

lidzekļos kā brīnumu pasniedz, ka Latvija ir sasniegusi un nedaudz pārsniegusi ES vidējo piena iepirkuma cenas rādītāju. Tas, ka esam virs ES vidējā, ir tikai normāli, un mums tur ir jābūt. Tā būtu pareizā tirgus kārtība, jo esam agrāra valsts, mums ir visi nosacījumi piena ražošanai, turklāt Latvijā piena ražošana ir nedaudz dārgāka nekā Īrijā. Tāpēc cenai ir jābūt tādai pašai vai nedaudz augstākai, lai Latvijas zemnieks justos labi, lai viņa bērniem vēlāk būtu interese turpināt vecāku sāktu nodarbi. Bērniem ir jāredz, ka šajā biznesā var cilvēciņi, normāli dzīvot.

– Vai būs konkurētspējīgi, ja piena cena un arī piena produkti būs dārgāki nekā konkurentiem kaimiņvalstīs?

– Piens Rietumeiropā šobrīd maksā tikpat daudz, cik Austrumeiropā. Ja vērtējam tirgus situāciju visā Eiropā, sanāk, ka centrs, kas agrāk bija Rietumeiropa, ir pārvirzījies uz Poliju – daudz tuvāk mums. Patlaban Polijā ir visaugstākā cena, un mēs it kā *pievelkamies* klāt. Austrumeiropa apsteidz Rietumeiropu vien tāpēc, ka ir mainījies pieprasīto produktu sortiments. Agrāk pievienoto vērtību un augsto piena cenu veidoja tā sauktais *garais* produkts, tas ir, ilgi gatavināts siers un mazās paciņas, tās vietējā tirgū pārdeva tūristiem. Piemēram, vienmēr vērtējām cenas Itālijā, kur ražoja Parmas sieru. Brīnījāmies – kā tas var būt, ka miera laikā ES piena cena ir vidēji 35–37 centi/kg, bet tur ir 45–47 centi/kg? Patlaban šo *garo* produktu vietu ir ieņēmuši industriālie produkti – sviests, vājpiena pulveris un Čederas siers. Nosauktie produkti nodrošina augsto piena cenu. Un produktu gamma ir trāpījusi Polijā un arī vairākiem Lietuvas uzņēmumiem. Diemžēl Latvijā tajā *ielēc* viens vai divi ražotāji. Un vienu no ražotājiem mēs patlaban nedzirdam sūkstāmiem par grūtībām biznesā, jo viss ir kārtībā, cena visu *izvelk*. Tā ir AS *Preiļu siers*.

Tirgus eksperti, kas vērtē piena gala iznākumu, teic, ka nosauktā produktu gamma pieļauj 56 centu lielu svaigpiena iepirkuma cenu. Tātad pārstrādātājs, kas ražo Čederas sieru, vājpiena pulveri un sviestu, ko iepakoj vienas tonnas iepakojumā un eksportē, var atļauties zemniekam par piena litru maksāt 56 centus. Ir skaidrs, ka krīzes situācijā ir nonākuši vietējie Latvijas piena pārstrādes uzņēmumi, kas savu biznesu balstīja uz Latviju kā izejvielu zemi, kur šī izejviela ir par 10–15% lētāka nekā vidēji Eiropā. Tas bija iemesls, kāpēc investori nāca uz Latviju un klauvēja pie durvīm. Patlaban tirgus fundamentāli mainās, jo šeit vairs nav tik lētas izejvielas. Loģiski, ka uzņēmējam, kuram bizness ir uz to balstīts, šobrīd sokas slikti. Pārorientēšanās notiek ļoti lēnām.

– Vai tas nozīmē, ka Latvijas piena pārstrādes nozarē ir gaidāmas izmaiņas – būs mazāk ražotāju?

– Ledus ir sakustējies. Pavisam drīz sāksies ledus iešana. Kad upēs sāk iet ledus, kaut kur veidojas nosprostojumus, dambis. Mēs patlaban to nevaram paredzēt. Ja vērtējam to, kas no mūsu piena pārstrādes ir palicis, piena daudzumi, iespējams, nav tik lieli, lai satricinātu tirgu, no tā izejot kādam spēlētājam. Piemēram, ja piena pārstrādi pārtrauktu pārstrādātājs, kas ik dienu pārstrādāja 300–400 tonnu piena, tas radītu lielu piena pārpalikumu. Patlaban visi pārstrādes uzņēmumi ik dienu pārstrādā aptuveni 100–200 tonnu piena katrs. Ja *apstājas* 80 tonnas dienā, tirgus to momentā uzsūc.



