

# Izvēršas ar suitu spītību



MEŽA  
ATTĪSTĪBAS  
FONDS

“Visiem ir labi zināma suitu spītība, tādēļ ir tikai likumsakarīgi, ka Latvijā pirmais meža īpašnieku kooperatīvs “Mežsaimnieks” ir radies tieši tur. Tiesa gan, viņi vēl strīdas, kurš ir idejas autors,” ar smaidu stāsta meža īpašnieku kooperatīva “Mežsaimnieks” vadītājs Andis Malējs. “Mežsaimnieks” pēdējo gadu laikā ir piedzīvojis strauju augšupeju – ar teju tūkstoš biedriem ir pārsniegts 10 miljonu eiro apgrozījums.

## “Mežsaimnieks” izveidots 2011. gadā. Kāpēc veidojāt kooperatīvu, un kas ļāva tik strauji augt?

Sākumā apvienojās 15 meža īpašnieki, bet jau pēc neilga laika viņi saprata, ka kooperatīvam ir jākļūst lielākam, tā aptverot Kuldīgas apkārtni un vēlāk – visu Kurzemi. 2016. gadā bija skaidrs, ka ir jāstrādā visā Latvijā, un tad reāli sākās strauja augšupeja.

Kāpēc bija jāveido kooperatīvs? Ar vienu mazu spēlētāju tirgū nerēķinās. Nav noslēpums, ka cena, ko saņem viens meža īpašnieks par koku pārdošanu krietni atšķiras no liela apjoma cenas. Rūpnīcas ir gatavas piemaksāt par regulārām koku piegādēm, lai būtu nodrošināta to nepārtraukta darbība. Savukārt mēs gribam saņemt tādu pašu samaksu kā tie, kas var nodrošināt lielapjoma piegādes, ko nevar individuāli panākt viens meža īpašnieks, bet gan liels meža īpašnieku kopums. Tā teikt, ja ir pieklājīgs apjoms, ko piedāvāt, tad tirgū ir pavisam citi spēles noteikumi.

“Mežsaimnieks” piedāvā pakalpojumus, kas ir izdevīgi visiem mežu īpašniekiem. Mēs nodrošinām ilgspējīgu mežu apsaimniekošanu, sākot no stādu iegādes sadarbībā ar lielāko stādu audzētāju – “Latvijas Valsts meži” un beidzot ar kvalitatīvu, pārdomātu un caurskatāmu mežu apsaimniekošanu un izstrādi.

## Kāds bija jūsu ceļš uz kooperatīva vadītāja amatu?

Vispirms noteikti gribu pieminēt iepriekšējo vadītāju un suitu patriotu Grigoriju Rozentālu, kurš daudz paveicis kooperatīva attīstībā. Viņš organizāciju izveidoja un attīstīja, līdz tā sasniegta strauju augšupeju. Kad sākās pandēmija un beidzās kooperatīva atbalsta instruments, kooperatīvam, lai tas varētu turpināt veiksmīgi darboties, bija jāspēj pašam sevi uzturēt, un tas arī bija brīdis, kad kļuva par valdes locekli.

Mana sākotnējā izglītība ir biznesa vadībā. Ar iegūtajām zināšanām esmu veidojis labu profesionālo pieredzi, tajā skaitā kooperatīvam līdzīgās struktūrās kā Latvijas studentu apvienības vadītājs un Vidzemes tūrisma asociācijas izpilddirektors. Mūsu ģimenei pieder vairāki meža īpašumi, un tā arī pamazām tiku iesaistīts šajā

nozārē. Kad iestājos LLU Mežsaimniecības fakultātē, jau pēc pirmā studiju gada sapratu, ka esam pārāk mazi un trūkst pieejas gan pakalpojumiem, gan cenām, gan aktuālajai tirgus informācijai. Ne velti ir teiciens, ka mēs katrs mācāmies no savām kļūdām. Bija skaidrs, ka vienīgais risinājums ir dalība kooperatīvā. Vēl zīmīgi, ka tieši tajā laikā mūsu Cēsu koris uzšūva suitu tautastērpus, un viss sakrita – man bija suitu tērps, zināju suitu dziesmas un sāku strādāt Suitu novadā (*smaidot stāsta*). Kļuva par kooperatīva biedru un darbinieku laikā, kad tas sāka strauji paplašināties.

