Pielikums Nr.4

"Analītiskais pārskats par vietējiem augu izcelsmes primāro pārtikas produktu ražotājiem un pārstrādātājiem sadarbību projekta "Ceļā uz Zaļo reģionu" ietvaros"

Interviju apraksti ar kooperatīviem un SIA "Cietais rieksts"

Šajā dokumentā ietverti interviju kopsavilkumi ar kooperatīviem un saimniecībām un SIA "Cietais rieksts". Intervijas veiktas 2024.gada janvārī un februārī.

Saturs

1. Kooperatīvā sabiedrība "Bio Berries Latvia" 2
2. Kooperatīvā sabiedrība "JURGENSBURG AGRO" 5
3. Lauksaimniecības pakalpojumu kooperatīvā sabiedrība "Rūjienas oga" 8
4. Kooperatīvs "Zaļais grozs" 11
5. Kooperatīvā sabiedrība "Egoloģisks.lv" 13
6. Kooperatīvā sabiedrība "Mūsmāju dārzeņi" 14
7. Kooperatīvs "Dārzeņu grozs" 15
8. Kooperatīvs "Zelta ābele" 16
9. SIA "Cietais rieksts", ... 18

1. Kooperatīvā sabiedrība “Bio Berries Latvia”

Andris Krogzems, kooperatīva pārdošanas speciālists

Bioloģisko upeņu audzētāju kooperatīvs “Bio Berries Latvia” darbojas 5 gadus. Pirmā doma dibināt kooperatīvu bija jau pirms 8 gadiem, bet toreiz neizdevās, jo nevarēja vienoties par peļņas sadales modeli. Pagāja gadi, un visas ogas, kas tika savāktas, tika pārdotas caur SIA “Krogzeme”. Ar laiku tas kļuva apgrūtinoši, jo vienai saimniecībai bija milzīgs darba apjoms un finanšu risks. No pašām saimniecībām nāca iniciatīva mēģināt vēlreiz, un šoreiz viss izdevās. Galvenā atslēga, kāpēc kooperatīvam iet labi, ir tas, ka starp biedriem nav finansiālu domstarpību. Jau sākumā tika nostādīts, ka katrai saimniecībai ir viena balss jebkādā balsošanā, neatkarīgi no saimniecības izmēra. Tāpat, visi biedri ir vienisprātis, ka pagaidām kooperatīvs ir platforma, lai varētu attīstīties katra saimniecība, nevis attīstīt pašu kooperatīvu kā juridisku personu. Tas izpaužas tā, ka par produkcijas realizāciju saimniecības saņem pilnu cenu. Kooperatīvs nepatur neko, izņemot to, ko biedru kopsapulce nolemj reizi gadā, cik no katra pārdotā kilograma ogu jāietur administratīvām izmaksām.

Kooperatīvu dibināja 13 saimniecības, šobrīd mēs esam 42 saimniecības un apsaimniekojam vairāk kā 700 hektārus zemes.” Biedrības “Cēsu rajona lauku partnerība teritorijā darbojas 4 kooperatīva biedri, biedrības “No Salacas līdz Rūjai” teritorija – 1 biedrs, “Brasla” tetitorijā – 1 biedrs.

Līdz pagājušā gada nogalei uzsvērām, ka esam upeņu audzētāju kooperatīvs un arī bioloģisko saimniecību kooperatīvs. 100 % produkcijas realizējam kā vairumtirgotāji, ir pirmapstrāde – sasaldēšana, attīrīšana, pakošana, bet pārstrāde nav. Vairākas saimniecības izteikušas vēlmi stāties kooperatīvā, tās ir lielas saimniecības un audzē citas ogas – smiltsērkšķus un lielogu dzērvenes. Kooperatīvs kopsapulcē lēma, ka jāiet solis tālāk - jāaudzē sortiments, apjoms un apgrozījums, lai kļūtu stiprāki, lai varētu sākt atvēlēt līdzekļus arī pārstrādei vai cita veida attīstībai. 2023. gadā kooperatīva apgrozījums bija 800 tūkstoši eiro, bet ar to nepietiek, lai veiktu nopietnas investīcijas. Lai gan upeņu stādījumu apjoms Latvijā pieaug strauji un biedru skaits aug, neredzam, ka ar upenēm vien varam sasniegt nepieciešamo jaudu attīstībai, tāpēc plānojam mainīt kooperatīva statūtus uz to, ka strādāsim arī ar nebioloģiskām ogām un ņemsim kooperatīvā arī citu ogu audzētājus.

