

– Cik izdevīga Latvijā ir Piena loģistikas piedāvātā svaigpiena iepirkuma cena?

J. G.: – Mēs piedāvājam vienu no labākajām cenām. Kad biedru kļūst vairāk, pērkam vēl vienu jaunu piena mašīnas sastāvu, nevis slēdzam pakalpojuma līgumu ar kontraktoru. Visu laiku attīstāmies, vērtējam jaunu biedru uzņemšanas iespējas.

Neatkarībai vēl svarīgi ir pieci seši sadarbības partneri – piena pircēji. Ar dažiem slēdzam ilgtermiņa līgumus, ar dažiem darbojamies atvērtā tirgū. Tas nozīmē, ka ik pēc divām nedēļām mūsu direktors sazvanās, vienojas gan par piegādājamā piena daudzumu, gan arī par tā cenu. Šāds darbības modelis kooperatīva biedriem nodrošina drošību. Varam startēt kādā tirgū ar augstāku cenu, tomēr tam būs zemāka drošība – mums var piezvanīt un pateikt, ka rīt pienu vairs nevajag. To var līdzsvarot vien tad, ja ir savs transports.

A. L.: – Sākām ar 60 tonnām, patlaban ik dienu savācam 220–230 tonnu piena. Mūs uzrunā ļoti daudz zemnieku, visiem stāstu, ka mums ir savs transports, varam aizvest pienu uz jebkuru Latvijas, Lietuvas vai Igaunijas piena pārstrādes uzņēmumu. Uz Poliju gan vēl neesam veduši.

J. G.: – Patlaban ir situācija, ka piena pircēji zvina mums, nevis mēs viņiem. Visas piena kooperācijas princips ir koncentrēties uz visaugstāko zemniekiem maksāto tirgus cenu. Esam no graudkopju kooperatīviem mācījušies veikt cenas pārrēķinu, ja pienu pārdodam dārgāk, nekā sākotnēji cerēts. Labā ziņa ir, ka nauda kooperatīvā nekur nepazūd, tā paliek kooperatīva biedru vajadzībām. Sanākam kopā un vērtējam, ko ar šo naudu darīt – ceļam cenu un uzkrājumu dzēšam vai, iespējams, pērkam jaunu sastāvu, mašīnu, vai maksājam dividendes. Privātajā uzņēmumā šī starpība paliek vienam īpašniekam, nevis zemniekam. Šā iemesla dēļ svarīgi ir veidot istu kooperāciju, godīgu piena tirgu, protams, no zemnieku, kooperatīva īpašnieku, biedru skatpunkta, kas esam mēs paši, un virzīties uz priekšu.

A. O.: – Kooperatīvi krīzes laikā pieļauj vien pakāpenisku, nevis strauju cenas kritumu, jo mēs visu laiku veidojam drošības spilventiņu un cenas kritumu varam piebremzēt.

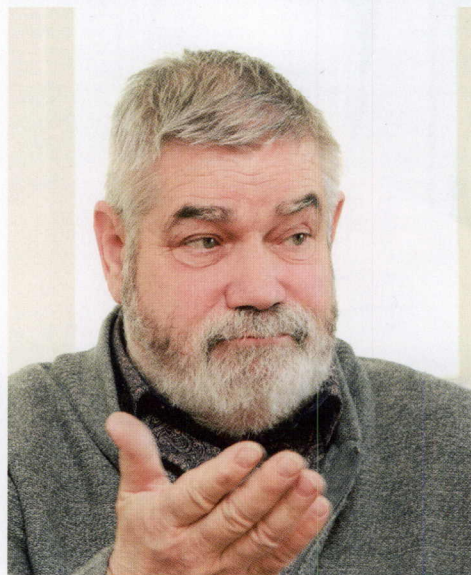
J. G.: – Kooperatīvu maksātā piena cena tik strauji nesvārstās arī tāpēc, ka, sadarbojoties ar sešiem pārstrādes uzņēmumiem, to ražotājiem atšķirīgajiem produktiem tirgus vienlaikus *ne aizveras*. Patlaban produktu gamma ir ideāli trāpījusi Polijas ražotājiem. Dažkārt globālā tirgus situācija ir ļoti labvēlīga Latvijas ražotājiem. Tad augstu cenu maksā ilgāk. Un dažkārt pircējiem cenu šķēre ir ļoti atšķirīga – pieci un vairāk centi par litru piena. Mēs rīkojamies godprātīgi – ja vakar esam noslēguši līgumu uz vienu diviem mēnešiem, neprasām nākamajā

dienā celt cenu par vienu centu. Tādējādi iegūstam augstu reputāciju piena pārstrādes uzņēmumu lokā.

– Saimnieki, kuri nav uzticējuši piena pārdošanu kooperatīvam, nereti teic, ka nevēlas starpnieku piena pārdošanā.

A. L.: – Kad sākām darboties, pienu Latvijā nevienam īsti nevajadzēja. Sākums bija diezgan grūts – ar vienu mašīnu dienā, līdz tikām līdz piecām mašīnām.