## Par pamatu sava kooperatīva darbībai esat ņēmuši Skandināvijas valstu pieredzi. Zviedrijā un Norvēģijā katrs trešais meža īpašnieks koksni pārdod un pakalpojumus iepērk caur kooperatīviem. Kāda ir situācija Latvijā?

Skandināvijā gan lauksaimniecībā, gan mežsaimniecībā kooperatīviem ir daudz senāka vēsture – tas ir galvenais ceļš, kā attīstīties. Latvijā tikai katrs simtais meža īpašnieks darbojas kooperatīvā, kas nozīmē, ka kooperatīvu attīstība ir iedīgļos. Manuprāt, lielākā problēma ir meža īpašnieku nezināšana, ka var mežus apsaimniekot savādāk. Individuāli meklējot mežu apsaimniekošanas un izstrādes pakalpojumu sniedzējus, ir liela iespējamība, ka īpašnieki ne vienmēr saņems kvalitatīvu un godprātīgu pakalpojumu. Savukārt meža īpašnieku kooperatīva darbības pamatprincipi ir būt caurspīdīgiem un uzticamiem visos darbos.

## Šobrīd jūsu kooperatīvā iesaistīto skaits tuvojas tūkstošim, bet kopumā valstī ir tikai pāris meža īpašnieku kooperatīvi. Kāpēc meža īpašnieki līdz šim bijuši tik kūtri iesaistīties kooperatīvā?

Es neteiktu, ka meža īpašnieki ir bijuši kūtri. Latvijā nav tradīciju un joprojām trūkst zināšanu par nozari. Mans dēls, laikrakstā redzot lielo meža pārdošanas sludinājumu skaitu, sacīja – cik labs business. Es viņam skaidroju – tas nozīmē, ka meža īpašniekiem trūkst zināšanu par meža apsaimniekošanu un tā vērtības veidošanu. Diemžēl daudzi uzņēmumi savtīgi izmanto meža īpašnieku nezināšanu. Ja mēs no mežizstrādes ieturam tikai darbu veikšanas iz-



maksas un visa peļņa paliek meža īpašniekam, tad ir arī uzņēmumi, kas nekautrējas nopelnīt pat 50 un vairāk procentus no cirsmas vērtības.

“Mežsaimnieks” ir atvērta tipa kooperatīvs, un tajā var iestāties ikviens meža īpašnieks. Mūsu stiprā un arī vājā puse ir tā, ka piederam kooperatīva biedriem. Mērķis ir katra meža īpašnieka peļņa nevis kooperatīva peļņa. Kā kooperatīvs esam ļoti caurspīdīga organizācija – tikai tā varam augt. Turklāt lielākā daļa par biedriem ir kļuvuši pēc citu ieteikuma, kad kaimiņš iesaka kaimiņam.

## Kāds ir labums meža īpašniekiem, darbojoties kooperatīvā?

Kopā varam izdevīgāk pārdot kokmateriālu, tā nopelnot krietni vairāk nekā tad, ja meža īpašnieki pārdotu individuāli. Nodrošinām, ka darbi mežā tiek paveikti kvalitatīvi, atbilstoši visiem normatīviem un domājot par nākotnes meža vērtību. Lai vairotu meža vērtību, kooperatīvs nodrošina meža atjaunošanas pakalpojumus – augsnes sagatavošanu, stādu sagādi, stādīšanu un kopšanu. Viennozīmīgi mūsu zināšanas un ilggadējā pieredze ļoti atvieglo kooperatīva biedru ikdienu.

Mums ir arī piegādes ķēžu FSC sertifikāts, kas šogad tika mainīts un ir daudz stingrāks nekā iepriekšējais. Sertifikāts ļauj precīzi izsekot katram nocirstajam kokam

mežā, kas mums ir priekšrocība pret citiem tirgus spēlētājiem, jo mūsu darbs arī līdz šim bija caurspīdīgs, lai biedrs var izsekot, kur tiek nogādāti tieši viņa kokmateriāli. Mēs ļoti ceram, ka jaunie sertifikācijas noteikumi ieviesīs savas korekcijas un tirgū paliks tikai godīgi spēlētāji.

