

Izvēršas ar suitu spītību



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

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

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

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

Mežsaimnieks piedāvā tādus pakalpojumus, kas ir izdevīgi visiem īpašniekiem. Mēs nodrošinām ilgtspējīgu mežu apsaimniekošanu, sākot ar stādu iegādi sadarbībā ar lielāko stādu audzētāju *Latvijas Valsts meži* un beidzot ar kvalitātvu, 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 kooperatīva attīstībā paveicis daudz. Viņš organizāciju izveidoja un attīstīja, līdz tā sasniedza strauju augšupeju. Kad sākās pandēmija un beidzās kooperatīvu atbalsta instrumenti, lai turpmāk darbotos veiksmīgi, bija jāspēj sevi uzturēt pašiem, un tas arī bija brīdis, kad kļuva par valdes locekli.

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



Kooperatīva *Mežsaimnieks* vadītājs Andis Malējs.

Kad iestājos Latvijas Lauksaimniecības universitātes Mežsaimniecības fakultātē, jau pēc pirmā gada sapratu, ka esam pārāk mazi un trūkst pieejas gan pakalpojumiem, gan cenām, gan aktuālajai tirgus informācijai. Ne velti ir teiciens, ka katrs mācāmies no savām kļūdām. Bija skaidrs, ka vienīgais risinājums ir dalība kooperatīvā. Vēl zīmīgi, ka tieši tajā laikā mūsu Cēsu koris uzšuva suitu tautastēpus, un viss sakrita: man bija suitu tērs, zināju suitu dziesmas un sāku strādāt suitu novadā (*smaida*). Kļuva par kooperatīva biedru un darbinieku tajā laikā, kad tas sāka strauji paplašināties.

Par pamatu kooperatīva darbībai esat ņēmuši Skandināvijas valstu pieredzi. Zviedrijā un Norvēģijā katrs trešais meža īpašnieks koksni pārdod un pakalpojumus iepērk ar kooperatīva starpniecību. 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, un tas nozīmē, ka šī attīstība ir iedīģļos. Manuprāt, lielākā problēma ir meža īpašnieku nezināšana, ka mežus var apsaimniekot citādi. Meklējot mežu apsaimniekotājus un izstrādātājus individuāli, ir liels risks, ka īpašnieki ne vienmēr saņems kvalitatīvu un godprātīgu pakalpojumu. Savukārt kooperatīva darbības pamatprincipi ir būt caurspīdīgiem un uzticamiem visos darbos.

Jūsu dalībnieku skaits tuvojas tūkstošim, bet valstī ir tikai pāris šādu kooperatīvu. Kāpēc meža īpašnieki bijuši tik kūtri iesaistīties?

Es neteiktu, ka meža īpašnieki bijuši kūtri. Latvijā nav tradīciju un joprojām trūkst zināšanu par nozari. Mans dēls, laikrakstā redzot lielo meža pārdošanas sludinājumu skaitu, sacīja: „Cik labs bizness!” Es viņam skaidroju – tas nozīmē, ka īpašniekiem trūkst zināšanu par to, kā mežu apsaimniekot un veidot tā vērtību. Diemžēl daudzi uzņēmumi savtīgi izmanto īpašnieku nezināšanu. Mēs no mežizstrādes ieturam tikai darbu izmaksas, un visa peļņa paliek īpašniekam, bet ir arī tādi uzņēmumi, kas nekaitrējas no cirsmas vērtības nopelnīt pat 50 un vairāk procentu.

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 īpašnieka, nevis kooperatīva peļņa. Esam ļoti caurspīdīga organizācija – tikai tā varam augt. Turklāt lielākā daļa par biedriem ir kļuvuši pēc citu ieteikuma, kad kaimiņš to iesaka kaimiņam.

Kāds meža īpašniekiem labums, darbojoties kooperatīvā?

Kopā varam kokmateriālu pārdot izdevīgāk, tā nopelnīti krietni vairāk nekā tad, ja īpašnieki pārdotu individuāli. Nodrošinām, ka darbi tiek paveikti kvalitatīvi, atbilstoši visiem normatīviem, domājot par nākotnes meža vērtību. Lai vērtību vairotu, kooperatīvs

nodrošina meža atjaunošanu: augsnes sagatavošanu, stādu sagādi, stādīšanu un kopšanu. Nešaubīgi mūsu zināšanas un ilggadējā pieredze kooperatīva biedru ikdienu ļoti atvieglo.

Mums ir arī piegādes ķēžu FSC sertifikāts, kas šogad tika mainīts un ir daudz stingrāks nekā iepriekšējais. Tas ļauj precīzi sekot līdz katram mežā nocirstajam kokam, un tā mums ir priekšrocība pret citiem tirgus spēlētājiem. Mūsu darbs arī līdz šim bija caurspīdīgs, lai biedrs var zināt, kur tiek nogādāti tieši viņa kokmateriāli. Mēs ļoti ceram, ka jaunie sertifikācijas noteikumi ieviesīs savas korekcijas un tirgū paliks tikai godīgie spēlētāji.

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

Kādam jābūt tam burkānam, lai kooperatīvi veidotos?

Iepriekš darbojās programma, kas kooperatīvam sniedza atbalstu pirmajos gados, bet tolaik vēra ņēma katra apgrozījumu. Tikmēr Igaunijā kooperatīvi par katru biedru ik gadu saņem 100 eiro, kas ietver konsultēšanu, mācības, informāciju par aktualitātēm. Pašlaik mēs to darām lielākoties uz entuziasma pamata. Lai kooperatīvs attīstītos, nepieciešams arī šāds valsts atbalsts.

Līdz šim labi veicies graudu kooperatīviem, no tiem lielākie ir *Latraps* un *VAKS*, kas 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 ko-

operatīvu asociācijā kā meža kooperatīvi esam izvirzījuši mērķi piecu gadu laikā strauji palielināt biedru skaitu un sasniegt desmit tūkstošus ar 150 tūkstošiem hektāru. Patlaban apsaimniekojam 30 tūkstošus hektāru. Savukārt kooperatīva biedru apgrozījumu plānojam palielināt līdz 100 miljoniem eiro. Tādējādi vēlamies, lai, mazajiem un vidējiem meža īpašniekiem apvienojoties, nozarē mēs kļūtu par stratēģiski nozīmīgu partneri.

Kādus izaicinājumus rada šībrīža ģeopolitiskā situācija?

Pašlaik divi lieli tirgi – Baltkrievija un Krievija – ir ciet, un lētu izejmateriālu no tiem vairs nevar ievest. Tas no meža īpašnieku skatpunkta koksnes cenu ietekmē pozitīvi, un uzdevums ir atrast jaudu, kas spētu apmierināt biedru intereses. Kooperatīvā jāreķinās ar allaž mainīgajām tirgus cenām, kurās 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 grūtākais brīdis bija pandēmijas sākums, kad rūpnīcas vērās ciet un nevarēja zināt, vai nozāģētos kokus vispār varēs pārdot. Šobrīd 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 dabas daudzveidība ir vislielākā. Ja ir satraukums par ciršanas apjoma pieaugumu, tad jāsaprot, ka to kāpināt nav iespējams, jo Latvijā pietrūkst gan meža tehnikas, gan operatoru.

Informāciju sagatavoja biedrība *Latvijas Lauksaimniecības kooperatīvu asociācija* par Meža attīstības fonda piešķirtajiem līdzekļiem projekta Nr. 22-00-SOMF10-000024 ietvaros.