Kooperatīva administrācijā darbojas divi cilvēki – abi ir kooperatīva biedri, viens no tiem ir Andris Krogzems. Citu darbinieku nav tāpēc, ka kooperatīvam nav nekādu aktīvu, jo aktīvi ir saimniecībās. Mēs apzināti nepērkam kopīgu tehniku, jo mums kooperatīva biedri ir visā Latviju, gan Vidzemē, gan Kurzemē, gan Latgalē, gan Zemgalē. Piemēram, nopērkot kaļķošanas piekabi, ir skaidrs, ka tā būs tikai tiem, kuri dzīvo apkārtnē, kur šī piekabe novietota, jo to nevar izvadāt, tas nav ekonomiski.

Kooperatīvs slēdz līgumus ar saldētavām visā Latvijā, lai biedri var nogādāt ogas saldēšanai, pakošanai un tālākai realizācijai caur kooperatīvu. Ja ogas jāattīra, tās nonāk SIA "Krogzeme" attīrīšanas iekārtās Salacgrīvā.

Pārdošana sakārtota tādā līmenī, ka sezonas sākumā zin, kam pārdosim pirmās divas, trīs kravas un ar tām nosedz saldēšanas izmaksas, pat neprasot naudu no saimniecībām. Ir gadi, kad novembrī visas ogas jau tiek pārdotas. Saimniecības saņem proporcionāli no nodotā kooperatīvam, rēķinot no kopējās summas, kas saņemta par ogām.

Kopīgi mēdzam iepirkt mēslojumu, augu aizsardzības līdzekļus, šad tad iesaistamies transporta organizēšanā uz ogu saldēšanas vietām. Kooperatīvs organizē mācības par augu aizsardzību, par mēslošanu un augsnes auglību.

Pozitīvā pieredze kooperācijā

Būtisks ir kooperatīva vadības godprātīgs darbs un taisnīga ieņēmumu sadale, konsekventa turēšanās pie kooperācijas principiem - tas rada biedru uzticību un nodrošina sistēmas ilgtspēju. Visu procesu caurskatāmība un kopīga lēmumu pieņemšana ir vēl viens stūrakmens veiksmīgai kooperācijai. Gadījumā, ja kooperatīvs saskaras ar biedru negodprātīgu rīcību (piemēram, ogas tiek pārdotas citur, nevis caur kooperatīvu), tie, visiem balsojot, tiek izslēgti no kooperatīva.

Kooperatīva biedri izjūt kooperatīva kopējo pārdošanas un kolektīvisma spēku, pleca sajūtu. Sezonas laikā kooperatīva kopējā sarakstē biedri viens otram iesaka un parāda kādu jaunu tehniku, viens otram palīdz, mudina attīstīties.

Izaicinājumi

Ir saimniecības, kuras labi kopj tīrumus un tādas, kuras nekopj, līdz ar to ražas no stādījumiem ir nelielas un viņu saimniecībā neattīstās ražošana. Šīs saimniecības nav gana aktīvas citu saimniecību pieredzes pārņemšanā.

Grūtības rodas brīžos, ja grib kopā kaut ko attīstīt un nepieciešams ieguldīt ievērojamus līdzekļus. Mazajām saimniecībām, kas ir apmēram puse no biedriem, ir cits redzējums uz ieguldījumiem, kā lielajām. Mazajām saimniecībām nav iespējas ieguldīt proporcionālas summas, kā lielajām saimniecībām, bet lielās nevēlas finansēt projektus arī mazo saimniecību vietā.

Tāpat, neizdevās vienoties par pastāvīga agronoma piesaisti, jo daļa saimniecību nebija gatava novirzīt finanses agronoma algai.

Saimniecību līmenī ir izaicinājumi ar ražas apjomiem, cīņa ar kaitēkļiem un augsnes auglības saglabāšanu ilgtermiņā. Tāpat, saimniecības līmenī jādomā par ražošanas diversifikāciju risku mazināšanai nākotnē (piemēram, izmantot apūdeņojamos laukus dārzeņu audzēšanai vai krustziežiem).

