



“Latvijā daudzu iedzīvotāju pirktspēja pēdējo mēnešu laikā ir ļoti būtiski kritusies, un cilvēki pērk tikai preces, kurām ir akcijas, kuras ir lētākas, bet lētākas ir tās, kuras ir importētas – jo īpaši no Polijas,” uzsvēra M. Feldmane. Viņai asaras saskrējušas acīs, skatoties televīzijā sižetu, kurā kāda pārtikas paku saņēmusī sieviete sacījusi, ka sviestu neesot ēdusi divus gadus. “Tas ir prātam neaptverami,” tā M. Feldmane. Viņa atgādināja, ka, esot Polijā, redzējusi piena iepirkuma cenu ap 0,6 eiro par litru, bet sviesta 200 gramu paciņa veikalā maksājusi vien 1,2 eiro, kamēr Latvijā tāda pati maksā vairāk nekā 2 eiro. “Nav jau ko brīnīties, ja pievienotās vērtības nodokļa likme tam pašam sviestam pie mums ir 21%, kamēr Polijā – 0%, tāpat, lai sargātu savu iedzīvotāju pirktspēju tieši pirmās nepieciešamības precēm, arī Spānija pārtikai ir ieviesusi 0% likmi,” analizēja M. Feldmane.

Viņas ieskatā arī Latvijā pienam, krējūmam, biezpienam obligāti būtu jāsamazina pievienotās vērtības nodokļa likme no pašreizējā 21% līdz 5%. “Ja ES dalībvalsts Polija un Spānija var noteikt 0% likmi pārtikai, tad kāpēc Latvija nevar ieviest 5%?” tā M. Feldmane. Viņa arī uzskata, ka pašreizējā situācijā būtu jāatgriežas pie jautājuma par veikalu uzņēmuma apmēru pienam, maizei. “Tas, ka veikalniekiem ir izmaksas un arī jāgūst peļņa, nav apspriežams, bet tam jābūt saprātīgā, piemēram, 20% līmenī, savukārt, redzot dažu laba produkta cenu veikalā, rodas pārlicība, ka uzņēmums noteikts daudz būtiskākā apmērā,” sprieda M. Feldmane. Viņa atzina, ka šajā jomā būtu vērts valstiski iesaistīties

Valsts apdzīvotība un drošība pašreizējos sarežģītajos ģeopolitiskajos apstākļos ir būtisks arguments, kāpēc visu nevar vērtēt tikai no peļņas apmēra par vienu litru piena,

Rolands Feldmanis,
Latvijas Lauksaimnieku kooperatīvu asociācijas ģenerāldirektors.

Konkurences padomei. “Cenu lieluma jautājumā vēl viens būtisks aspekts ir ražotāju – pārstrādātāju efektivitāte, kas Polijā ir ļoti augsta, un tāda tā ir arī Lietuvā, bet diemžēl ne Latvijā,” uzsvēra M. Feldmane. Viņa gan apzinoties, ka vietējiem ražotājiem pieaug ražošanas izmaksas, bet vietējā tirgū sarūk realizācijas apjomi, tādēļ kopējā izdevumu pīrāgā pieaug fiksēto izmaksu īpatsvars. Turklāt Polijā, nosakot piena cenu, rūpīgāk vērtē arī olbaltumvielu, tauku un saunas saturu, bet Latvijā piena kvalitātes vērtēšanas laboratorija ir pat privātās rokās. LLLKA valdes locekle piebilda, ka jau pašlaik pietiekami liels svaigpiena daudzums tiek izvests uz Lietuvu, kur ražotāji atrodas ļoti tuvu Latvijas robe-

žai, kā arī uz Igauniju, bet Latvijā atgriežas jau krējumā, biezpienā un citos produktos. Piena ražotāju kooperatīvi izved aptuveni trešo daļu no savāktā svaigpiena, jo vietējie pārstrādātāji piedāvā tik nesamērīgi zemu cenu par pienu, kas zemnieku saimniecībām vairs nav rentabla.

Tā kā ES ir pasludinājusi Zaļo kursu, tad viena no idejām ir piena un tā produktu vizināšanai rēķināt CO₂ izmešu nodokli, tādējādi to sadārdzinot un vienlaikus veicinot pašmāju pārstrādātāju konkurētspēju, jo viņiem šāda nodokļa apmērs varot būt mazāks.

Vajadzīga visaptveroša programma

Lai saglabātu gan mazos, gan arī lielos piena piegādātājus un piena pārstrādātāji atgūtu konkurētspēju vai, vēl labāk, to būtiski palielinātu, Latvijas Lauksaimnieku kooperatīvu asociācijas piena grupas sēdes dalībnieku ieskatā ir vajadzīga visaptveroša piena nozares atbalsta programma ar konkrētu pasākumu plānu – vienots redzējums, koncepcija par nozares attīstību. “Būtu tikai apsveicami, ka Latvijā strādājošajiem piena ražotājiem, viņu veidotajai kooperācijas sistēmai, pārstrādātājiem būtu tādi paši nosacījumi, kādi ir citās valstīs, pretējā gadījumā ir un būs jautājums par izdzīvošanu, nevis attīstību, ņemot vērā to, ka Polija veidojas par piena ražošanas un pārstrādes centru Eiropai. Turklāt Polijā sekmīgi saimnieko un attīstās gan mazie, gan arī lielie piena ražotāji,” uzsvēra M. Feldmane. Viņaprāt, ir vērts ne tikai iepazīties, bet arī adaptēt Latvijas apstākļiem Polijas praksi (atbalstu, nodokļu piemērošanu, arī man-