

kam var samaksāt vairāk. Bet pie mums neredzi notiek tā, ka no zemnieka saražotās izejvielas pārstrādes procesā tiek iegūts kaut kāds produkts, ar ko pasaules tirgū nevar konkurēt, tādējādi pārstrādātājam business nesānāk un tas izejvielai nosit cenu vēl uz leju. Bet zemniekam nevajadzētu būt atbildīgam par pārstrādātāja neveiksmīgo biznesu.

#### **– Šī situācija diezgan uzskatāmi redzama piena pārstrādes jomā...**

– Jā, un tas ir arī diezgan loģiski. Par piena pārstrādes neefektivitāti runājam jau vairāk nekā 20 gadu. Piena kombinātu vietējam Latvijas tirgum ir pārāk daudz, bet, lai konkurētu kaut vai Baltijas līmenī, tādu vispār nav. Piemēram, Lietuvā pat viena piena pārstrādes rūpnīca ir tik jaudīga, cik visa Latvijas piena industrija kopā. Un tāpēc arī lietuvieši, redzot, cik sadrumstalots ir mūsu tirgus, mierīgi var spiest piena cenu uz leju. Mums ir diezgan vāji attīstīta piensaimnieku kooperācija, zemnieki nav organizēti, ir daudz mazu kooperatīvu. Ja būtu divi trīs kārtīgi kooperatīvi, tad varētu doties uz to pašu Lietuvu pie kāda no viņu trim kombinātiem un teikt: lūk, mums ir tāds un tāds piena apjoms un tas, ja vienosimies, tiks tikai vienam no jums. Mēs neskrādīsim no viena pie otra centa dēļ. Un tā jau būtu cita liemeņa saruna. Bet šobrīd katrs skrien uz savu pusi, klauvē pie septiņām dažādām durvīm, cerot uz veiksmīgo lozi. Bet, kā zināms, šaurā piltuvē var tikai iesprūst...

#### **– Piena pārstrādes uzņēmumiem gan ne pārāk patīk kooperatīvi...**

– Protams. Īpaši tiem, kas neizceļas ar savu efektivitāti. Viegļāk apstrādāt individuālos piegādātājus, mazākas saimniecības. Tā vieglāk noturēt vidējo piena cenu – lielajiem maksājot vairāk, bet mazajiem – mazāk. Ar kooperatīvu, kas piegādā pietiekami lielu piena daudzumu, ir jāreķinās, jāslēdz līgums, jāvienojas par cenu, tādējādi ir mazāk iespēju lavierēt. Ne velti pārstrādātāji zemniekiem saka – kļūstiet par mūsu tiešajiem piena piegādātājiem un mēs jums nodrošināsim to pašu, ko kooperatīvs. Vārdos izklausās labi, bet realitātē...

Pārstrādes procesā būtu jāiegūst produkcija, kurai tiešām ir pievienotā vērtība, nevis jārada kaut kāda darbības imitācija. It kā kaut ko ražojam, ja paveiksies, varbūt arī pārdosim, bet ar nosacījumu, ka varēsīm lēti nopirkt izejvielu. Zemnieka elastība šajā ziņā arī nav bezizmēra, ir robeža, pie kuras viņš pateiks – viss, tālāk vairs nevar.

**– Atgriezīsimies pie graudiem. Vai bez jau minētā Dobeles dzirnavnieka mums būtu nepieciešams vēl kāds jaudīgs graudu pārstrādātājs? Iespējams, tieši zemniekiem piederīgs?**

– LATRAPŠ pamatā ir graudu eksportētājs, bet doma par savu graudu pārstrādi ik pa laikam aktualizējas. Tomēr, ja nav īstas pārlicības, labāk nesteigties. Jau teicu, ka jāražo produkts ar patiešām pievienotu vērtību, kas būs pieprasīts un konkurētspējīgs tirgū, nevis vienkārši jāpārstrādā izejviela. Ja produktu tirgū nevar pārdot par labu cenu, tad arī zemniekam no šādas pārstrādes nekāda labuma nav.

*Dobeles dzirnavnieks*, kaut jaudīgs un efektīvs, tomēr globālajam tirgum ir par mazu. *Rīgas dzirnavnieks* vispār uzskatāms par nenozīmīgu nišas uzņēmumu. Tāpēc teiktu, ka viens kārtīgs, vismaz sešreiz jaudīgāks uzņēmums nekā *Dobeles dzirnavnieks* nenāktu par ļaunu. Tikai tāds varētu izdzīvot pasaules tirgos, kas ar katru gadu kļūst aizvien koncentrētāki. Graudus Latvijā saražojam pietiekami daudz, lai nodrošinātu šādu uzņēmumu ar izejvielu. Diemžēl pagaidām mūsu iekšējā tirgū trūkst investoru, kuriem būtu pietiekami daudz resursu, lai uzbūvētu pasaules mēroga pārstrādes rūpnīcu. Un arī ar naudu vien nepietiek – vajag investoru, kas labi saprot, kādā jomā un kurā virzienā šo naudu investēt.

