

kuriem cilvēks izpērk pajas, un tā ir viņa daļa uzņēmumā. Domājot par lielajiem meža īpašniekiem, mēs esam uzlikuši simts hektārus kā griestus paju maksai – 568 EUR ir maksimums, kas būtu jāmaksā, iestājoties mūsu sabiedrībā.

– Ar kādu mērķi meža īpašnieki biežāk iestājas kooperatīvā?

– Visbiežāk grib izstrādāt mežu jeb pārdot koksni, jo daudz dzirdējuši dažādus stāstus par mežu uzpircēju negodīgu rīcību. Turklāt kooperatīva biedriem ir vieglāk apgūt Eiropas naudas, jo saņem gan mūsu atbalstu, gan papildu punktus. Cilvēks, vērsoties pie mums, saņem vēstuli ar informāciju par kooperatīva kontaktpersonu savā reģionā, ar kuru tālāk risina visus mežsaimnieciskos jautājumus. Kā kooperatīvam mums Eiropas Savienība maksā par meža īpašnieku konsultēšanu, tāpēc šie reģionālie speciālisti aizbrauks uz mežu, pārrunās konkrētos jautājumus un īpašnieka vēlmes, lai pieņemtu lēmumus par tālākām darbībām. Un tas meža īpašniekam nemaksās neko. Gribam būt ilgtermiņa, godīgs sadarbības partneris, uz kuru var pajauties privātais meža īpašnieks to jautājumu risināšanā, kurus viņš nedara vai nesaprot pats.

– Ko meža īpašnieks iegūst, iestājoties kooperatīvā?

– Mēs atšķiramies ar to, ka nevienam nešķirojam, un, pie mums atnākot, tā nav loterija, kā pret tevi izturēsies. Gan no meža īpaš-



Pāraugušu un mizgraužu iznīcinātu egļu balķi Slovēnijā – ilustrācija tam, ka, pārāk ilgi audzējot kokus, zāģbalķu vietā sanāk malka.

nieka, kas aizdomīgi skatās pakal katram centam, gan no īpašnieka, kas saka, ka te ir cirsmā, neko no tā nesaprotu, man vajag naudu, mēs par savu darbu paņemsim vienādu naudas summu. Ir vadlīnijas, pēc kurām mēs paņemam naudu par kādu pozīciju, bet pārējais paliek īpašniekam. Mēs cenšamies neņemt daudz naudas ārā no īpašnieka kabatas, no darījuma. Mēs izturamies vienādi pret visiem īpašniekiem, jo visi ir mūsu biedri, nešķirojam tajos, kuri saprot, ko dara, un tajos, kuri nianses neizprot. Tas ir tikai normāli, ka meža īpašnieks strādā ar viņam daļēji piederošo uzņēmumu, kurā pret viņu izturas godīgi, racionāli un neizmanto viņa nezināšanu.

– Cik pārskatāms vai caurspīdīgs ir meža apsaimniekošanas process, cik daudz īpašnieks no tā visa var redzēt? Vai tas ir tikai uzticības jautājums?

– Mums ir izveidota uzskaites sistēma, kurā meža īpašnieks var ieiet autorizējoties un apskatīt operatīvo situāciju – kādi ir bijuši darbi, ieņēmumi vai izdevumi viņa objektā. Pēc darbu veikšanas īpašnieks tiek aicināts aizpildīt audita anketu, lai varam saņemt atgriezenisko saikni par sadarbības sekmīgumu. Tādā veidā mēs cenšamies mērīt un uzturēt kontroles sistēmu, lai nodrošinātu darba kvalitāti. Interesanti, ka cilvēki visbiežāk liek kritiskas atzīmes mūsu audita anketās, kad ir nepiemēroti laika apstākļi zāģēšanai – slapjie rudenī, ziemas bez sala u.tml.

Mūsu darbinieki organizē, uzrauga, konsultē, bet reālos darbus veic līgumpartneri. Mēs nedzenamies pēc zemākās cenas pakalpojumu tirgū, jo zemākā cena visbiežāk nāk komplektā ar zemāku kvalitāti un tad ir jākontrolē papildus, kas attiecīgi ir izdevumi.

– Kā ar dabas vērtībām privātajos mežos?