Ieteikumi pārtikas nozares attīstībai reģionā

“Sakārtot lietas un strādāt kopā!” – tāds ir ieteikums lauksaimniekiem citās augkopības nozarēs.

Kooperatīva pozitīvā pieredzē būtisks ir faktors, kas nav atkarīgs no paša kooperatīva – bioloģisko upeņu pieprasījums un cena. Latvijā nav konkurence starp upeņu audzētājiem, jo viss, kas tiek saražots, tiek caur kooperatīvu eksportēts. Dārzeņkopībā ir konkurence, notiek cīņa par vietējo tirgu, jo eksporta kanāli nav attīstīti.

Lauksaimniekiem, kuriem neiet tik labi tajā lauksaimniecības nozarē, kurā viņi strādā (piemēram, piena lopkopība vai graudkopība nelielos hektāros) ieteikums pārdomāt, ko audzēt. Jo, piemēram, 100 hektāri augļkopībai ir ļoti daudz, no tā var iegūt ievērojamu peļņu. Nav obligāti jāaudzē upenes, tās var būt aronijas, sausserži, dārzeņi vai ārstniecības augi. Tās visas ir kultūras, kur no maziem hektāriem iegūst lielu pievienoto vērtību. Tad atliek aktīvi pastrādāt, lai sakārtotu stabilus noieta kanālus.

2. Kooperatīvā sabiedrība "JURGENSBURG AGRO"

Ringolds Grāpis, valdes priekšsēdētājs

"JURGENSBURG AGRO" ir bioloģiskās graudkopības kooperatīvs, kurš apvieno 62 biedrus un apsaimnieko aptuveni 20 tūkstošus hektāru bioloģiski sertificētas platības. Kā "JURGENSBURG AGRO" darbojas trīs gadus, kooperatīvs izauga no kooperatīva "Bio Grauds", kas apvienoja 20 lauksaimniekus.

Sākotnēji sanāca kopā zemnieki, ražotāji un laukos dzīvojošie profesionāļi no korporatīvās vides un visi vienojās, ka vairāk jāattīsta bioloģiskā lauksaimniecība. Šobrīd kooperatīva fokuss ir uz lauksaimnieku izaudzētās produkcijas realizāciju, bet kooperatīvs domā, kā varētu rast pievienoto vērtību, attīstīt nākamā līmeņa ražošanu.

"Piemēram, šobrīd mēs tirgojam vienkārši griķus. Ja mēs viņus varētu nolobīt, tad tirgus paliek daudz lielāks. Vai arī iztīrīt vēl labākā kvalitātē zirņus eksportam. Mēs varam saražot kā lauksaimnieki ar 98% tīrību. Ja pircējs prasa 99 % tīrību, tad mēs to ar esošajām iekārtām nevaram nodrošināt, bet, ja mēs varētu, tad tas tirgus paliek mazliet lielāks". Kooperatīva fokuss ir pārsvarā uz eksportu, ir izveidojusies sadarbība ar a/s "Dobeles dzirnavnieks" un SIA "Aloja-Starkelsen".

Kooperatīva darbība

Kooperatīvs nodrošina saimniecībām izaudzētās produkcijas realizāciju un ražošanas izmaksu samazinājumu. Tā ir rezerves daļu un degvielas sagāde, palīdz ar loģistikas kravu nodrošināšanu, jo, centralizēti pērkot pakalpojumu, var dabūt izdevīgāku cenu no piegādātājiem. Kooperatīvs arī strādā, lai biedri savā starpā dalītos ar informāciju, kā labāk izaudzēt, kā palielināt ražības. Ļoti aktīvi meklē agronomu, lai varētu nodrošināt pakalpojumu biedriem, bet pagaidām neveiksmīgi.

Tāpat strādā ar ministrijām, ar nevalstiskajām organizācijām, lobējot bioloģiskās lauksaimniecības jautājums un biedriem aktuālos jautājumus. Lai atrastu klientus, kooperatīva pārstāvji piedalās izstādēs ārvalstīs, kārto nepieciešamās kvalitātes pārbaudes un dokumentāciju, lai zemnieki varētu maksimāli veltīt savu laiku graudu audzēšanai.

