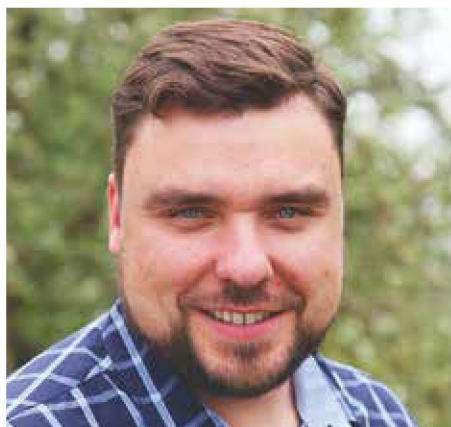


Kooperācijas mērķis – zemnieka

IVETA TOMSONE, autores foto

Piena iepirkuma cenas, tāpat kā produktu cenas veikalos šobrīd sasniegušas nebijušus augstumus. Par to satraukušies pircēji, kam krietni jāreķina, vai un cik bieži ko pirkt. Arī pārstrādātāji atzīst, ka tas kopējā augošo izmaksu gūzmā daudziem uzņēmumiem var radīt darbības grūtības. Dzirdami par pārmetumi, ka zemnieki, īpaši kooperatīvi, padodas ārvalstu piena pircēju vilinošajiem piedāvājumiem pirkt pienu par cenu, kas vietējiem ir grūti samaksājama. Ko par to saka viens no Latvijā ietekmīgākajiem spēlētājiem svaigpiena tirgū, saruna ar LPKS "Piena loģistika" valdes priekšsēdētāju AGRI LUDRIKSONU, biroja vadītāju JĀNI GRASBERGU un direktoru ANDRI OZOLIŅU.

– Piena iepirkuma cenas sasniegušas nebijušus augstumus. Vai var teikt, ka Latvijas piensaimnieki nu "ir zirgā"?



Jānis Grasbergs: – Es teiktu, ka piena cena ir nevis augsta, bet adekvāta. Mēs, zemnieki, visu laiku esam dzīvojuši tirgus atpalcībā. 30 gadus! Beidzot ledus ir salūzis. Tas ir noticis pēkšņi. Līdz ar to tālākajiem sektoriem, kas nodarbojas ar zemnieku saražoto pienu, veidojas grūta situācija.

Ne velti Rainis teicis – pastāvēs, kas mainīsies. Mēs, kooperatīvi, to esam gribējuši paveikt jau daudzus gadus, mēs gribam pārmaiņas.

Es tomēr aicinu aizdomāties, kurām valstīm piena cenas līmenī gribam līdzināties. Mums jāskatās uz tām, kam eksports ir lielāks nekā pašpatēriņš. Eksportētājvalstī Īrijā vidējā piena cena aprīlī bija 52,8 centi/kg, Nīderlandē – 52,5 centi/kg. Latvijā 45,9 centi. Valstis, kas strādā globālajā tirgū, aprīlī pienu no zemnieka iepirka par 52–53 centiem. Mums līdz šo valstu cenu līmenim pietrūkst 7 centi. Lielais jautājums – vai spēsim mainīties un tikt lielajā tirgū.

Tirgu uz priekšu dzen kooperatīvi, bez tiem nākotne Latvijas piensaimniecībā ir šķērma. Līdz ar to zemniekiem svarīgi saprast, ka tas ir vienīgais ceļš, lai noturētu stabilitāti.

Pēdējā laikā dzirdam ļoti daudz pārmetumu kooperatīviem, ka tie ved pienu ārā no valsts un dzen pārstrādi iznīcībā. Attiecībā uz "Piena loģistiku" šis apgalvojums ir aplams. Mums ir sadarbības partneri ārpus Latvijas, bet 80 % piena pārstrādā 6 vietējie pārstrādes uzņēmumi.

– Kas jūsu skatījumā ir galvenais piena cenas dzinulis?

