

Taču viss maijs un jūnijs praktiski bija bez nokrišņiem, tad arī šis komplekss sasummējās un negatīvi ietekmēja ražu. Kā stāstīja mūsu biedrs Ventspils pusē, nākamajās dienās pēc salnas situācija izskatījās diezgan cerīga, bet maija beigās un jūnijā, kad nelija nemaz, praktiski visi ziedi nobira.

Tāpat skaidrs, ka arvien biežāk būs krusas. To, ka tas jau notiek, apliecināja arī kolēģi Slovērijā un Čehijā. Šobrīd ir paredzies iespēja apdrošināt dārzus pret krusu. Arī mēs pavasarī izskatījām šo iespēju, bet jāatzīst, ka pēc maija salnām, kad konstatējām, kas dārzā ir izdzīvojis, šo domu atmetām. Izskatījās, ka būs pavisam bēdīgi un krusas apdrošināšana vairs nebūs aktuāla, jo aplēses liecināja, ka zaudējumi būs ļoti lieli. Vasaras vidū bija skaidrs, ka raža būs maza, augusta sākumā vēl savu padarīja vējš un krusa. Ir saimniecības, kur vējš notrieca ābolus, plūmes un bumbierus, citā saimniecībā trāpījās mazā krusa, bet tik un tā zaudējumi ir iespaidīgi. Visvairāk cieta divu mūsu biedru saimniecības.

– Kāpēc latviešiem tik grūti kooperēties?

– Kooperācija nenozīmē tikai vienas vienīgas ballītes, tā nāk komplektā ar noteiktiem sarežģījumiem un apgrūtinājumiem. Ja problēmas saimniecība var atrisināt pašu spēkiem, pati uzglabāt un realizēt ražu, kooperācija kooperācijas dēļ nav vajadzīga. Savukārt, ja šīs problēmas ir gana asas un saimniecība gatava pieciest kādu sarežģījumu, tad ir variants kooperēties. Piemēram, kooperatīvā ir lēnāka naudas plūsma. Iznāk tā, ka ābolus piegādā pircējam, pircējs samaksā kooperatīvam un pēc tam kooperatīvs samaksā biedram. Ja kādam biedram ir spiedīgāki apstākļi un nauda vajadzīga ātrāk, bet

kādai citai saimniecībai, kura tajā brīdī jūtas stabili, nauda var ienākt drusciņ vēlāk, tad tā ir iespēja variēt.

Savukārt kopīgu kooperatīva biedru projektu ir vieglāk īstenot nekā vienai saimniecībai.

Jāņem vērā, ka kooperatīvs nozīmē arī vismaz minimālu administratīvo aparātu. Vajadzīgs cilvēks, kas organizē dokumentāciju, vajadzīga grāmatvede, un tās ir izmaksas.

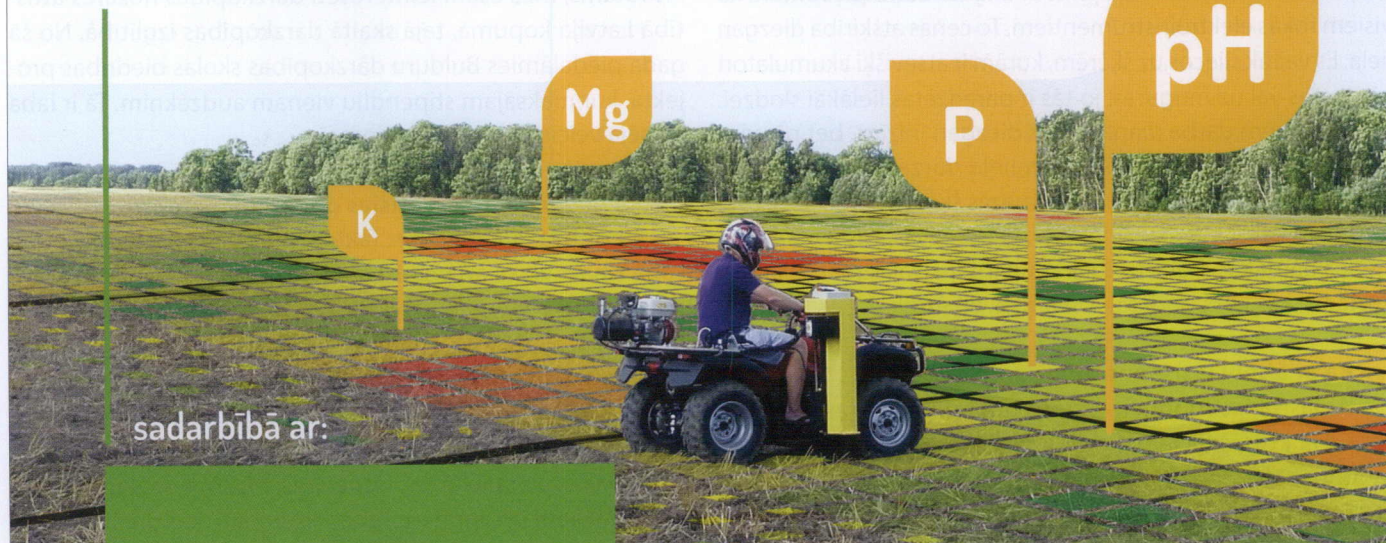
Ja salīdzina realizāciju, tad ir skaidrs, ka tirgū ābolus varētu pārdot dārgāk, bet ne vienmēr lielu daudzumu. Pēc kooperatīvu noteikumiem, saimniecība pati tieši var pārdot 25 % no kopējā apjoma. Tas saimniecībai varētu būt diezgan ierobežojošs faktors.

Ir jābūt vēlmei sadarboties, nevar cerēt tikai uz labumiem. Ir pašiem jāpiedalās, nevis jāpaļaujas, ka cits izdarīs visu labā. Tas pats ir citos līmeņos – nozaru asociācijas mūsu intereses var sekmīgi aizstāvēt, ja paši aktīvi piedalāmies (gan finansiāli ar biedru naudām, gan ar idejām un viedokļiem, gan statistikas informāciju). Daudzi kooperatīva *Augļu nams* biedri ir aktīvi Augļkopju asociācijas biedri.

– Kā nodrošināt kooperatīva saražotās produkcijas kvalitāti?

– Līdz standartam, kādam ir jābūt ābolam, agrāk vai vēlāk pakāpeniski nonāk arī saimniecība. Pārdošanai tirgū ābolus sašķiro pēc izskata, lielveikaliem ir augstākas prasības. Āboli tiek šķiroti pēc izmēra un kvalitātes, tas ir saimniecības izaugsmes jautājums. Ir skaidrs, ka nekvalitatīvus augļus pārdot nevar. Saimniecības izaugsme ir laika jautājums. Kā mainās pircēji, tā arī mēs maināmies. Pirms 10–15 gadiem tirgū bija

AUGSNEŠ ANALĪZES



sadarbībā ar:

NEXT Farming

☎ 26 305 153, 29 217 717
www.agtech.lv

AGTECH