Kooperatīvā iestājušās dažāda izmēra saimniecības, kooperatīva biedrs ir arī kooperatīvs "GreenBeef". Šī uzņēmuma fokuss ir vairāk uz gaļas liellopu realizāciju, bet viņiem ir saimniecības, kuras arī audzē graudus un realizē caur "JURGENSBURG AGRO".

Vidējais saimniecību lielums ir 200, 300 hektāri, bet ir arī biedri, kam ir 1000 hektāru sainiecības. Lai strādātu ar mazākām partijām, ir jābūt lielākai kapacitātei, jo, neatkarīgi no tā, vai saimniecība nodod 100 tonnas vai 10 tonnas graudu, tas prasa tik pat daudz darba - realizācijas, kvalitātes kontroles, loģistikas nodrošināšana. Mazajam zemniekam, kam raža ir neliela, atrast pašam ražas realizācijas iespējas ir gandrīz neiespējami, tāpēc kooperatīvs šajā ziņā pilda būtisku lomu reģiona lauksaimniecības atbalstam.

Kooperatīvam ir šobrīd trīs kaltes, kas sniedz pakalpojumus kooperatīva biedriem - Zaubē, Lēdurgā un Duntē. Vislabāk darboties, ja reģionā ir viens lielāks saimnieks, bet viņam apkārt ir vairāki mazāki. Šajā gadījumā lielākais var nodrošināt pakalpojumu mazākajiem - savākt, izkaltēt, iztīrīt un uzglabāt līdz realizācijai.

Kooperatīvs visu gadu uztur kontaktus ar zemniekiem, runā par to, ko plāno sēt, kas ir iesēts. Pavasarī uzsāk sarunas ar potenciālajiem pircējiem, kas varētu būt piedāvājumā un rudenī, kad jau zina klēts svaru var jau konkrēti runāt par pārdošanu.

Kooperatīvs seko ražas kvalitātes standartiem. Uzņēmumiem Itālijā, Francijā, Vācijā, kas ir kooperatīva sadarbības partneri, ir precīzas kvalitātes prasības, kam tiek rūpīgi sekots. Ja graudi tiek transportēti 2000 km no Latvijas, jābūt pārliecībai, ka kvalitāte ir atbilstoša un nenāksies ražu vest atpakaļ.

Ir gadi, kad daudz aiziet lopbarībā, jo graudu kvalitāte neatbilst pārstrādei. Šobrīd bioloģiskajā sektorā jāstrādā pie kviešu kvalitātes, lai izaudzētais būtu izmantojams pārstrādē.

Trīs gadu laikā kooperatīvs ir būtiski palielinājis biedru skaitu, arī saražotās un pārdotās produkcijas apjoms ir dubultojies, ko nevar teikt par kooperatīva apgrozījumu, jo dēļ zemajām graudu cenām biržā, tas ir saglabājies 2022.gada līmenī.

Problēmas un izaicinājumi

Viens no izaicinājumiem kooperatīvā ir vienoties par vienu virzienu, jo biedru starpā atšķirās viedokļi par kooperatīva attīstību. Ir daļa, kas vēlas attīstīt pārstrādi, ir tādi, kas vēlas, lai kooperatīvs darbojas tikai ar realizāciju un neuzņemties nekādus riskus.

“Kooperatīva prioritāte, pirmkārt, ir realizācija. Otrkārt, pārstrāde un mēs pētam, kādu pārstrādi attīstīt. Un treškārt, tā ir palīdzēšana samazināt ražošanas izmaksas. Kopumā jāsaka, bioloģiskajiem zemniekiem ir vajadzīga kooperācija. Ja konvencionālais graudkopis jebkurā laikā var nodot savus graudus ostā un mēneša laikā jau saņemt samaksu, tad atrast pircēju bioloģiskajai produkcijai ir daudz grūtāk. Mēs sūtam paraugus pa visu pasauli, pētam līgumus, runājam par cenām. Mums kā kooperatīvam šis ir otrais aktīvais gads un pamazām sāk izveidoties stabils klientu loks. Ceram, ka tā ir mūsu gaišā nākotne, kad viegli ir realizēt produkciju.”