LPKS "PIENA LOĢISTIKA"

- **Dibināts 2015. gadā, administrācijas atrašanās vieta Valmierā, Cempu ielā 8.**
- **Vairums "Piena loģistikas" dibinātāju ir zemniekiem piederošā uzņēmuma "Latvijas piens" projekta viena no līdzīpašniekiem LPKS "Trikāta KS" biedri.**
- **Izvērtējies iepriekšējās kooperācijas neveiksmes, uzņēmums "Piena loģistika" šobrīd kļuvis par vienu no ietekmīgākajiem spēlētājiem Latvijas svaigpiena tirgū.**
- **Apvienojusies 71 saimniecība, dienā savāc vidēji 230 t piena.**
- **Apvieno dažāda lieluma saimniecības – mazākās saražo vidēji 100 l dienā, lielākās 35 t, ap 40 % saimniecību vidējais piena apjoms dienā ir 3 tonnas.**
- **Pieder 12 piena sastāvi – auto ar piekabēm, viss pašu īpašumā.**
- **Valdes priekšsēdētājs z/s "Kūdras" saimnieks Agris Ludriks, direktors Andris Ozoliņš, biroja vadītājs Jānis Grasbergs.**

– Industriālo produktu tirgus. Tas notiek lielajās globālajās izsolēs, kur dominē 7 produktu gamma, tostarp sviests, Čedaras siers, kā arī laktozes, vājpiena un pilnpiena pulveri. Ja šo industriālo produktu vidējā aritmētiskā vērtības summa iepriekš bija ap 3000 dolāriem par tonnu, tad tagad tā ir tuvu 5000 dolāriem.

Tuvākais lielais globālā tirgus spēlētājs ir Polija. Šis valsts divi lielākie piena pārstrādes uzņēmumi pārstrādā 14 000 t dienā – septiņas reizes vairāk nekā visā Latvijā kopā. Protams, ir arī Lietuvas ražotāji. Tik vērienīgas pārstrādes kā Polijā, mums Latvijā diemžēl nav. Līdz ar to tirgus līderis nebūsim. Žēl, ka mums nav tāda sadarbības partnera, kas varētu pienu industriālo produktu tirgum ražot tepat Latvijā. Tomēr mēs izvēlamies vispirms sadarbīties ar vietējo pārstrādi un menedžēt cenu politiku, finanses un loģistiku, lai nogādātu pienu no zemnieka līdz pārstrādātājam. Zemniekam vienam pašam nebūs iespēju pienu sadalīt pa 6 vai 7 pārstrādātājiem. Mēs kā kooperatīvs savāktu pienu sadalām 6–7 pircējiem, tādējādi sadalot riskus, un tā arī kooperatīva biedrs zemnieks, kurš saražo 1 tonnu piena, ir sadalījis savus riskus. Riska menedžments ir viena no mūsu lielākajām pievienotajām vērtībām. Jo esam vairāk, jo lētākas piena transportēšanas izmaksas. Piena mašīnas pieder mums, un jo blīvāks būs mūsu biedru saimniecību pārklājums Latvijā, jo lētāk piens tiks savākts.

– Kā šajos apstākļos jūtas zemnieks – piena ražotājs?

– Šis ir naudas vērtības pārslēgšanas periods. Šķiet, ka piena cena ir augsta salīdzinājumā ar iepriekšējiem laikiem, bet ir augušas arī izmaksas. Līdz ar to saldo beigās paliek tāds pats, kāds bija iepriekšējos laikos. Tāda atelpas momenta īsti nav, jo īpaši šobrīd, kad jāgatavo jaunā zāle un jāpērk degviela, jāierīko zālāji, kur cenas augušas gan zālāju sēklai, gan minerālmēsliem. Jāpērk arī koncentrētā lopbarība, jo pērn pašu gatavotā lielākajai daļai zemnieku ir beigusies, graudu cenas ir augšā. Daudzi sūkstās – būtu to zinājuši, pērn būtu iepirkuši klāt graudus. Savējos apēda par zemo cenu, tagad jāpiepērk klāt par augsto.

Ja pārslēdzamies uz jaunajiem apstākļiem un tā arī gribam turpināt, tad bez kooperācijas cita ceļa nav. Tā mums kā ražotājiem ir vienīgais instruments tirgus ietekmēšanai. Tirgus cenu noteiks globālais tirgus. Ja tas nosaka augstu tirgus cenu, tad kooperatīvs