

izmaksas. Graudu un rapšu spraukumu cenas ir pieaugušas vairākkārt. Līdzīgi kā energoresursi. Dārgāk maksā arī rezerves daļas tehnikai un iekārtām. Patlaban vērojamā augstā piena iepirkuma cena ir atbilstoša ražošanas izmaksu sadārdzinājumam. Neviens neražotu pienu, ja pie notikušā ražošanas izmaksu kāpuma iepirkuma cena būtu 35–40 centi. Piena ražošana ir business, kurā ir jāpelna, ir jāmaksā bankas aizdevumi. Ir jūtams, ka daudzas mazās saimniecības ir pārtraukušas darbību. Vērojam tendenci, tostarp arī mūsu kooperatīvā, ka piena ražotāji noveco, mazajās un vidējās saimniecībās nenotiek paaudžu maiņa.

Grūti teikt, cik vēl ilgi piena ražotāji saņems labo maksu par pienu. Ja mēs zinātu, kur kritīsim, pamestu spilvenu apakšā. Patlaban ir notikusi augstās cenas stabilizēšanās, tirgū nekas neliecina par augstās cenas kritumu vismaz pāris nākamajos mēnešos. Pieprasījums tirgū ir stabils. Mēs tiekamies un runājam ar pārstrādes uzņēmumiem, viņi mūs informē par tendencēm tirgū. Protams, arī viņiem pēc energoresursu un citu cenu kāpuma nav viegli.

Piena nozare vienmēr ir bijusi neparedzama. Ik mēnesi biržā kāpj un krīt pieprasījumi, spiediens Eiropā ir uz cenu. Vienmēr esam tiekušies uz vismaz vidējo ES cenu. Patlaban redzam mūsu reģionam netipisku tendenci – vidējā piena iepirkuma cena Latvijā ir augstāka nekā Vācijā un ES. Protams, tas priecē. Augstā piena cena ir saistīta ar spiedienu no ārpuses, no Polijas, kas izdara spiedienu uz Lietuvu, un tā to pārnes tālāk. Neesmu gaišrēģis, cena patlaban ir laba, atbilstoša apgrozāmo līdzekļu un citu izmaksu sadārdzinājumam. Ir jāvērs uzmanība uz ļoti dārgajām būvniecības izmaksām, cena ir uzlēkusi metālam. Nezinām, vai apstāsies sāktie modernizācijas projekti.

– **Gada inflācija turas 18–19% intervālā. Būvniecībā izmaksas ir pieaugušas par 21%. Kā piena ražotājiem rīkoties ar**

brīvajiem naudas līdzekļiem – uzkrāt rezervei vai ieguldīt saimniecības izaugsmei?

– Kooperatīvā diskutējām par šo tēmu. Vērtējām, vai uzkrāt no katra pārdotā kilograma kaut puscentu nebaltām dienām, kad cena kritīsies, lai no rezervēm šo kritumu amortizētu. Kooperatīva darbības princips ir nodrošināt savus izdevumus (infrastruktūra, transports), lai sniegtu iespējami izdevīgākus pakalpojumus biedriem. Kooperatīvam nav jātaupa. Atdodam visu naudu piena ražotājiem, lai viņi vairāk pelnītu un attīstītu savas saimniecības. Katrs saimnieks lemj, ko darīt ar šo naudu, kur to ieguldīt. Tā ir viņa atbildība. Pēc ekonomikas pamatprincipiem uzkrāt naudu augstas inflācijas laikā nav gudri. Nauda zaudē vērtību. Nauda ir jāiegulda lietās, kas nes peļņu – tas ir mans uzskats. Tā varētu būt arī modernizācija vai, piemēram, vajadzīgs tehnikas pirkums. Patlaban gan ir kāpušās *Euribor* likmes, aizdevumu procentu likmes ir mazākas nekā inflācija. Teorētiski naudu patlaban aizņemties ir izdevīgi. Krīzes vienmēr ir iespēju laiks, tomēr riski ir jāņem vērā. Uzkrāt drošības spilvenu saimniecībā vajag tāpēc, ka nezinām, cik maksās resursi pēc dažiem mēnešiem. Rapšu cena vienubrīd uzlēca līdz 1000 eiro/t, un saimnieki pat nesteidzās to fiksēt. Patlaban graudu cenas nokritās, ir riski tās fiksēt. Piesardzīgi, tomēr virzībai ir jābūt uz saimniecības izaugsmi. Jācenšas gudri investēt un vienlaikus, ja ir iespējams, uzkrāt nebaltai dienai.