Pozitīvā pieredze

Šo gadu laikā ir izdevies atrast realizācijas kanālus ārvalstīs. “ Ne visur iet viegli, bet es domāju, ka no biedru puses nav nekas tāds, ka būtu grūti. Drīzāk ir tas, ka mēs redzam, ka attīstība prasa laiku un pacietību. Cilvēki kopumā ir vērsti uz īstermiņa mērķiem. Tad, kad jāskatās ilgtermiņā, piemēram, nepieciešama kāda lielāka investīcija, to neredz bieži vien. Cilvēki neredz to darbu, kas notiek, tu runā ar desmit pircējiem, ka tu sūti paraugus, taisi analīzes.”

Ir izdevies izveidot kopienas sajūtu kooperatīvā. Ringolds atzīmē, ka mēs tomēr diezgan individuālistu tauta esam. Ir ļoti jāstrādā pie tā, lai veicinātu sajūtu, ka tu esi daļa no kooperatīva,

ka tu ietekmē lēmumus. Tas darbinieku kodols, kas strādā ir neliels un idejas daudziem cilvēkiem ļoti labas, bet mēs fiziski nevaram viņas nevaram ītenot, pat apkopot reizēm. Tāpat visi vēlas, lai viņus uzklausa. Daudz laika kooperatīva adminsitrēšanai aizņem sarunas ar biedriem." Lai uzturētu kopienas sajūtu, ir kopīga Whatsapp grupa, tiek organizēti dažādi kopīgi pasākumi.

Ieteikumi reģiona attīstībai

Vietēji, kas būtu vajadzīgs graudkopībai, ir pārstrāde, bet tas ir dārgs pasākums. Kooperatīvam būtu interesanta sadarbība ar pašvaldībām, finansējums vai garantijas par noietu. Regions tiek pie vietējas bioloģiskas pārtikas, savukārt kooperatīvam tas ir labs starts, lai ar ražošanu varētu tālāk iziet visa Latvijā un eksportā. Skatoties uz graudkopību, mēs saražojam daudz vairāk, kā mums vietējā tirgū vajag. Sākotnēja sadarbība ar publisko sektoru varētu būt kā bāze ražošanai, no kuras attīstīties tālāk. Jebkura partnerība un pārliecība, ka tu vari realizēt savu saražoto produkciju, ir svarīga. Attīstot pārstrādes uzņēmumu reģionā, tiktu radītas jaunas darbavietas un nopelnītais par produkcijas pārdošanu apritētu vietējā tirgū.

Redzot situāciju ZPI, Ringolds Grāpis iesaka aktīvāk strādāt pie publiskā iepirkuma, lai panāktu, ka publiskajā sektorā ēdinātu ar vietējiem produktiem.

Tāpat, daudz nopietnāk jāpievēršas bioloģiskas pārtikas mārketingam, tieši vēršoties pie patērētāja. Daudz tiek runāts par lauksaimniecības ietekmi uz vidi, bet mazāk akcentējam saražoto bioloģisko pārtiku un tās pievienoto vērtību.

3. Lauksaimniecības pakalpojumu kooperatīvā sabiedrība "Rūjienas oga"

Inguna Zukure, kooperatīva valdes priekšsēdētāja vietniece

Kooperatīvs dibināts 2012.gadā, ar mērķi apvienot ogu, augļu un dārzeņu audzētājus Vidzemes reģionā un nodrošināt to produkcijas realizāciju. Šobrīd apvieno 37 bioloģiskās un konvencionālās saimniecības, pamatā Vidzemē, bet sastāvā ir arī vairākas saimniecības no Kurzemes. Izpētes teritorijā reģistrētas Pamatdarbība kooperatīvā ir smiltsērkšķu un cidoniju vairumtirdzniecība, ar citām kultūrām darbojas nelielā apjomā. Kooperatīvs reģistrēts arī kā pārtikas ražotājs un pēc pieprasījuma spiež smiltsērkšķu sulu. Sulu spiešanas cehs pieder kooperatīvam.

Kooperatīva lielākais pienesums ir nodrošināt noieta tirgu saimniecībām, kas pamatā ir ogu eksports svaigā vai saldētā veidā. Kooperatīvs jau pirms sezonas vienojas ar biedriem par potenciālo apjomu un atlīdzību.

