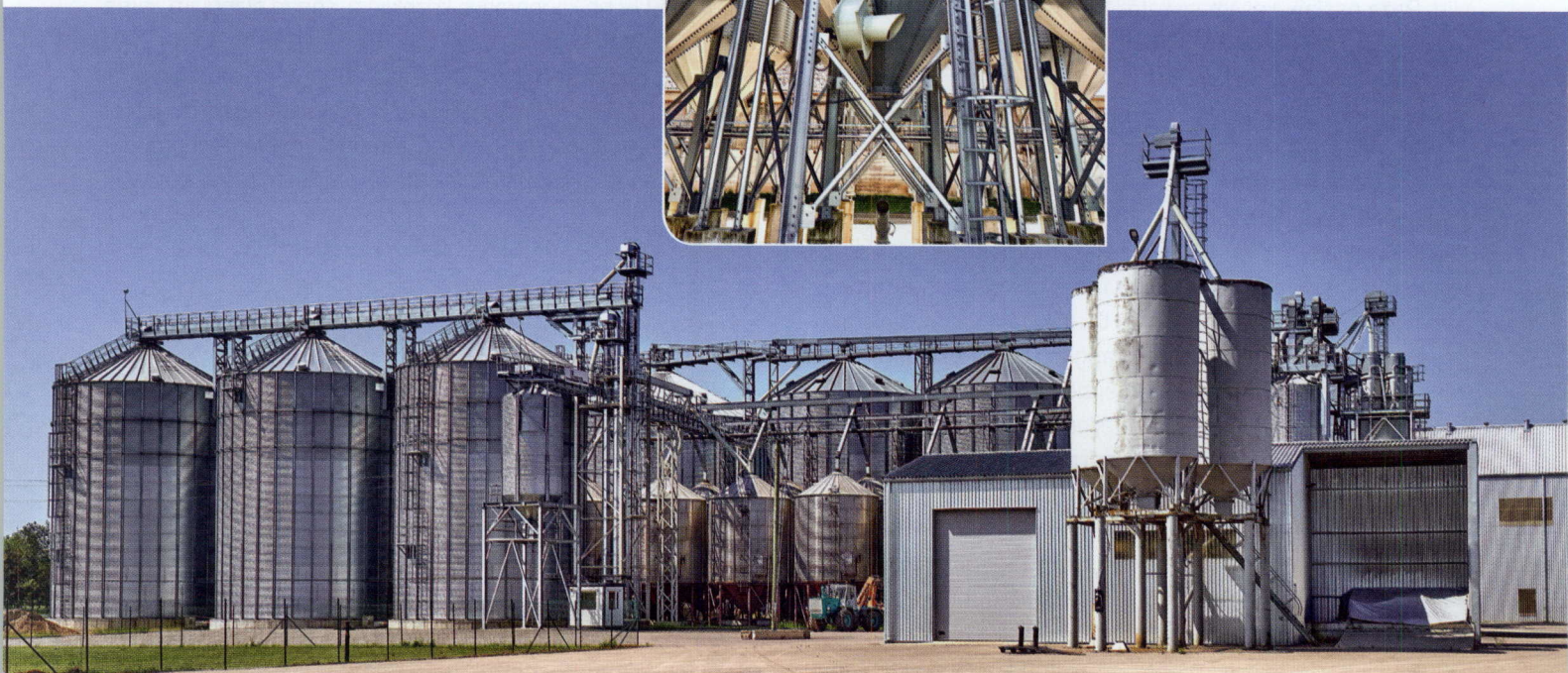


**– Minējāt, ka biedriem šobrīd nav obligāts pienākums kādu daļu no ražas vest uz kooperatīvu.**

– Nē, tādas prasības nav, katrs var darīt, kā vēlas. Tāpēc kooperatīvam var kādā brīdī pazust plānotās graudu tonnāžas. Mums ir biedri, kas mums simtprocentīgi nodod visu ražu, pie sevis neglabā neko, jo vienkārši negrib tērēt laiku un resursus savas kaltes būvēšanai. Citi atved pusi no ražas, citi vēl mazāk vai tikai sēklu. Tāpat, ja graudi ir lopbarības kvalitāte, pārdot *Lielzeltiņiem* vai *Balticovo*, tas sanāk izdevīgāk. Sanāk, ka mums apkārt ir konkurenti, kuri konkurē ar savu pakalpojumu izcenojumiem. Dažkārt cenas ir pilnīgi zem pašizmaksas! Tad peļņa tiek gūta no iepirktajiem graudiem, nevis pakalpojumiem. Savukārt mans kooperatīvs pelna tikai no pakalpojumiem – kaltēšana, tīrīšana, kodināšana, jo graudus par kādu cenu

sasniegums.

