdens maiņu retāk. Uzņēmuma inženieri apgalvo, ka tehnoloģija un iekārta ļauj palielināt naftas iegūvi līdz pat 70%. Šis bizness gan nav draudzīgs jaunuzņēmumiem, jo visām lielajām naftas kompānijām ir pašām savas laboratorijas un pētniecības un attīstības nodaļas, turklāt šī nozare vispār ir kā slēgts klubs: "Naftas industrija ir ļoti konservatīva. Veidojot kādu "business – patērētājam" produktu, ir samērā viegli veidot kontaktus ar klientiem. Ar naftas produktiem ir citādi. Nav tāda tālruna, pa kuru varat piezvanīt un parunāt ar "Statoil" vai kādu citu naftas ieguves uzņēmumu. Mūsu klienti ir operatori, kuriem ir savas naftas ieguves, vai arī tie, kas piedāvā naftas ekstrakcijas servisu," skaidro Sergejs. Turklāt naftas tehnoloģijas ir demonstrējamas tikai ieguves apstākļos – atradnēs, tātad tās nav iespējams parādīt laboratorijā. "Vortex Oil Engineering" gadījumā nepieciešami reālie ieguves apstākļi ar spiedienu un ūdens daudzumu, ko laboratorijā nevar atkārtot. Ir jāiegūst reāls klients, kurš ļautu savās atradnēs tehnoloģiju demonstrēt. "Arī šajā situācijā pastāv risks – runa ir par apjomīgiem līdzekļiem un, ja kas noiet greizi, tie ir milzīgi zaudējumi, tāpēc arī daudzi nemaz negrib riskēt, jo viņi jau tāpat šobrīd gūst labu peļņu. Protams, ja uzņēmums ar esošajām tehnoloģijām jau 20 gadus ir pieklājīgi pelnījis, kāpēc ko mainīt?" stāsta Sergejs. Šobrīd uzņēmumā strādā 10 līdz 13 darbinieku – atkarībā no pieprasījuma – un 70% darbinieku ir inženieri, kas ir augsts rādītājs pat augsto tehnoloģiju uzņēmumam. Tā kā vairākums naftas ieguves kompāniju iekārtas irē, arī "Vortex Oil Engineering" iekārta parasti tiek trēta vai pārdota līzingā. Tā kā Polijā naftas ieguves nozare ir attīstīta un ir pat nacionālās kompānijas, lielākā daļa finansējuma piesaistīta tieši tur, jo sniedz iespējas strādāt un gūt pieredzi reālos apstākļos. Tādēļ šobrīd ir divi paralēli uzņēmumi – Latvijā un Polijā –, kuru klientu loks ir Polijā, Rumānijā, Argentīnā, ASV un Nigērijā.

Ar nozares grandiem nekonkurēs

Jautāts par saskarsmi ar iepirkumu procedūrām, Sergejs atbild, ka pieredze ir pozitīva, kas dod pārliecību, ka līdzīgi varētu būt arī Latvijā. Ar iepirkumu procedūru testēšanu un eksperimentālās ražošanas pakalpojumu realizēšanu "Vortex Oil Engineering" saskārušies Polijā un atzīst, ka bijis samērā viegli: "Par spīti tam, ka bijām diezgan noslogoti un tas bija vēl viens papildu darbs, šis process bija samērā vienkāršs. Polijā esam valsts grantu programmā, līdz ar to pakalpojumi ir jāiepērk ar iepirkumu. Procedūra bija diezgan vienkārša un saprotama. Vienīgā aizķeršanās – kā jebkurā valstī – iepirkumu procedūru likumi var mainīties procesa gaitā un tas var visu aizkavēt, bet mūsu gadījumā tie bija tikai divi mēneši." Kaut gan uzņēmumam ir meitasuzņēmums Polijā, šobrīd "Vortex Oil Engineering" iekārtas tiek ražotas Latvijā. Sākumā notiek skaitļošana un modeļošana, ko veic uzņēmuma Sibīrijas inženieri, pēcāk Latvijā notiek iekārtas konstruēšana, katru iekārtu pielāgojot konkrētajam objektam atkarībā

