

J. Grasbergs: – Pēc mūsu novērojumiem nevaram teikt, ka cena būtu par augstu. Nav kaulēšanās par cenu, kaulēšanās notiek par apjomu – cik jūs varat mums atvest. Cena ir otršķirīga.

A. Ozoliņš: – Mēs nodarbojamies ar aktīvu piena tirdzniecību, tas nozīmē, ka katru dienu jāseko līdzi informācijai, lai saprastu, cik varam prasīt par noteiktu apjomu piena. Sekojam līdzi izmaiņām Latvijas tirgū un ārpus mūsu valsts. Paskatāmies arī, cik maksā poļi.

– Jums nepārmet Latvijas piena tirgus graušanu?

– Ar mums tādu runu nav, aiz muguras jau droši vien visu ko runā.

J. Grasbergs: – Mēs negraujam, mēs sadarbojamies. Mēs redzam, ka piena cenas griesti nav sasniegti.

– Kādi ir griesti?

A. Ludriksons: – 60 centi.

J. Grasbergs: – Kā skatās pārstrādātājs? Viņam ir gala produkts, cena, par kādu to var pārdot un spēja ietekmēt tirgu. Šobrīd ir daudz pārstrādātāju, kuru ražoto produktu gala cena ļauj vēl kāpināt piena iepirkuma cenu. Bet, kā jebkurā biznesā, katrs ķēdē iesaistītais strādā, lai gūtu peļņu. Vienkārši pacelt cenu nav neviena interesēs. Bieži vien novienojamies par piena cenu, bet ar atrunu – ja gribēsiet vēl 25 tonnas, tad par tām maksāsi augstāku cenu.

– Cietējs ir gala patērētājs, produktu cenas īsā laikā kāpušas par 30 %.

J. Grasbergs: – Gala patērētājs nedrīkst būt cietējs, arī viņš var būt ieguvējs no kooperācijas. Lai tā būtu, jāiet tālāk. Labs ir Īrijas piemērs, kur zemnieks par pienu saņem pat par 10 centiem vairāk nekā mūsu zemnieki, pienu efektīvi pārstrādā un veikalā galaproduktu pārdod par zemāku cenu, nekā to spēj Latvijā. To var panākt tikai ar konsolidētu, efektīvu pārstrādes menedžmentu.

Pasaules veiksmes stāsti pamatā saistīti ar to, ka pārstrādē ir arī kooperatīvi, tas ir kopuzņēmums. Tāds uzņēmums – “E-piim” – top tepat Igaunijā un, iespējams, pēc diviem gadiem mēs jau redzēsim pirmos rezultātus. Mēs esam “E-piim” partneri, jau projekta sākuma stadijā pateicām, ka esam gatavi sadarboties, bet neesam gatavi būvēt.

– “Piena loģistikai” bija iespējas kļūt par “E-piim” dalībnieku, jūs no tā atteicāties.

A. Ludriksons: – Ņemot vērā daudz mūsu biedru neveiksmīgo pieredzi ar sava pārstrādes uzņēmuma veidošanu (runa ir

par a/s “Latvijas piens”, kur šobrīd lielākais īpašnieks ir Vācijas uzņēmums – I. T.), veidojot kooperatīvu, statūtus biedri ielika punktu, ka mums nebūs savas pārstrādes. Tāds bija zemnieku kopsapulces lēmums. Tagad šis vairs nav aktuāli, jaunajos kooperatīva statūtus šāda nosacījuma vairs nav. Mēs saprotam, ka ceļš, ko iet “E-piim”, ir pareizs.

J. Grasbergs: – Uzskatu, ka “E-piim” rūpniecība ar pārstrādes jaudu 1000 t piena dienā spēs būt efektīva. Vidzemes saimnieku piena ceļus tas pavilks ziemeļu virzienā, tāpat kā Kurzemes un Zemgales piena ceļi tek dienvidu virzienā, kas ir noteicošais cenu celšanā.

Ar “E-piim” mums ir sadarbības līgums, mēs esam šajā stādā iekšā, bet mums nebūs dividenžu un nebūs riska, kāds ir īpašniekam. Tā lēma kopsapulce. “E-piim” ar mums rēķinās, mēs piedalāmies šī uzņēmuma kopsapulcēs, mūs izaicina kā biedrus.

Ja runājam par Latvijas pārstrādi, tad retorika par viņu dzišanu stūrī, manuprāt, ir tāda atzišanās, ka nepieciešamas pārmaiņas. Latvijā trūkst viena liela pārstrādes uzņēmuma, kas var efektīvi saražot galaproduktu par lētu cenu.

