

stošu kilometru attālumā būtu jāizbeidz. Šie ir signāli, ko uzņēmēji, kas šajā nozarē ir iestrādājušies, uztver un sper pareizo soli pareizā virzienā. Kooperatīvi ir izveidoti, lai realizētu pilnu "no lauka līdz galdam" ciklu – gaļas liellops tiek izaudzēts, nokauts, pārstrādāts, nogatavināts un piegādāts patērētājam. Vēl priekšā ir izglītojošais darbs – mums Latvijā jāmācās ēst liellopu gaļa. Katrai saimniecībai atsevišķi censties izglītot sabiedrību, iegūt vietu tirgū, ir dārgi un, es teiktu, pat neiespējami. Šī ir tā problēma, kuras dēļ kooperatīva izveide bija nepieciešama.

Mēs ZM, strādājot pie kopējās lauksaimniecības politikas, redzam, ka atbalstīt jaunus kooperatīvus graudu un piena nozarēs nav nepieciešams, te vairāk jādodomā par konsolidēšanos, jo īpaši reģionos. Vienlaikus kooperācija jāveicina gaļas, augļu un dārzeņu nozarēs.

Daudz darba ir arī aitikopībā. Šobrīd zemniekam nav lielu atšķirību cenas ziņā, ja aitas tiek audzētas bioloģiski vai konvencionāli, cena ir vienāda. Veikala plauktā cenas atšķirības ir milzīgas, kāds uz to nopelna. Ja zemnieku kooperatīvam izdodas izveidot pilnu ķēdi no audzētāja līdz tirgum, tad šī peļņas daļa paliek pašiem zemniekiem, viņiem bioloģisko jēru audzēt būs daudz izdevīgāk. Bet līdz tam vēl ir jātiek.

Spilgts piemērs gaļas kooperatīviem ir piena un graudu sektors – ir jāceļas vienam līderim, kurš ap sevi ir gatavs pulcēt lauksaimniekus un vilkt visu uz priekšu. Līderim ir jābūt ticībai un redzējumam, kā viss izdosies. Ja līdera nebūs, tad nekas neizdosies.

Gaļas nozarē kooperācijas ideja brieda jau gadus piecus un, pateicoties tam, ka iniciatīvu uzņēmās Liellopu izsoļu nama vadītājs Kaspars Ādams, tā tika īstenota. Arī graudu nozarē, ja, piemēram, Indulis nebūtu piecēlies un pateicis "Es darišu!", tāda VAKS kooperatīva varbūt nebūtu. Sākumā jau sanāca maza saujiņa zemnieku, tagad VAKS ir lielākais Vidzemes un arī Latgales reģiona kooperatīvs. Jā, ir arī mazāki kooperatīvi, kas katrs veiksmīgi strādā savā nišā, bet lielākoties šie kooperatīvi būs slēgti un to izaugsme ir ierobežota. Kļūstot lielākiem, tie savu nišu pazaudēs. Spilgts piemērs ir "Straupes" kooperatīvs, kurš efektīvi spēj strādāt tikai tādēļ, ka darbojas savā nišā ar noteiktu zemnieku – kooperatīva biedru – skaitu.

I. Jansons: – Latvijā līderi ir, mums ir daudz dažādu uzņēmumu, viens par otru spilgtāki. Problēma ir "vilksana". Tas nav pareizi, īpašnieki ir zemnieki, viņiem ir nevis

jāliek līderim vilkt, bet jānes līderis, jo viņš pilda īpašnieku uzdevumu pārdot īpašnieku produkciju. Viņš ir jāatbalsta. Teikt "Še, velc," nav motivējoši. Tā labākos līderus dabūt nevar.

A. Ludriksons: – Kamēr izaug, ir jāvelc.

I. Jansons: – Man VAKS ir krietns atbalstītāju loks, un skaidri esam vienojušies, ka princips "velc" ir aplams. Viņi veido manu atbalsta bāzi. Jebkuram uzņēmumam var gādīties dažādas situācijas, kas jārisina kopīgi. Tā vilksana var notikt līdz kaut kādai vietai, tad var apnikt.

– Induli, esat ilggadējs VAKS vadītājs, vai šajā darbā rutīna neiestājas?

– Viens no lektoriem, ko uzaicinājām kopsapulcē parunāties, minēja – ja vienā darbavietā strādā trīs gadus, tad esi jau aizsēdējies. Aizdomājos, ka esmu jau krietnu laiku aizsēdējies, bet garlaicīgi joprojām nav.

A. Ludriksons: – Lauksaimniecībā nevar aizsēdēties, katrs gads ir atšķirīgs, un arī gadalaiki atšķirīgi, ar jauniem izaicinājumiem.