Kooperatīvs mēģinājis darboties arī mazumtirdzniecības sektorā, savulaik bija savs kiosks Rūjienā, bet secināja, ka tas nav ekonomiski izdevīgi. No 2022.gada novembra līdz 2023.gada aprīlim sulas izplatīja arī caur RIMI ķēdi, tomēr noieta apjoms nebija pietiekams un izmaksas pārāk lielas, lai to turpinātu.

Kooperatīva biedri pamatā ir audzētāji, tie nav specializējušies pārstrādē, mārketingā un kooperatīvam nav pietiekami ienākumi, lai algotu mārketinga speciālistu un attīstītu mazumtirdzniecību.

Pamatā kooperatīvs biedriem nodrošina ražas realizāciju, transportēšanu uz saldētavām, kopīgi iepērk ražošanas materiālus - agrotīklus, stādus, zaļmēslojuma sēklas. Kooperatīvs lielā daudzumā iegādājies kastes, lai ražas novākšanas laikā biedri tās var izmantot, kas arī tiek darīts.

Kooperatīva darbu organizē valde, kas šobrīd sastāv no 4 valdes locekļiem. Jautājumi, ar ko nodarbojas valde, ir projektu administrēšana, ražas vākšanas koordinēšana, realizācija, iepirkumi. Valde darbojas bez atalgojuma.

Runājot par jaunu biedru uzņemšanu, Inguna teic: "Mēs esam gatavi pieņemt biedrus, bet tikai tādus, kuri būtu gatavi strādāt, kuri būtu gatavi iesaistīties. Cilvēki nāk un vaicā: "Ko jūs man dosiet?". Mēs neko nedosim, mums kopā visiem jāstrādā. Un tad ir tādi, kuri, kuri labprāt arī nāk un izmanto mūsu iespējas."

Kooperatīva biedriem ir jāmaksā gada maksa, lai segtu darbības izdevumus - piemēram, lai varētu nomazgāt kastes, segt grāmatvedības pakalpojumu.

Daļa biedru ir aktīvi un izmanto iespējas, kuras kooperatīvam ir- gan produkcijas realizācija, gan kastu izmantošana, gan kopīgi materiālu iepirkumi , gan kopīgi izglītojoši braucieni. Un ir arī tādi, kuri ir iestājušies tādēļ, ka viņiem nepieciešamas priekšrocības projektos. Un kooperatīvs labprāt atbalsta kādu, kurš gatavojas ražot ogas.

Dalība ZPI kooperatīvam nākotnē interesē, bet tad ir vajadzīgas pietiekami lielas noliktavas, jo šobrīd nav labu dārzeņu noliktavu, koooperatīva biedriem šobrīd nav arī ābolu un bumbieru, kas ir pieprasīti skolu iepirkumos.

Izaicinājumi

Cilvēki gaida, ka viņu vietā izdarīs, neizprot, ka kooperatīvs ir viņu uzņēmums. Viņi īsti nav gatavi iesaistīties un neizprot to, ka, ja mēs kopā strādāsim, tad mums arī var sanākt labāk, nav tāda personīgā atbildība. Ir arī tādi, kuri saka - mēs paskatīsimies, kā jums ies, iespējams, ja ies labi, tad mēs iesaistīsimies.

Otrs izaicinājums - kamēr mums nav daudz ogu un nav apgrozījums, mēs nevaram konkurēt ar lielākajiem, un mēs nevaram dabūt apgrozījumu tāpēc, ka mums nav tirgus. Pie tam, ja graudus izaudzē viena gada laikā, bet rudenī vai pavasarī iesējām, nākošajā rudenī, jau var dabūt ienākumus, tad ar ogām ir pilnīgi citādāk. Tas ir daudzu gadu process un grūti paredzēt, kas būs pēc trīs, četriem vai pieciem gadiem.

Arī pasaules krīzes, kuru dēļ visas ražošanas ir kaut kādā veidā bremzētas. Un tā neziņa cilvēkiem ir viens faktors, kas bremzē attīstību. Ir daļa pasaules un patērētāju, ko viņi atzīst gana daudz visādas lietas, kuras nav saistītas ar veselīgu pārtiku, veselīgu dzīvesveidu.