Vienīgais veids, kā attīstīties 30 govju saimniecībai, ir caur kooperatīvu.

A. Ludriksons: – Mūsu reģionā labāko cenu galaproduktam var iedot Polijas uzņēmumi, lai gan viņiem piens no mums ir jāsavāc, jāpārstrādā un jāatved atpakaļ. Domājat, ka tie strādā bez peļņas? Taču nē! Tad pārēķiniet, ko nozīmē liela efektīva pārstrāde. Mums nav problēmu pienu aizvest ne uz Lietuvu, ne Igauniju. Pienu prasa visur, bet mēs apzināti strādājam ar vietējiem.

J. Grasbergs: – Mums kā piena kooperatīvam ir jākārtos savas lietas, pirmkārt – piena savākšana, lai mēs būtu maksimāli efektīvi. Mūsu misija un uzdevums ir sekot līdzi tirgum un virzīt cenu, pieprasījumu un sadarboties ar pārstrādi. Nepiekrītu, ka esam piena izvedēji un tas būtu kas slikts.

– Pēc patērētāju loģikas jūs kā augstākās cenas virzītāji svaigpienam esat galvenie vaininieki pie augstām piena produktu cenām veikalos.

J. Grasbergs: – Patērētājam jāskaidro, ka pārstrādei nepieciešams konsolidēties ar piena ražotājiem.

– Ir iezīmes?

– Nav, bet tam būtu jānotiek. Tad iegūs arī patērētājs. Mēs kā kooperatīvs ar 12 mašīnām sniedzam pakalpojumu piena transportēšanā un tirdzniecībā, no šīs funkcijas peļņa paliek zemniekam. Ja Latvijā kaut kas notiek ar kādu no mūsu lielajiem piena pircējiem, mēs ar savām mašīnām varam pienu aizvest, kur vien vajag, mēs neesam ierobežoti. Turklāt mums vēl ir divas rezerves mašīnas, ko varam likt lietā, ja ar kādu no esošajām kaut kas notiek, kā arī, ja klāt nāk jauni biedri ar papildu piena apjomu.

– Jūnija sākumā bija iespēja palūkot piena produktu cenas Lietuvā un Igaunijā – kamēr ziemeļu kaimiņu veikalos piena pakas cena bija ap 1 eiro, tikmēr Lietuvas veikalos tā tuvojās jau pusotram eiro par litru piena. Lietuvā piena produkti kļuvi jūtami dārgāki nekā Latvijā. Kāda jēga Lietuvas pircējam no viņu efektīvās pārstrādes, ja produkti kļūst aizvien dārgāki?

A. Ozoliņš: – Manuprāt, cenas visās trijās valstīs, pavērtējot kopējo piena produktu grozu, tomēr ir puslīdz vienādā līmenī. Jāatceras, ka visus iepriekšējos gadus piena pārstrāde bija zirgā, bet piena ražotājs – nospiests apakšā. Katrs uzņēmums, neatkarīgi no lieluma, centās gūt maksimālo peļņas daļu, vienalga, vai runa par 25 vai 100 t piena pārstrādi dienā, neskatoties uz pašu efektivitāti.

J. Grasbergs: – Mums ar Igauniju nemaz tik lielas svaigpiena cenas atšķirības nav, tikai nedaudz virs 2 centiem uz 1 kg piena, domāju, ka Igaunija mums aizies garām. Lietuva, jā, tā ar atrāvienu ir mums priekšā ar vairāk nekā 49 c/kg piena cenu.

Veikalu plauktos bieži redzot lēto Polijas un Lietuvas produkciju, mums jāatceras, ka šīs produkcijas ražošanai 6 centi tiek tērēti piena vadāšanai. Tātad, ja mums būtu tikpat efektīvi uzņēmumi kā viņiem, tad produktu gala cena varētu būt par 6 centiem zemāka. Mums ir izdevīgāk pārdot pienu Latvijā, jo, pirmkārt, tas ir nacionālais jautājums, otrkārt – automašīnu un darbspēka resurss.

Te gribu pievērsies vēl kādam jautājumam – lauku apdzīvotība. Līdz šim ES vidējā piena iepirkuma cena bija par 5 centiem augstāka, ar šādu cenu atšķirību mēs dzīvojām gadiem, tādēļ ir pašsaprotami, ka lauki tukšojas. Mūsu lauku cilvēks brauc strādāt uz Īrijas piensaimniecībām, kur viņam par darbu maksā 2000 eiro mēnesī,