

protams, tās nekodinot. Bet ko darīt, ja sertificēta bioloģiskā sēkla nav pieejama? Nesēt nemaz? Nesaku, ka šādai praksei būtu jāklūst par normu, bet izņēmuma gadījumi var būt pieļaujami. Laiks, kas paiet no sēklas līdz gatavam graudam, ir pietiekami liels. Pat ja konvencionālo sēklu iesēj bioloģiskā laukā un turpmāk audzē ar bioloģiskām metodēm, nedomāju, ka šādā graudā būtu iespējams atrast kādas konvencionāli audzēta grauda pazīmes.

Cits jautājums – vai tas ir ētiski? Ja reiz izvirzām noteiktas prasības bioloģiski audzētiem produktiem, tad, protams, tās būtu jāievēro pilnībā.

Tomēr jāatceras – lauksaimniecība lielākajai daļai saimnieku pirmām kārtām ir business.

– Un katrā biznesā jāreķinās ar zināmiem riska faktoriem. Tomēr lauksaimniecība šodien kļuvusi par izteiktu subsīdiju, pabalstu un atbalstu biznesu. Ko darīsim, ja arī nākamās trīs sezonas daba nesaudzēs?

– Klimata maiņa jau nav tikai Latvijas problēma, tā skar visu Eiropu un pasauli. Un lauksaimniecības tirgū konkurence ir liela. Katra valsts meklē savus risinājumus, lai šajā tirgū pastāvētu. Vienmēr ir valstis vai kompānijas, kas citu valstu krīzi vai ārkārtas situāciju izmanto savā labā. Dažbrīd zaudējumus kompensējošs maksājums ir vienīgais atbalsta veids konkrētas valsts lauksaimniekiem. Diemžēl ne vienmēr kompensāciju saņem tie, kuriem tā patiešām pienāktos. Vai ne visi, kuriem būtu jāsaņem. Tas arī rada plaisu lauksaimnieku vidū. Tad sākas naudas skaitīšana otra kabatā un nevienlīdzības uzsveršana.

Ar atbalsta maksājumiem dažkārt ir arī tā – tiklīdz tos lauksaimniekam piešķir, tā uzreiz, piemēram, zemes iznomātāji paprasa lielāku nomas maksu, piena uzpircēji samazina piena iepirkumu cenu utt. Jebkāda veida kompensācijas izmaiņa situāciju tirgū. Rada jucekli.

– Paliek apdrošināšana?

– Jā, te vismaz spēles noteikumi ir skaidri – no apdrošinātāja kompensāciju saņems tikai tie, kuri būs pret konkrētu risku apdrošinājušies. Nekāda *tirgošanās* ar apdrošinātāju nav iespējama. Diemžēl lauksaimnieki joprojām visai kūtri izmanto apdrošinātāju piedāvātās iespējas. Lai gan, domāju, pēdējo divu sezonu neparedzētie laikapstākļi daudziem būs likuši apsvērt apdrošināšanas nepieciešamību. Turklāt apdrošināšanas tirgū arī palielinājusies konkurence, tādējādi lauksaimniekiem ir plašākas izvēles iespējas. Un galu galā – pieejams arī valsts atbalsts apdrošināšanas polišu iegādei. Tas ir jāizmanto!

– Kāda lieluma saimniecības pārsvarā ir VAKS biedri?

– Mūsu kooperatīvā ir dažādu lielumu saimniecības. Pārsvarā tomēr mazās un vidēji lielās. Faktiski kooperatīvs vairāk nepieciešams

tieši šādām saimniecībām, jo ar mazākiem saražotās produkcijas daudzumiem patstāvīgi iekļūt tirgū ir visai grūti. Arī no ES puses šobrīd kā prioritāte izvirzīta mazo saimniecību attīstība. Jautājums – kā tās bez kooperācijas atradīs savu vietu tirgū? Jo mazāks un sadrumstalotāks ir produkcijas piegādātājs vai pircējs, jo vājāku vietu tirgū tas ieņem.

Bet, protams, ir arī lielās saimniecības, kas mums piegādā graudu pamatmasu. Šīs saimniecības veido arī lielāko īpatsvaru izejvielu iepirkumos. Tas ir būtiski, jo, lai saglabātu konkurētspēju, tirgū jāoperē ar pietiekami lieliem garantētiem produkcijas daudzumiem gan pārdošanā, gan iepirkumos. Lielās saimniecības tomēr ir tās, kas veido šo drošības izjūtu un stabilitāti.

Bet reģionam, kur strādājam, vairāk raksturīgas tieši mazās, vidējās un jauktās saimniecības, kur līdzās graudkopības nozarei ir arī lopkopība. Kooperatīvs šādām saimniecībām vajadzīgs ne tikai tādēļ, lai tam pārdotu izaudzētos graudus, bet arī lai izmantotu piedāvātās graudu pirmapstrādes, kaltēšanas, glabāšanas un citas iespējas. Nedomāju, ka mazai un vidējai saimniecībai atmaksājās pašai investēt graudu kaltē. Tas ir gana dārgs projekts – kārtīga graudu kalte maksā no pusotra līdz diviem miljoniem eiro.

Mūsu biedru vidū ir lielas saimniecības, kuru platība mērāma tūkstošos hektāru un kuras VAKS graudu pirmapstrādes un kaltēšanas pakalpojumus veiksmīgi izmanto jau desmit gadu.