– **Kam kooperatīvs Māršava pārdod savu biedru ganāmpulkos slaukto pienu?**

– Vienmēr cenšamies veidot ilgtermiņa sadarbību. Patlaban gandrīz viss piens nonāk vietējos pārstrādes uzņēmumos. Agrāk sadarbojāmies ar pircējiem Polijā un Lietuvā. Patlaban ir laba sadarbība ar SIA *Latvijas piens* un AS *Cesvaines piens*. Mēs esam arī Igaunijas–Latvijas kooperatīva *E-Piim* biedri. Nelielu daudzumu piena pārdodam arī šim uzņēmumam Igaunijā. Vēl dažkārt

pa kravai sūtām arī kādam citam pircējam, tomēr pastāvīgie lielākie pircēji ir divi Latvijas piena pārstrādes uzņēmumi.

– **Kā izvēlaties piena pircēju?**

– Sadarbības partneru izvēle ir atkarīga no to piedāvātās cenas. Vērtējam tendences tirgū, lai biedriem piedāvātu visizdevīgāko cenu. Tā ir kooperatīva būtība. Īpaši mazajām un vidējām saimniecībām nav tik daudz laika, lai spētu sekot līdzi tirgus tendencēm un vienoties ar piena pircēju par visizdevīgākajiem nosacījumiem. Precīzēšu, ka ne vienmēr vissvarīgākais ir cena, ir jāvērtē arī citi līguma nosacījumi. Vissvarīgākais ir drošība, lai piena ražotājs naudu saņem. Mēs un arī citas saimniecības pirms vairākiem guvām nepatīkamu pieredzi ar *Latvian Dairy*, kur zaudējām naudu. Arī citi mazie pārstrādes uzņēmumi nav varējuši norēķināties, tāpēc prioritāte ir naudas saņemšana. Ne vienmēr

piesolītā cena nozīmē, ka naudu saņems. Ir vajadzīga stabilitāte, drošība, apmaksas termiņu ievērošana un līguma nosacījumi par cenu. Kooperatīva vadība darbojas tā, lai iespējami vairāk varētu samaksāt biedriem par saražoto pienu.

Zemniekiem ir arī jāsaprot, ka bāzes cenu, ja ir lieli atvilkumi, var nosaukt ļoti lielu. Svarīgi ir, cik saimnieks par pienu saņem savā bankas kontā pēc visu atvilkumu noņemšanas. Dažkārt piena pircēji mēģina pārvilināt pie sevis saimniekus, nosaucot augstu cenu, tomēr līgumā bāzes tauku daudzums ir 4,3–4,4%. Tad ir atvilkumi, lielas piebraukšanas maksas. Realitātē bāzes cenu vienmēr var pacelt debesis, teorētiski pat 60 centus/kg. Uz papīra. Bet svarīgi ir, cik maksā realitātē. Mums ir ļoti godīgs princips.

– **Kā nosakāt piena cenu kooperatīvā, un kāda tā ir patlaban?**



MiaTrace Zn
Zinc different!

Tava likumiskā cinka stratēģija
sivēnu veselībai un augšanai (+6% ADG*)

* vidējais diennakts svara pieaugums sivēnu audzēšanā

MIAVIT

MIAVIT GmbH
Robert-Bosch-Straße 3 · 49632 Essen (Oldb.) · Germany
Tel. +49 5434 820 · info@miavit.de · www.miavit.com