Gribu piebilst, ka atšķirībā no citiem “Mežsaimnieka” biedru apsaimniekotajos mežos 88 % gadījumos izcirtumi tiek atjaunoti ar augstvērtīgiem selekcionētiem stādiem iepretim 22% citos privātajos mežos. Tas nozīmē, ka ilgtermiņā šie meži nesīs lielāku pievienoto vērtību ekonomikā. Rēķinot uz vienu meža apsaimniekošanas ciklu, papildus ekonomikā tie būs 25 miljoni eiro gadā. Ja kooperatīvi būtu lielāki, būtu lielāks pieņems gan mežu īpašniekiem, gan valstij.

## Kādam jābūt tam burkānam jeb stimulam, lai veidotos kooperatīvi?

Iepriekš darbojās programma, kas kooperatīvam sniedza atbalstu pirmajos gados, bet tolaik vēra ņēma katra apgrozījumu. Tikmēr lgaunijā kooperatīvi par katru biedru saņem ikgadēju finansējumu 100 eiro, kas ietver biedru konsultēšanu, apmācības, informēšanu par aktualitātēm. Pašlaik mēs to darām lielākoties uz entuziasma pamata. Lai kooperatīvs attīstītos, būtu nepieciešams arī šāda veida valsts atbalsts.

Līdz šim labi veicies graudu kooperatīviem, no tiem lielākie – “Latraps” un “VAKS” spējuši apvienot ievērojamu skaitu zemnieku un sasnieguši atpazīstamību starptautiskā līmenī. Kādi ir “Mežsaimnieka” ilgtermiņa mērķi?

Biedri no mums sagaida meža pievienotās vērtības paaugstināšanu. Tas nozīmē gan koksnes pārdošanu ar labām piemaksām, gan pievienoto meža vērtību dažādos procesos. Ilgtermiņā vēlamies izveidot savu pārstrādi. Latvijas Lauksaimniecības kooperatīvu asociācijā kā meža kooperatīvi esam izvirzījuši mērķi piecu gadu laikā strauji palielināt biedru skaitu un sasniegt 10 tūkstošus ar 150 tūkstošiem ha. Patlaban kopā apsaimniekojam 30 tūkstošus ha. Savukārt meža īpašnieku kooperatīva biedru apgrozījumu plānojam palielināt līdz 100 miljoniem eiro. Tādējādi vēlamies, lai, mazajiem un vidējiem meža īpašniekiem apvienojoties, mēs kļūtu par nozarē stratēģiski nozīmīgu partneri.

## Kādas izaicinājumus rada šī brīža ģeopolitiskā situācija?

Pašlaik divi lieli tirgi – Baltkrievija un Krievija – ir ciet – no tiem vairs nevar ievest lētus izejmateriālus. Tas no meža īpašnieku skatu punkta pozitīvi ietekmē koksnes cenas, un izaicinājums ir atrast jaudas, kas spētu apmierināt biedru intereses. Kooperatīvā mums jārēķinās ar allaž mainīgajām tirgus cenām, kuras mēs monitorējam, lai varētu biedriem ieteikt, kad un ko cirst un arī kad necirst. Mūsu uzdevums – atrast labāko variantu, lai ilgtermiņā biedra ieguvums no meža būtu pēc iespējas lielāks. Kooperatīva attīstībā līdz šim grūtkālais brīdis bija pandēmijas sākums, kad rūpnīcas vērsās ciet un nevarēja zināt, vai nozāģēto koku vispār varēs pārdot. Šobrīd gan esam situācijā, kad cenas ir augstas, un paredzams, ka kādu laiku tās tā arī turēsies.

## Nesen publiskajā telpā bija plašas diskusijas par valdības lēmumu atļaut cirst tievākus kokus. Kā tas ietekmēs nozari?

Tas noņems psiholoģisko spiedienu uz vecajiem mežiem. Mums Latvijā ir daudz pāraugušu audžu, ko īpašnieki pat netaisās cirst. Tajā pašā laikā tirgū ir nepieciešamība pēc koksnes. Lielie, pāraugušie koki varēs palikt neskarti, jo saimnieciskie meži tiks nodalīti no vecajām audzēm, kur ir vislielākā dabas daudzveidība. Ja ir satraukums par ciršanas apjomu pieaugumu, tad jāsaprot, ka nav iespējams to kāpināt, jo Latvijā pietrūkst gan meža tehnikas, gan operatoru.