Pērn pie mums bija atbraukušas divas sievietes, kas dibināja pilnīgi jaunu kooperatīvu Lietuvā. Teicu – ja es dibinātu kooperatīvu tagad, darītu tāpat. Proti – tur ar biedriem noslēgts ilgtermiņa līgums par 80 % produkcijas piegādi kooperatīvam. Tad arī vari droši maksāt kredītu un uzturēt kooperatīvu. Mūsu kooperatīvā ir vien kvotu sistēma, kas gan ieviesta jau sen un vairs īsti nav tik aktuāla pašlaik. Tas nozīmē – ja saimnieks nopērk kvotu, viņam ir par divi eiro zemākas pakalpojuma izmaksas. Ja ievestais apjoms jau pārsniedz kvotu, tad pakalpojums par attiecīgu



Kooperatīvs pelna no pakalpojumu sniegšanas, tāpēc nepieciešams viss, lai tos sniegtu pēc iespējas kvalitatīvi un ātri.

iepērkam, par tādu pārdodam. Tad arī sanāk, ka gan pagājušais, gan aizpagājušais gads kooperatīvam bija ar zaudējumiem, jo gadi bija sausi, kaltēt neko daudz nevajadzēja. Taču visi ikdienas rēķini ir jāmaksā. Piemēram, pat par gāzi maksā, lai arī to konkrētajā mēnesī neizmanto. Tāpat rapšu sertifikācija, ēku, iekārtu apdrošināšana, kam ir jābūt obligāti, ja gribi saņemt kredītu no bankas. Tāpēc nolaist pakalpojuma cenas pašlaik nevaram.

Esmu LLKA valdes locekle, redzu, ka arī citiem kooperatīviem ir līdzīgi izaicinājumi. Ja kooperatīvam ir lielas kaltēšanas un uzglabāšanas jaudas, bet ir Joti sausa sezona, nav, ko īsti kaltēt, kooperatīvs nepelna. Taču globāli vienmēr aktuāls ir jautājums par kooperatīva vērtību – nodosi graudus savam kooperatīvam vai atdosi citur, kur lētāks pakalpojums? Tāpat piena kooperatīvi bija satraukušies, ka no pārstrādātājiem kāds bija pieņēmis pienu par labāku cenu no lielāka piensaimnieka nekā no paša kooperatīva. Tas pats jau arī graudkopībā. Katrs grib izdzīvot...

Taču Joti priecājos par visiem lojālajiem kooperatīva biedriem, kas pat neskatās, kāda cena par pakalpojumu ir citur, tāpat izvēlas mūs, jo tas ir mūsu kopējais kooperatīvs un kopējais veidotais

apjoms ir dārgāks. Daudzi biedri šo kvotu sistēmu izmanto.

**– Kam tālāk nododat graudus?**

– Mums ir jau ilgstoša sadarbība ar LPKS *Latraps*, tur arī nododam lielāko daļu graudu. *Latraps* es varētu uzskatīt par tādu kā *Saimnieks-V* mammu – vienmēr dos padomu, atbalstīs un pamācīs. 2000. gadu sākumā Edgars Ruža, Valters Bruss, Juris Lazdiņš Ozolniekos lasīja lekcijas par kooperāciju. Arī es tur devos, intereses vadīta, uzzināju daudz par kooperatīvu darbību, un sākās arī mūsu sadarbība. Valdes priekšsēdētāja esmu kopš 2004. gada, pirms tam biju kooperatīva grāmatvede. Tad arī sākām pakāpeniski projektus īstenot – kooperatīviem atbalsta lielums būvniecībai ir 40 %, kas, protams, ir izdevīgi. Pirms iestāšanās ES bija grūti attīstīties, kooperatīvs praktiski visu laiku strādāja ar zaudējumiem.

Arī vairāki *Saimnieks-V* biedri ir *Latraps* biedri, Edgars Ruža ir arī mūsu kooperatīva valdē. Tāpat mums ir trīspusējs līgums par augu aizsardzības līdzekļu iegādi. Mūsu biedri tos iegādājas pie *Latraps*, bet norēķinās mūsu kooperatīvā ar graudiem. Paši mēs ar to nenodarbojamies, jo tad nepieciešamas gan noliktavas telpas,