Inguna Zukure atzīst: “Runājot par dārzeņiem, es redzu, ka ienāk mums no ārvalstīm daudz dārzeņu, un arī cilvēki, protams, izvēlas to, kas ir kaut vai par dažiem centiem, bet lētāks un diemžēl, ir citādāks atbalsts lauksaimniekiem gan Polijā, gan citur un ir izdevīgi tirgotājiem paņemt to, kas nav audzēts pie mums. Mēs nevaram izaudzēt tik lēti gan klimatisko apstākļu dēļ, gan valsts politikas un atbalsta. Varbūt savu reiz pietrūkst arī prasmes un uzņēmības”.

Inguna Zukure min lietuviešu pieredzi “Viņi ir padomājuši - salātus nomazgā, iepako skaistā paciņā. Latvijā tādu nav. Lietuvā ražo ļoti, ļoti daudz dažādas lietas un arī pārstrāde ir attīstītāka lauku reģionos”.

Pozitīvais kooperācijā

Pats svarīgākais ir cilvēki. Cilvēki, kuri ir aktīvi, kuri ir uzņēmīgi, kuri ir pacietīgi socializēties, gudri, mūsdienīgi, Apķērīgi. Kā jebkurā biznesā, bet varbūt kooperatīvam vēl ir jābūt tādam daudz lielākam nākotnes redzējumam un spējai savākt šos cilvēkus kopā. Un tas nav vienkārši.

Reģiona attīstība nākotnē

Iespējams, kaut kādā veidā vajadzētu vairāk atbalstīt reģionālos lauksaimniekus, tos, kas strādā tālāk no Rīgas. Laukos ir cilvēki, kuri ir gatavi strādāt, bet viņiem pietrūkst gan tirgus, gan vairāk uzdrīkstēšanās un prasmes, kas ir vajadzīgas. Un, domājot par valsts ilgtspēju un par to, ka valstij būtu jāspēj sevi nodrošināt ar dažādiem pamata produktiem, valsts varētu ietekmēt vietējās produkcijas noietu un atbalstam tomēr vajadzētu būt.

Runājot par ZPI, paskatoties paraug ēdienkartēs, redzam lēcas, turku zirņus, ko varam aizstāt ar Latvijā audzētiem produktiem. Kādā veidā mēs atbalstām savējos? Veidojot ēdienkartes, varētu

ieteikt primāri izmantot Latvijas produktus, un gadījumā, ja tie nav pieejami, izmantot eksotiskus produktus.

Ja tam velta laiku, resursus un kaut kā prātīgi mēģina to ieviest, varbūt, ka arī izdosies. Kāpēc izglītības, aprūpes, veselības un citās iestādēs nevarētu iepirkt mūsu pašu avenes, mellenes, upenes, zemenes un citas daudzveidīgās ogas un gatavot dzērienus un desertus no tām?

Iepirkumu plānošana noteikti jāsāk savlaicīgi, zemniekam jau rudenī ir jāzin, kādas sēklas ir jāpērk nākamajai sezonai, un šajā brīdī jau laukiem ir jābūt sagatavotiem nākošā gada sējai, tātad vismaz 1,5 gadus iepriekš ir jāzina plāns. Procesa sakārtošanai noteikti būtu lietderīgs arī politiskais atbalsts.

Runājot par reģionālām dārzeņu un augļu noliktavām, Inguna Zukure uzskata, ka šī ideja ir atbalstāma. Viņasprāt, noliktavām jābūt privātajā sektorā, bet tām ir vajadzīgs arī valsts atbalsts. Īpaši esošajā politiskajā situācijā būtu svarīgi attīstīt reģionālas noliktavas, nevis kārtējo noliktavu Rīgā, bet, piemēram, viena Valmierā, viena Cēsīs, viena Alūksnē. Tas kaut kādā mērā sadala riskus un palielina valsts iekšējo drošību.

Noliktavas reģionāli varētu veidot centros, kur koncentrējas publiskās ēdināšanas pakalpojumi. Tā varētu būt gan uzglabāšanas pakalpojums par saprātīgu naudu vai cits modelis, kad noliktava kā bāze iepērk dārzeņus un tālāk izplata publiskajā iepirkumā. Tas varētu būt gan atbalsts ražotājiem, gan kopumā celtos valsts konkurētspēja.

