

drošība un stabilitāte

ir instruments, kas tirgu virzīs uz šīs cenas pusi. Ja kooperatīvu nebūtu, tad nebūtu arī tirgus virzītāju. Ja saimnieks ir viens pats, pat ar 30 tonnām viņš neko virzīt nevar. Latvijā tirgus virzīšanai nepieciešamais piena apjoms ir vismaz 300–400 t dienā. Mums vēl šāda piena apjoma nav, bet kooperatīvu ir daudz. Tiekoties Latvijas Lauksaimniecības kooperatīvu asociācijas Piena grupā un izvērtējot, cik katram no klātesošo kooperatīvu pārstāvjiem ir piena, mēs nonācām pie 450 t dienā. Te ir runa par aktīvāko atzīto kooperatīvu savākto piena apjomu.

– Šeit ierēķināts arī starpvalstu kooperatīva “E-piim” biedru piena apjoms?

– Nē, “E-piim” no LLKA ir izstājies. Ar “E-piim” apjoms būtu krietni lielāks.

A. Ozoliņš: – Mums ir 32 kooperatīvi, kas gadā savāc 8800 t piena. Izrēķinot šo piena apjomu uz katru kooperatīvu, sanāk, ka tie dienā savāc tikai 25 t piena. Tas nav daudz. Brīnos, kā ar vienu solo piena mašīnu (mašīna ar vienu cisternu – I. T.) kooperatīvs var izbraukāt saimniecības un vēl norēķināties par pienu.

– Loģistikas jautājums jau gadiem nav sakārtots...



A. Ludriksons: – Skujenei dienā cauri izbrauc 5 piena mašīnas. Cik tur ir piensaimniecību? Tur nevar savākt vairāk par 10 tonnām.

J. Grasbergs: – Pagājuši vairāki gadi, kopš Latvijā uzsākta otrā līmeņa kooperācija, kur kopā sanāca vairāki kooperatīvi un risina šo problēmu, runa ir par “Baltu pienu”. Redzot, kā tas risinās, kooperatīviem būs vēl vairāk jākoncentrējas. Problēma, kad pa vienu ceļu izbrauc vairāku kooperatīvu piena mašīnas, dažas no kurām solo pat ved pienu uz 200 un vairāk kilometrus attālu piena pārstrādi, nav atrisināta. Skaidrs, ka labāk ir vienoties par piena pārumpēšanu mašīnā, kurai ir vēl arī

piekabe. Tā mēs varam iegūt labāku pašizmaksu un šie pūliņi loģistikas sakārtošanā veido naudas uzkrājumu, ko gada beigās varam sadalīt kooperatīva biedriem vai lemt kā citādi izlietot.

Piena ražotājs bieži vien doma, ka kooperatīvs ir kā piena pārstrādātājs. Ne jau “jūs” kooperatīvā, bet “mēs” kooperatīvā pārdodam pienu. Jo efektīvāk savāksim, jo mums lielāka starpība paliks.

– Cik lielas ir loģistikas izmaksas vidēji uz 1 kg piena?



A. Ozoliņš: – Mums loģistikas izmaksas šobrīd ir izaugušas līdz 2,1 centam uz piena kilogramu. Iepriekš bija vidēji 1,7–1,8 centi.

– Ņemot vērā labo piena cenu, kāda šobrīd zemniekiem būtu motivācija stāties kooperatīvā? Īpaši tiem, kas saražo pietiekami lielu apjomu, pēc kura pircēji stājas rindā. Būsim godīgi – zemnieks šobrīd ražo deficīta produktu.

J. Grasbergs: – Fakts ir tāds, ka kooperatīvi šobrīd maksā augstāko cenu. Cena ir relatīva, tā mainās, galvenais ir saprast, kāda ir mūsu saņemtās cenas atšķirība no globālās cenas. Piena ražotājam jāsaprot, ka viens nav spēlētājs, viņam jānotic, ka tirgu varam virzīt kopā.