– Mums valstī dabas aizsardzības sistēma nav draudzīga meža īpašniekiem, kā tas ir Skandināvijas valstīs. Tāpēc par darbībām, ko īpašnieks ir nolēmis veikt dabas aizsardzībā, viņš nesaņem kompensāciju. Ja Zviedrijā meža īpašnieks ierauga dabas retumu, viņš aiziet pie valsts pārstāvjiem un informē par to. Valsts nevis uzliek dažādus liegumus, bet piedāvā noslēgt terminētu līgumu šo vērtību saudzēšanai un samaksā vairāk, nekā spētu ekonomiski iegūt no mežkopības šajā laika periodā. Līguma termiņam beidzoties, īpašnieks var izvēlēties pārtraukt sadarbību un izmantot mežu saimnieciski vai pagarināt esošo līgumu, jo abas puses ir ieinteresētas to darīt. Latvijā tādas kompensāciju sistēmas nav – īpašnieks vai nu ir gatavs no savas kabatas subsidēt vides vērtības, vai arī likvidēt to lietu, kas viņam traucē strādāt saimnieciski.

– Vai dabas skaitīšana ir ietekmējusi saimniecisko darbību?

– Cilvēki baidās, ka valsts uzliks ierobežojumus, un cenšas zāģēt visu pēc kārtas. Tā ir reālā situācija privātajos mežos. Mēs strādājam meža īpašnieku interesēs, redzot, ka kāds nogabals dabas skaitīšanā varētu tapt pieskaitīts, mēs par to informējam īpašnieku. Jo viņš ir atnācis pie mums, lai mēs palīdzam viņam apsaimniekot mežu, mums ir viņš jāinformē par šādām lietām un riskiem, par jebko. Tālāk jau ir viņa lēmums, ko ar to darīt.

– Šogad privātipašnieki cērt mazāk – to ietekmējis Covid vai citi iemesli?

– Pārspārdzis koksnes cenu burbulis. Tā ir Latvijas specifika – koksnes cenas mēdz izteikti svārstīties, ne tikai pa sortimentiem, bet arī reģionāli – ir vietas, kur egli var pārdot par labu cenu un kur egli pārdot tagad nevajag. Katru dienu esot tirgū, monitorējam šo situāciju. 2019. gadā pārdevām 140 000 m³ koksnes, veidojot apgrozījumu 7.3 miljoni EUR. Līdz tam ir nonāks piecu gadu laikā, jo tikai ar 2015. gadu reāli sākām strādāt. Pirmie gadi bija lēnas iešūpošanās laiki. Piecu gadu laikā soli pa solim esam attīstījuši sava darba modeli, kura pamatā ir norēķins ar meža īpašnieku pēc reāli pārdotajiem sortimentiem, nevis uzreiz pēc novērtēšanas, kā tas bieži notiek, pārdodot cirsmas. Šāds ceļš ir ilgāks, bet godīgāks. Meža īpašnieks kailcirtes novērtēšanas brīdī nevar zināt, cik kādas koksnes tur ir un cik tas var maksāt. Līdzīgi ir ar kopšanas cirti, kurā nevar objektīvi novērtēt krāju, jo ir daudz faktoru, kas to ietekmē. Mūsu modelī mežizstrādātājs veic krājas kopšanas cirti tā, kā tam jābūt, nedzenoties pēc taisnā koka, līko atstājot, jo viņam nav jāatpeln nauda no koksnes, bet jāizdara savs darbs – pareizi jāizkopj mežaudze. Pēc tam ir sortimenti pie ceļa, kurus pārdodot, īpašnieks dabū naudu un ar viņu notiek norēķins. Manuprāt, šis modelis kopšanas cirtēs ir vienīgais iespējamais, jo īpašnieks zāģēšanas laikā katram kokam nestāvēs blakus un nekontrolēs.

– Kā veidojas koksnes cenas?

– Skandināvijā ir salīdzinoši viegli strādāt, jo tur cenas ir stabilas, savukārt mums tās lēkā augšā, lejā. Pamatā tas ir saistīts ar koksnes eksporta apjomiem, tāpēc cenu politika otrpus jūras nosaka cenu līmeni pārīrmalkai pie mums. 2018. gadā skandināvi izdomāja, ka pirks koksni vairāk, un cenas nesamērīgi pieauga. 2019. gada pavasarī viss nāca lejā, un pašlaik mēs pret 2018. gadu esam sliktas cenas situācijā. Savukārt, salīdzinot ar 2017. un 2016. gada cenām, šobrīd ir augstas cenas. Kaut gan