J. G.: – No fermas līdz piena pārstrādes uzņēmumam bez starpnieka iztikt nevar – tas ir transports piena nogādei no punkta A līdz punktam B. Pienu no fermas tieši uz pārstrādes uzņēmumu nesūknē! Mūsu nosaukums – *Piena loģistika* – daudz ko izsaka. Mēs vedam pienu no fermas uz pārstrādes uzņēmumu. Kaut saražota viena tonna piena,



**A. LUDRIKSONS:
ESAM MOBILI,
OPERATĪVI UN
TAS MUMS ĻAUJ
TURĒT CENU.**

varam to pārdot dažādiem pārstrādātājiem, kuriem nereti vajag pienu ar atšķirīgu sausas daudzumu vai citu rādītāju. Kooperatīvs nodrošina, ka pienu pārdod par augstāko iespējamo cenu – kooperatīvs apzvana vairākus iespējamus pircējus un uzzina visizdevīgāko piedāvājumu. Tāpēc nav korekti teikt, ka kooperatīvs ir starpnieks. Starpnieks apzvana pircējus, izvēlas vienu piedāvājumu, atrod transporta uzņēmumu un saņem starpniecības naudu. Kooperatīvs bez sava transporta nav īsts kooperatīvs.

Protams, ir saimnieki, kuriem patik aktīvā pārdošana, viņi paši vēlas kontaktēties ar pārstrādātāju un kaulēties par cenu. Lielākā daļa

saimnieku tomēr vēlas darīt savu tiešo darbu – ražot pienu, nevis to pārdot un transportēt.

Mēs kooperatīvā daudz labāk saprotam, kas notiek tirgū, jo strādājam ar daudziem tirgus spēlētājiem. Latvija nebūs izejvielu tirgus valsts, kur visi nāks un gribēs lēti pirkt piena izejvielu.

A. O.: – Latvijā statistikas informācija ne parāda visu īsto realitāti. Mēs patlaban redzam 430 eiro/t lielu Latvijas vidējo piena iepirkuma cenu. Ar tādu cenu mēs, *Piena loģistika*, jau pirms trim mēnešiem darbojamies. Daudzi pārstrādes uzņēmumi nevēlas redzēt piena ražotāju kooperatīvus tāpēc, ka tiem ir izdevīgāk *apstrādāt* vienu zemnieku nekā kooperatīvu, kam ir liels piena daudzums. Piemēram, saimniekam jāpārdod viena tonna piena – pircējs gatavs par to maksāt 50 centus/kg. Ja piedāvā divas tonnas, maksās 55 centus. Ja 20 tonnas – 60 centus, jo pienu arī piegādā, tas ir izdevīgāk. Bet no kā lai pārstrādes uzņēmums sedz savas izmaksas un pelna? Ir jāmaksā arī starpniekam par transporta pakalpojumu, kas maksā 5–6 centus par litru. Kooperatīvs aizved par 3–4 centiem. Šie 1,5–2 centi par litru paliek piena ražotājam. Tē ir redzama vienkārša matemātika, kāpēc izdevīgāk ir darboties kooperatīvā.

J. G.: – Kontraktors, tāpat transporta uzņēmums, vēlas pelnīt. Mums īpašnieks ir zemnieks, 12 mūsu piena sastāviem ir pievienotā vērtība, kooperatīvs pelna ar transporta funkciju un, protams, arī ar pienu. Nākotnē, augot iespējām un redzot, kur tirgū vēl var pievienot vērtību, mēs to varam darīt. Nereti dzirdam – nevajag starpnieku, es pats varu aizvest pārstrādei, kooperācijai nav jēgas tāpēc, ka tā neko nepārstrādā. Mums vēl nav jēgas pārstrādāt pienu pārstrādāšanas pēc, ja nesaredzam peļņas gūšanu saimniekiem. Šobrīd diemžēl ir situācija, ka, ražojot *ikdienas* biezpienu vai krējumu, mēs nevaram piepelnīt pusi eiro tai piena cenai, kas patlaban ir. Iespējams, nākamā 5–10 gadu laikā parādīsies kaut kas interesants, kāds *know how* produkts, inovācija ar augstu pievienoto vērtību, ar ko varam startēt tirgū, tomēr tad mums ir jābūt pietiekami lieliem un efektīviem. Patlaban situācija ir labvēlīga kooperācijai. Mums uz to ir jāvirzās, un visam Latvijā ražotajam pienam ir jānonāk kooperatīvu rokās. Iespējams, Latvijā paliks 3–4 piena ražotāju kooperatīvi, kas varēs garantēt gan piena kvalitāti, gan arī piegādes daudzumu. Arī pārstrādātājam jāsaprot, ka mēs kā kooperatīvs vairāk nekā 40% no sava saražotā daudzuma viņam iedot nevaram, citādi tas vairs nebūs droši. Mums ir *jātur rūpe* par lauku saimniekiem.

Mans redzējums ir šāds – patlaban saimnieki ik dienu Latvijā ražo 2000 tonnu piena. Mēs vācam 230 tonnas piena. Redzam, ka ir vēl jāaug un jāattīstās. Ja mēs, kooperatīvs,