Varu pastāstīt savu pieredzi. Kamēr nebiju kooperatīvā, man pašam nācās cīnīties par labāko piena cenu. Turklāt nebiju viens, bijām kopā astoņi saimnieki, kas savstarpēji vienojās, ka cena ir jāprasa, un to arī darija, panākot savu. Bet tas prasīja daudz laika, katru mēnesi mums vajadzēja savstarpēji koordinēties, gatavoties sarunām un veltīt vienu dienu sarunām ar uzņēmumu, lai panāktu to, ko vēlamies. Vienā brīdī man tas apņika. Tad bija izveidojies jauns kooperatīvs “Piena loģistika”, mani uzrunāja Agris un es piekritu iestāties. Tiesa, sadarbība sākās ar domu, tā teikt, pataustīt ūdeni, lai saprastu, cik tas silts – vienu

dienu pienu devu kooperatīvam, otru – pārstrādei. Kādu mēnesi šādi padarbojoties, sapratu, ka ar kooperatīvu viss ir kārtībā, un iestājos. Nenožēloju to nevienu brīdī. Tikai pēc tam sapratu kooperācijas globālo mērķi – mēs kā tirgus spēlētājs dalām riskus, mums ir pietiekami plašs pircēju tīkls, kam piedāvājam pietiekami lielu apjomu piena un varam paprasīt labu cenu. Turklāt mēs zemniekiem varam maksāt naudu avansā, ja viņam tāda vajadzība pēkšņi rodas, piemēram, ja zāles vākšanas sezonā saplīst tehnika. Tad mēs ātri varam sasaukt valdi un nolemt uz noteiktiem nosacījumiem izmaksāt avansu. Tas dažkārt var izglābt saimniecību.

– Bieži runāts, ka pakalpojumu kooperatīvu būtība ir sniegt zemniekiem pakalpojumu ne tikai piena savākšanā, bet arī veikt kopiepirkumus zemniekiem nepieciešamajiem resursiem par izdevīgākām cenām, piemēram, zālāju sēklām, minerālmēsliem. Vai esat plānojuši attīstīt arī šo virzienu?

A. Ludriksons: – Pirms pāris gadiem izmēģinājām – mums piedāvāja melasi par izdevīgu cenu, par ko izsūtījām apkārtrakstu saviem zemniekiem. Atsaucība bija ļoti maza. Tas ir darāms darbs, domāju, ka ar laiku šādu pakalpojumu ieviesīsim. Zinu, ka daži lielie zemnieki šādām vajadzībām sadarbojas.

J. Grasbergs: – Ja runājam par barību, tad cenas vairs nav tik atšķirīgas, pērkot lielā un mazā apjomā. Bet mēs turam acis un ausis vaļā un cenšamies saprast, kas būtu tā lieta, ar ko sākt. Tas ir atkarīgs no biedru vēlmēm.

– Pārstrāde pārmetoši lūkoja kooperatīvu virzienā, sakot, ka tie ir galvenie vaininieki pie augstās piena iepirkuma cenas. Ārvalstu pircēji maksā tik augstu cenu, ka kooperatīviem izdevīgāk pienu vest ārā, nekā pārdot vietējiem uzņēmumiem, kam par pienu jākonkurē ar Lietuvas un Polijas industriālo produktu ražotājiem. Ko varat atbildēt uz šo?

– Tiem pārstrādātājiem, ar kuriem strādājam, ir pietiekami laba tirgus izpratne un viņi saprot, kāds kuram šajā tirgū ir uzdevums. Mēs, protams, meklējam zemniekam izdevīgākos nosacījumus un cenu. Mēs strādājam kooperatīvu biedru interesēs.

A. Ludriksons: – Taisnība, ka piens ir deficīts, jo pārstrādātāji mums prasa palielināt piena piegādes. Mēs rēķināmies ar noteiktu apjomu, ko katram pārstrādātājam piegādāt. Ja tas prasa vairāk, saprotams, ka cena kāpj augšā.