– Vai saimniecībai noteikti jābūt kooperatīvā, lai izmantotu minētās iespējas?

– Ja mūsu kapacitāte ļauj, mēs, protams, pieņemam kaltēšanai arī *nebiedru* graudus, bet priekšroka jebkurā gadījumā ir biedriem. Turklāt atšķirsies arī maksa par šo pakalpojumu – biedriem vienmēr būs izdevīgāka cena.

– Cik biedru patlaban ir LPKS VAKS? Un vai biedru skaitam ir tendence lēkāt?

– Šobrīd VAKS biedru skaits tuvojas sešiem simtiem. Lepojos ar to, ka mūsu kooperatīvam ir stabils biedru skaits. Tam ir tendence augt, bet tas nenotiek ļoti strauji – katru gadu apmēram 20 biedri pienāk klāt, protams, kāds arī aiziet. Un tas ir normāli. Jau teicu, ka situācijā, kad zemnieku saimniecību skaitam ir tendence samazināties, stabils biedru skaits faktiski jāuzskata par pieaugošu.

– Kāds ir galvenais iemesls biedru staigāšanai šurp un turp?

– Kooperatīvam VAKS pieaugošais biedru skaits neliecina par staigāšanu šurpu turpu. Bet gadās, ka lauksaimnieki bieži vien labi zina savas tiesības, bet par pienākumiem labprāt aizmirst. Ja tomēr gribam tikt pie sabiedrības, kas sasniegusi zināmu labklājības līmeni, tad nevaram turpināt tikai cīnīties par savām tiesībām, ignorējot pienākumus.

Nav grūti baudīt labklājību pie pilnas ievārijuma burkas, bet tad, kad tā iztukšota, laisties lapās. Lai nāk citi un atkal piepilda to burku, tad mēs arī atgrīzīsimies. Ērta pozīcija. Tieši šādu taktiku piekopa arī bēdīgi slavenā kombināta *Latvijas piens* daļa no akcionāriem, kas cits pēc cita pašu radītajam uzņēmumam grūta brīdī pagriezta muguru.

– Šobrīd aktīvi darbojas igauņu pien-saimnieku kooperatīvs E-piim, kas nu atvēzējies arī piena pārstrādes rūpnīcas būvniecībai. Kopīgās izmaksas būšot ap 106 milj. eiro. Igaunijas valsts piešķirusi šim projektam 15 milj. eiro, tikpat daudz arī ES. Tātad ir augsts uzticības koeficients. Kā tas ietekmēs mūsu piena pārstrādi?

– Grūti pateikt. Mūsu piena iepircēji tāpat vismaz trešdaļu iepirkta piena ved pārstrādāt uz Lietuvu vai citurieni. Nu, tagad varbūt vedīs uz Igauniju. Diemžēl jāsecina, ka mūsu valstij un arī mūsu piena pārstrādei ir vienalga, kur Latvijas piens tiek pārstrādāts. Jo, ja nebūtu vienalga, tad, loģiski spriežot, tiktu veikti kādi pasākumi, kas par to liecinātu.

Jebkurš projekts vērtējams pēc tā, kā tas spēs darboties ilgtermiņā. Mēs diemžēl esam raduši būt ļoti nepastāvīgi, mums patīk skraidīt no viena sadarbības partnera pie cita, tiklīdz kāds piesola kādu centu vairāk. Ar šādu attieksmi grūti radīt ilgtspējīgus projektus.

Savukārt *E-piim* ir noturējusi savu biedru uzticību, tie ir bijuši gatavi investēt savas piena pārstrādes rūpnīcas izveidē vairākus miljonus eiro, kas kooperatīvā uzkrāti, un tas liecina par virzību uz kopīgu mērķi. Projekta ideja dzimusi jau pirms vairākiem gadiem, tā ir ļoti rūpīgi pārdomāta un mērķtiecīgi vadīta. *E-piim* ir atradis stratēģiskos partnerus – gan vairākas bankas, gan Nīderlandes kompāniju, kas garantē tirgu saražotajai produkcijai. Lai viņiem veicas! Mums, latviešiem, jāvirza savas idejas.

– Mums kā allaž atliks tikai pievienoties citu projektiem, jo igauņu kooperatīva mērķis esot apvienot Igaunijas un Latvijas zemniekus kopīgai piena pārstrādei, nodrošināt 1000 tonnu pārstrādāta piena dienā, tā noietu pasaules tirgos, kas savukārt ļausot vidējo piena iepirkuma cenu paaugstināt par 4 centiem...

– Izklaušās daudzsološi. Varu tikai vēlreiz atkārtot – vēlu igauņu kolēģiem veiksmi un izdošanos! Ja piena cena būs augstāka, tad jau piena pārdevēju netrūks. Arī no Latvijas puses. Bet to saku mazliet ironiski.

Domāju, arī rūpnīca *Latvijas piens* būtu veiksmes stāsts, ja tajā valdītu lielāka disciplīna. Galu galā par savu uzņēmumu pirmām kārtām ir jābūt atbildīgiem tā īpašniekiem, bet *Latvijas piena* īpašnieki bija 600 zemnieki, kuri acīmredzot šo atbildību neuzskatīja par savu