

Katru biedru ir iespējams ļoti labi personīgi iepazīt, līdz ar to sadarbība veidojas daudz draudzīgāka un stabilāka. Bez tam Latvijā nemaz nav tik daudz augļkopības saimniecību, līdz ar to nozarē cits citu labi pazīst.

– Kooperatīvs Augļu nams darbojas kā atzīta ražotāju organizācija. Ko tas īsti nozīmē?

– Ražotāju organizācijas pārsvarā ir kooperatīvi, bet ar striktākiem noteikumiem. Pārsvarā ražotāju grupas un organizācijas ir augļu un dārzenų nozarē, bet pēdējā laikā arī citās lauksaimniecības nozarēs. Noteikumus izstrādājusi Eiropas Savienība ar mērķi veidot aktīvu un stabilu pozīciju tirgū, lai labāk pārstāvētu ražotāju intereses pārdošanas procesā. Eiropas Savienības fondu, kas ir domāti katras saimniecības individuālai attīstībai, kā tas ir Latvijā, vecajās Eiropas Savienības valstīs nav. Ražošana un tirdzniecība tiek atbalstīta caur šīm ražotāju organizācijām.

Kā atzītai ražotāju organizācijai mums ir ražotāju organizācijas attīstības fonds, kas ir atkarīgs no realizācijas apjoma. Tajā puse finansējuma ir no Eiropas Savienības. Līdz ar to mēs katru gadu varam plānot un investēt ražošanas attīstībā un kvalitātes nodrošināšanā. Savukārt Lauku atbalsta dienests katru gadu veic kontroles, vai tiek ievēroti visi noteikumi.

– Kā jums veicas ar noteikumu ievērošanu?

– Tā kā mēs katru gadu izejam atzišanas procesu, tad varētu teikt, ka mums viss ir kārtībā. Lai izpildītu prasības, katram biedram ir noteikumi un saistības, kas viņam ir jāievēro, lai nebūtu problēmas ar kontrolēm. Arī jaunus biedrus mēs kooperatīvā uzņemam tikai tad, ja esam jau iepriekš pastrādājuši kopā un pārliecinājušies, ka spējam sadarboties. Bez tam, strādājot kooperatīvā, arī pati jaunā saimniecība – topošais kooperatīva biedrs – saprot, kādas prasības ir kooperatīvā, kādi saimniecībai ir pienākumi attiecībā pret kooperatīvu un kādi varētu būt saimniecības ieguvumi.

– Kā kooperatīvā notiek produkcijas realizācija?

– Katrai saimniecībai pirms iestāšanās kooperatīvā jau bija savi klienti, kuri palika arī pēc tam. Pakāpeniski veidojas arī savstarpējā sadarbība. Var gadīties – kādā brīdī saimniecībai nepietiek augļu, lai nodrošinātu kāda klientu prasības. Tad mēs cits citu aizvietojam. Ir nākuši klāt arī jauni klienti. Strādājam ar augļu vairumtirgotāju bāzēm, kas apgādā gan lielveikalus, gan

ēdināšanas uzņēmumus. Strādājam arī atsevišķi ar ēdināšanas uzņēmumiem. Ir vēl lielveikali un mazie veikaliņi. Piedalāmies arī programmā *Piens un augļi skolai*.

Realizācijā koncentrējamies uz vietējo tirgu, reizēm nelielos apjomos pārdodam uz Lgauniju vai tālākām valstīm. Pavasarī Latvijas Lauksaimniecības kooperatīvu asociācijas organizētā pasākumā bijām pie kooperatīviem Nīderlandē. Arī viņi atzina, ka vietējā tirgū pārdotais ir ar augstāku rentabilitāti nekā eksportētais. Ar poļiem mēs konkurēsim visur un vieglāk to ir darīt savās mājās nekā Lgaunijā vai Somijā.

Pirms vairākiem gadiem esam arī piedalījušies pašvaldību iepirkumos par produkcijas nodrošināšanu bērnu dārziem vai pašvaldības iestādēm, piemēram, pansionātiem. Jāatzīst gan, ka pēdējā laikā tas ir mazinājies.

– Ar ko tas izskaidrojams?

– Vienu brīdi iepirkumos vietējie augļi tika izdalīti atsevišķi. Pēdējā laikā atkal ir vairākas pozīcijas kopā. Sanāk, ka pēc iepirkuma noteikumiem, ja gribam piegādāt augļus, mums jāpiepērk klāt vēl kaut kas. Tiesa, bieži šīm iestādēm ir tādi apjomi, ka atsevišķi piegādāt vienus pašus augļus ne vienmēr ir izdevīgi.

– Vai sadarbojaties arī ar citiem kooperatīviem?

– Produkcijas realizācijas ziņā ne, bet profesionālās informācijas apmaiņas ziņā, manuprāt, pat ļoti labi sadarbojamies. Mēs apmeklējam pasākumus, kas notiek cita kooperatīva biedru saimniecībās, un viņi apmeklē pasākumus, kas notiek pie mums. Apspriežam notiekošo nozarē, kā labāk audzēt, kas kuram labāk padodas. Tāpat sēžamies pie viena galda Augļkopju asociācijā, kad tiek runāts par kādām vispārējām nozares lietām un risināmiem jautājumiem. Arī pieredzes apmaiņas braucienos esam kopā.

– Pēc ārzemju pieredzes varētu domāt, ka Latvijas maziem apjomiem pietiktu tikai ar vienu kooperatīvu. Kāds ir jūsu viedoklis?

– Nezinu gan, vai tas izdosies kaut vai tikai teritoriālā izvietojuma dēļ. Ja nu vienīgi decentralizācijas gadījumā. Šobrīd es neteiktu, ka mēs varētu tik ļoti sadarboties, ka saimniecība atdotu savus ābolus kooperatīvam un tas visu izdarīs. Tad produkcijai ir jābūt vienādas kvalitātes, kas diemžēl bieži ne tuvu tā nav. Katram gan ir pārliecība, ka viņa augļi ir pietiekami kvalitatīvi. Tikai ziemā, ābolus šķirojot, ir ļoti uzskatāmi redzamas savas kļūdas un tikai tad saproti, kā ir patiesībā.

– Kā raksturot šī gada augļkopības ne gadu?

– Šis gads ir bijis vairāku apstākļu neveiksmīga sakritība. Nelieli sala bojājumi bija jau no ziemas, pārsvarā uz stumbriem un zariem. Pavasarī vairākas dienas pēc kārtas bija ilgstoša salna, varētu teikt pat sals, kad termometra stabiņš noslīdēja līdz mīnus 6–9 °C. Tobrīd ābolu ziedpumpuru attīstība vēl nebija ziedēšanas stadijā, bet aukstums bija pietiekami liels, lai stipri ciestu arī ziedpumpuri. Ja pēc tam būtu bijis normāls laiks un periods ar lietu, iespējams, šie daļēji cietušie ziedi būtu atkokušies.