Latvijā lauksaimniecībai ir liels potenciāls. Lai gan mūsu pašu tirgus ir niecīgs, tomēr varam saražot lauksaimniecības produkciju diezgan lielos apjomos, lai varētu startēt eksporta tirgos. Bet vismaz pagaidām redzu, ka augkopības nozarei kopumā pārdot graudus ir izdevīgāk nekā tos pārstrādāt.

#### **– Cik vidēji tonnu graudu LATRAPŠ gadā eksportē?**

– Pa gadiem tas ir pat ļoti atšķirīgi. Piemēram, pirms gada iepirkām 600 tūkstošus tonnu, bet šogad – jau 900 tūkstošus. Viss atkarīgs no dažādu apstākļu ietekmes uz ražu. Mazražīgākos gados vidēji eksportējam 60–70% no saražotā, bet lielu ražu sezonās – 80%, jo vietējam tirgum tik daudz graudu nevajag, un mūsu uzdevums faktiski ir visu graudu pārpalikumu izvest.

#### **– Tomēr LATRAPŠ nav tikai graudu eksportētājs vien, ir taču apgūtas arī citas darbības jomas?**

– Jau intervijas sākumā minēju, ka šo 20 gadu laikā neesam īpaši mainījuši savu stratēģiju un misiju. Bez graudu pieņemšanas par savu pienākumu allaž esam uzskatījuši LPKS biedru apgādi ar nepieciešamajām izejvielām – sēklām, mēslojumu, augu aizsardzības līdzekļiem, degvielu; apmācām savus biedrus un sniedzam konsultācijas, kā iegūt vislabāko, visefektīvāko ražu, kā arī nodrošinām izaudzētās produkcijas realizāciju. Tā kā sējumi ik gadu pakļauti nopietniem laikapstākļu riskiem, nu jau septiņus gadus piedāvājam arī sējumu apdrošināšanu. Tirgojam arī lauksaimniecības tehniku un nodrošinām servisu.

#### **– Cik lielā mērā LATRAPŠ biedri izmanto apdrošināšanas iespēju?**

– Šajā ziņā viegli neiet. No vairāk nekā tūkstoš biedriem apdrošināšanu izmantojuši tikai 30%. Joprojām daudziem nostrādā psiholoģiskais faktors – ja nu šogad nekādi riski neiestājas, bet es kā muļķis būšu samaksājis! Kad apdrošinās, tad daudziem bezmaz ir vilšanās, ka nav bijis ne krusas, ne sausuma, ne citas ķibeles. Taču ar katru gadu saimnieki arvien vairāk saprot, cik svarīgi ir apdrošināties un neriskēt ar savu ražu, īpaši tad, ja bankā paņemti kredīti.

#### **– Jums ir arī eļļas ražotne.**

– Jā, jau vairāk nekā 10 gadu spiežam rapšu eļļu. Kādreiz ražojām biodīzeli, bet nu vairs ne. Izrādās, Latvijā tas nav vajadzīgs. Interesanti, ka rapši visi uzskata par eļļas augu, taču tas pirmām kārtām ir proteīns augs. Un uzsvars jāliek tieši uz proteīnu, jo Eiropā šobrīd lopbarības proteīna iegūšanai lielākoties tiek izmantota Amerikas soja. Bet varam saražot rapšu proteīnu – izspiežot eļļu, iegūstam rapšu raušus, kas ir proteīnbagāta lopbarība. Tā mums ir ļoti vajadzīga. Rapšu raušus pārdodam zemniekiem. Jāuzsver, ka rapši ir ļoti vajadzīgi arī augu sekai.

Mums ir arī iesalnīca, kur no miežiem ražojam iesalu nelielajām alus darītavām. Tas ir absolūts Latvijas produkts – no saknēm līdz pat gatavajai produkcijai.

#### **– Vai LATRAPŠ biedru vidū ir bioloģiskie graudaudzētāji?**

– Ir, bet viņu nav daudz. Šobrīd bioloģiskie lauksaimnieki darbojas tādā kā slēgtajā klubīnā. Ne katrs var tajā iekļūt. Tai pašā laikā Latvijā, reķinot uz kopējo lauksaimniecības zemes platību, ir viens no lielākajiem bioloģisko platību īpatsvaram Eiropā – ap 12%. Taču to nebūt nevar teikt par saražoto produkciju. Neņemot spriest par visu veidu bioloģisko produkciju, bet graudkopībā tā ir tuvu nullei. Augkopībā absolūti lielākā bioloģiskā platība pieder zālājiem. Tā nav ražojošā platība. Tās ir vai nu ganības, vai masa lopbarībai. Protams, ir arī bioloģiskās graudkopības saimniecības, kuru darbs ir uzslavas vērts, jo bioloģiskajā saimniecībā ražošana ir nesalīdzināmi sarežģītāka nekā konvencionālajā. Šis saimniekošanas veids arī pakļauts daudz lielākiem riskiem. Lai strādātu ar bioloģiskajām metodēm, jābūt ļoti labām zināšanām, izpratnei par procesiem, kā arī lielai vēlmei un entuziasmam.

Es visnotaļ atbalstu bioloģisko lauksaimniecību, tomēr pasauli spēs pabarot tikai konvencionālā. Laikapstākļu ietekmē, protams, ražas var nosvārstīties, bet tās tomēr būs. Savukārt bioloģiskajos laukos tādas svārstības var beigties ar neko.