no izmantojamā ūdens daudzuma un kvalitātes, kā arī konkrēto atradņu specifikas. Iekārta ir vienkārša, un tādai tai jābūt, jo bieži vien tā tiek uzstādīta vietās, kur nav pat elektroenerģijas. Patentētā un ar "know-how" aizsargātā iekārta strādā, balstoties uz hidrodinamikas likumiem, – ar ūdens spiediena palīdzību mainot tā fizikālās īpašības, tādējādi iegūstot augstākas pakāpes ekstrakcijas procesu naftai no naftas-ūdens fluīda. Dienā viena iekārta var pārstrādāt ap 150 tonnām ūdens ar spiedienu 150 atmosfēras, kas arī ir iekārtas enerģijas avots. Kā skaidro Sergejs, uzņēmuma ilgtermiņa mērķis ir izveidot veiksmīgu uzņēmumu un to izdevīgi pārdot: "Mēs neredzam iespēju konkurēt ar "Statoil" vai citiem grandiem. Lielie uzņēmumi parasti paši izsaka piedāvājumu, kad uzņēmums jau veiksmīgi nostrādājis divus trīs gadus, ir pierādījis sevi un ir redzams, ka piedāvātais risinājums tiešām nes peļņu. Tāpat mums ļoti interesants ir Apvienoto Arābu Emirātu (AAE) tirgus, taču viņi ir jau atklāti pateikuši, ka mums vēl jāpaaugstas. Mums šis būtu ļoti piemērots tirgus, jo ūdens AAE ir liels deficīts (barels ūdens ir pat dārgāks par barelu naftas), taču šajā naftas tirgū viņiem ir viens spēlētājs un visi biznesa procesi notiek nestateidzoties. Mums, protams, ir pietiekami darba ar bez viņiem!" optimistisks ir Sergejs Jekimovs.

Tikšanās platforma ambiciozajiem

„Komerzializācijas reaktors” ir Latvijā balstīta starptautiska tehnoloģiju komerzializācijas platforma, kas veido sadarbību starp zinātnes un uzņēmējdarbības nozarēm, ļaujot komerzializēt zinātniskos sasniegumus augsto tehnoloģiju jomā. Procesus uzrauga "Komerzializācijas reaktora" ekspertu komanda, kas veido uzņēmējdarbības komandas, tās regulāri uzraugot, apmācot un palīdzot tām attīstīties. Apmācības ir strukturētas sešu mēnešu ciklos, kuru noslēgumā uzņēmums spēj piesaistīt savu starta finansējumu. Avots: www.commercializationreactor.com

Ints Vīksna, Latvijas Tehnoloģiskā centra valdes loceklis: "“Komerzializācijas reaktors” ir izcila tikšanās platforma ambicioziem uzņēmējiem un pārdošām idejām. Mūsu ikdienas darbs ar Eiropas Biznesa atbalsta tīkla inovatīvajām idejām un potenciālajiem uzņēmējiem ir pierādījis, ka zinātnes un uzņēmējdarbības vides tik tiešām ir divas dažādas pasaules, kam nepieciešams vidutājs. Ne reizi vien esam novērojuši, kā izcilas idejas tā arī paliek noperējamas plauktos, jo nav atradušas dzirdīgas ausis potenciālo realizētāju vidē. Šajā gadījumā reaktora pasākumi ir līdzvērtīgi mūsu darbam, veidojot kontaktus starp šīm divām pasaulēm, un tā ir fundamentāla platforma, kas ļauj potenciālajiem sadarbības partneriem satikties un veidot kopīgu biznesu. Ja vēl tam iespējams pievienot mērķtiecīgas apmācības un ieinteresētus investorus, tad veiksmē atkarīga tikai no pašu realizētāju degsmes." 

UZŅĒMUMS: SIA "VORTEX OIL ENGINEERING"

Dibināšanas gads:

2014

Īpašnieki:

SIA "FNG Invest", Sergejs Jakimovs, SIA "Mex-24", "Biznesa inkubators Cēsis", SIA "Hansa Consulting", SIA "Kufin", Jurijs Novakovskijs, SIA "Viaseed", SIA "Virtual CEO"

Nozare:

tīras tehnoloģijas
naftas ieguve

Darbinieku skaits:

10 – 13
(no kuriem 70% ir inženieri)

Eksporta valstis:

Polija, Rumānija, Argentīna,
ASV, Nigērija

Mūsu finanšu piesaistes filozofija ir šāda: nevajag ņemt vairāk, nekā nepieciešams, jo investori vienmēr prasīs atpakaļ ar uzviju – gribēs lielākas daļas uzņēmumā, uzņēmums būs grūtāk kontrolējams un vadāms.