J. GRASBERGS: VISAM LATVIJĀ RAŽOTAJAM PIENAM IR JĀNONĀK KOOPERATĪVU ROKĀS.

Atceros Agrolesursu un ekonomikas institūta pētnieka Andra Miglava pētījumu, ko pasūtīja viena no piena pārstrādes uzņēmumu grupām. Miglavs pētījumā atbildēja uz jautājumu, cik lielam ir jābūt piena daudzumam, lai ietekmētu tirgu. Tās ir 600 tonnas piena. Patlaban vairāki kooperatīvi, kopā ņemot, šo daudzumu ir pārsnieguši. Tirgus ir pārkārtojies, un šī pārkārtošanās brieda visu pandēmijas laiku. Kara stāvoklis to eskalēja, tā laikā process notika būtiski straujāk. Vēl jāņem vērā valūtu svārstības. Valstīs ārpus ES eiro vērtība nedaudz krīt, tām ir daudz vieglāk produktu nopirkt. Tās neinteresē paciņā iepakoti piena produkti. Tās pašas vēlas tos iepakot. Šīm valstīm interesē pirkt lielu *kluci* un no tā gatavot dažādus produktus, pievienot vērtību pie sevis uz vietas. Arī no loģistikas skatpunkta vērtējot, visloģiskāk ir aizvest lielu daudzumu un rūpnīcā to pārpakot. Ja

skatāmies uz augstas pievienotās vērtības produktiem, ar izcilu zīmolu un tamlīdzīgi, pasaule sen ir aizvirzījies uz Ķīnas tirgu. Tev ir zīmols, ir ideja, kaut vai *aifons*, tā dizains ir izveidots ASV, bet pats ražots Taivānā. Tieši tāpat izveido zīmolu produktam, kas ir ražots Latvijā, bet to pārdod, piemēram, Itālijā. Mainās pasaules kārtība. Patlaban mēs esam ierauti pirmajā vagonā, un mums tajā ir jānoturas.

Kooperācija ir instruments, kā varam noturēties. Nereti mums pārmet – kur liksiet svaigpienu, kad cenas kritīsies? Mēs šā iemesla dēļ sadarbojamies ar vairākiem pārstrādes uzņēmumiem vairāku valstu tirgos, nevis ar vienu. Visas *olas* neliekam vienā groziņā.

Agris Ludriksons: – Ja labi sasparojamies, varam pienu vest uz jauno centru Polijā. Vien mūsu direktoram būs jānolīgst divi šoferi.

J. G.: – Sanākot kopā, zemniekiem parādās jaunas iespējas. Mēs varam pienu vest tepat uz Valmieru, Smiltēni, bet varam vest arī uz Igauniju un Lietuvu. Latvijas svaigpiena tirgū ir noticis pagrieziena punkts. Es pats kooperācijā iesaistījos pirms pieciem gadiem. Iemesls bija piena cena – kooperatīvam tā ir visizdevīgākā. Mēs, astoņi saimnieki, kas pirms iestāšanās *Piena loģistikā* darbojamies kopā, vairs nevēlējāmies lūgties to pašu cenu, ko maksāja kooperatīvam, sapratām, ka kooperatīvs isteno aktīvo pārdošanu. Man kā zemniekam zvanišana, došanās pie pārstrādes uzņēmuma, sarunas prasa laiku, turklāt es vienmēr nokavēju divas nedēļas. Kooperatīvā ir darbinieki, kuri veic aktīvo pārdošanu. Zemniekam atbrīvojas laiks citiem darbiem.

– Ko nozīmē – aktīvā tirdzniecība?

Andris Ozoliņš: – Mēs vispirms pētām norises pasaules tirgū, tad Eiropas tirgū un vien tad nonākam līdz Baltijas valstu tirgiem. Redzot, cik aktīvi darbojas Polijā, var secināt, kā rīkosies lietuvieši, cik daudz piena viņiem vajadzēs Latvijā. Kad visu saliec kopā, var pircējam arī uzprasīt cenu. Un tad nav jāklausa murgs, ko ik mēnesi stāsta par amortizāciju un dažādām ķibelēm.

– Cik neatkarīga piena piegāžu nodrošināšanā ir Piena loģistika?

– Mums pašiem ir 12 divdesmit piecu tonnu tilpuma automašīnas. Tā ir mūsu kapacitāte uz šodien. Transporta līdzekļi ir noslogoti. Attīstīsimies, esam pieteikušies ES fondu atbalstam jaunu sastāvu piršanai.

A. L.: – Latviešiem ir slihta īpašība – mēs ikviens esam *karalis* un gudrāks nekā otrs vai trešais. Es pats zinu, māku un daru! Pārstrādātājam vienu saimnieku ir viegli *atsūt*. Zemnieks vienmēr ir lūdzēja lomā. Kooperatīvam ir savi transporta līdzekļi, ir liels piedāvātā piena daudzums, tāpēc tas var piedāvāt spēles noteikumus, nevis lūgt. Ja kādam piena pircējam tie nepatīk, var doties pie cita pircēja. Esam mobili, operatīvi, un tas mums ļauj turēt cenu.