I. Jansons: – Man savulaik bija iespēja palikt dzīvot un strādāt Šveicē. Tad droši vien es te atbrauktu divreiz gadā. Neesmu no tiem, kas uzskata, ka no Rietumiem vai Austrumiem atnāks laimes lācis, pateiks, kā jādara, un mēs laimīgi dzīvosim. Ja gribi strādāt un baudīt sava darba augļus, tad procesi jāvada pašam. Jā, ārvalstu investīcijas dod impulsu ekonomikai, bet investorus interesē tikai pēc iespējas lielāka peļņa pēc iespējas ātrāk. Ja peļņas nav, investora arī nav.

Būdams kooperatīva vadībā jau 23 gadus, lepojos ar to, ko esam paveikuši. Cik daudz ir Latvijas kapitāla uzņēmumu, kas var būt spēcīgi konkurenti globālajos tirgos?

J. Grasbergs: – Man šķiet, ka Indulis lieliski pilda lektora ieteikumu par trīs gadiem – ik pēc 3 vai 5 gadiem VAKS rodas kāda jauna filiāle vai jauna darbības sfēra. Ir radīta filiāle Gulbenē, Varakļānos, Matīšos. Ir tehnikas tirdzniecība un remonts, iegādātas "Jelgavas dzirnavas". Ik pēc trīs gadiem Indulis ir uzsācis ko jaunu, tātad – ceļš ir pareizs, neskatoties, ka amata nosaukums netiek mainīts. Jaunās lietas iedod asumu. Arī Agris katru gadu nopērk jaunu piena mašīnu.

– Ko piena nozares kooperatīviem mācīties no graudu kooperatīviem?

A. Ludriksons: – Mums ir jānāk kopā. Piena nozarē ir ļoti daudz kooperatīvu, arī pārstrādes uzņēmumu ir daudz. "E-piim" un "Piena ceļa" apvienošanās ir signāls, ka vajag pārmaiņas. Šī pārrobežu kooperācija ienesīs pārmaiņas un liks nākt kopā. Mums

pašiem jāveido savs spēcīgs kooperatīvs, jāaug lielākiem.

– Pērn izskanēja ziņa par graudu kooperatīvu apvienošanu. Kā veicas? Daudz tiek runāts arī par nepieciešamību apvienoties piena kooperatīviem. Kādas vēsmas šeit jaušamas?

I. Jansons: – Pagaidām nekādas reālas darbības šajā jomā nav notikušas, bet mēs sadarbojamies. Visam jānotiek organiski, lēnām, līdz pienāk īstais brīdis oficiālai reģistrācijai. Pie šīs lietas ir jāstrādā.

J. Grasbergs: – Te ir arī atbilde uz jautājumu, ko pienam mācīties no graudiem – savstarpēji izdevīgu sadarbību, kur iegūst gan zemnieks, gan pārstrādātājs. Graudu pārstrādātāji, sākot no ceptuvēm līdz pat spirta brūžiem un rapšu eļļas spiedējiem, vairs nemeklē tiešos piegādātājus – zemniekus, kuru piegādātās izejvielas kvalitāte var būt mainīga. Noslēdzot kontraktu ar kooperatīvu par konkrētu graudaugu piegādi, tas var atšķirt katram pircējam nepieciešamās kvalitātes graudus. Tas pats ir piena nozarē – ja zemnieki strādā kopā un piena apjoms ir liels, tad var vienoties ar pārstrādātājiem, tieši kādu pienu piegādāt, vienam vajag vairāk tauku, citam – olbaltumvielu. Tā no kopējas sadarbības visi ir ieguvēji.

A. Ludriksons: – Mans uzstādījums ir censties sadarboties ar vietējiem pārstrādes uzņēmumiem. Ir brīži, kad šķiet – pareizāk būtu pilnīgi visu pienu izvest no valsts, tad varbūt piena cena normalizētos.

– Sarunās ar zemniekiem bieži izskan pārdomas – kā nākas, ka pa vienu mazu lauku ceļu dienas laikā izbrauc 3 dažādu piena kooperatīvu un vēl tikpat daudz pārstrādes uzņēmumu piena mašīnas. Piena vadāšana tomēr rada diezgan lielas izmaksas. Kādēļ piena kooperatīvi vēl nav vienojušies par kopīgu darbu piena loģistikas sakārtošanā?

– Jā, tāda lieta joprojām pastāv.

J. Grasbergs: – Kāpēc kooperatīvi nevar sakārtot loģistiku? Tādēļ, ka atļaujot viena kooperatīva biedra saimniecību apkalpot citam kooperatīvam transporta efektivitātes nolūkos, šī saimniecība automātiski kļūst par šī cita kooperatīva biedru. Līdz ar to loģistika netiek efektīvizēta. Kā to var mainīt? Uzdevāt jautājumu, vai "Latraps" ar VAKS ir apvienojušies. Juridiski nav, bet daudzas lietas dara kopā. Kad kopā tiek darītas ļoti daudzas lietas, tad beigās paliek tikai juridiskā apvienošanās. Piena nozares kooperatīviem sadarbība būtu jāsāk ar tirdzniecību – vienoties par kopīgu piena