4. Kooperatīvs “Zaļais grozs”

Ingrīda Vāvere, valdes priekšsēdētāja

Kooperatīvs darbojas kopš 2003.gada, kopš 2004.gada kā bioloģiski sertificēts kooperatīvs. Kooperatīvā apvienojušās 17 saimniecības, 16 no Cēsu novada un 1 no Siguldas novada. Biedru mainība šajos gados nav bijusi liela, tomēr, atbilstoši piecu gadu lauksaimniecības plānošanas perioda izmaiņām, kooperatīva biedru sastāvs nedaudz mainās katrā periodā. Šis kooperatīvs ir atzīts kooperatīvs un ir Latvijas lauksaimnieku kooperatīvu asociācijas biedrs.

Veidojot kooperatīvu mērķis bija panākt, lai saimniecība varētu vairāk nopelnīt. Pamatā bija mazās saimniecības, kuras nodarbojās ar piena lopkopību. Tajā laikā samazinājās piena iepirkuma cenas, bet tradicionāli katrā saimniecībā bija arī ogas, augļi, dārzeņi, daudz kas no izaudzētā netika realizēts tirgū. Sākotnēji kooperatīvs aktīvi piedalījās tirgos, šobrīd, dēļ sarežģītās loģistikas, to vairs nepraktizē. Tirgus pozitīvā puse ir ātrā naudas aprite, bet nevar zināt, cik daudz produkciju nopirks un, ja produkciju saved no daudzām saimniecībām, pēc tam jādomā, kā nogādāt atpakaļ neiztirgoto. Nenoliedzami, dalība tirgos veicināja bioloģiskās lauksaimniecības popularizēšanu un kooperatīva atpazīstamību.

Sākotnēji kooperatīvs realizēja primāros pārtikas produktus, vēlāk, iegūstot ārvalstu pieredzi secināja, ka pārstrādātā formā būtu iespēja realizēt arī ne tik kvalitatīvi izaudzētu produkciju. Pirmais pārstrādes produkts, ko virzīja tirgū, bija skābēti kāposti, šobrīd kooperatīvs realizē vairāk kā simts pārstrādes produktus. Sākotnēji bažījās par zināšanām pārstrādē, tomēr, sākot darboties, izdevās ieiet tirgū ar pārstrādātiem produktiem.

Šobrīd kooperatīvs savu produkciju piegādā veikaliem un tiešās pirkšanas pulciņiem Cēsīs, Siguldā un Rīgā, piedalās Zaļajā publiskajā iepirkumā. Iespējamas piegādes arī citviet, ja pasūtījuma apjoms ir pietiekams.

Kooperatīvs nodrošina kopēju loģistiku, kopēji iegādājas saiņojamo materiālu, taru, pērk kopīgi sēklas materiālu. Dārzeņu un citu produktu pārstrādi saimniecības veic gan individuāli ar savām iekārtām (mizošana, pārstrāde konservēšanas ceļā, kaltēšana), gan izmantojot kooperatīvu (vakumēšana, lizofilēšana). Pie vajadzības saimniecības dalās ar tehniku, ir arī projektos iegādātas pārstrādes ierīces, tad kooperatīva ierīces tiek nodotas saimniecības lietošanā.

“Zaļā groza” statūtos nav noteikti apjomi, cik katrai saimniecībai jārealizē caur kooperatīvu. Lai kooperatīvs izietu atzīšanu, viena biedra apgrozījums nedrīkst pārsniegt 40%. Ja kooperatīvs ir atzīts – tad nav jāmaksā uzņēmuma ienākuma nodoklis. Atzīšana notiek reizi gadā.

Kooperatīva pamatprincips ir – kooperatīvs kalpo zemniekiem. Kooperatīva dibinātājiem ir lielāka piederības sajūta kooperatīvam, tas saistīts ar viņu lielo ieguldījumu gadu gaitā. Kā min kooperatīva vadītāja Ingrīda Vāvere: “jo vairāk lietā ieguldām, jo lieta ir svarīgāka nozīmīgāka un vecie biedri noteikti izjūt lielāku piederību kooperatīvam”.

Kooperatīvam “Zaļais grozs” ir Interese par dalību ZPI. Publiskā sektora ēdināšanai piedāvā marinētus gurķus, skābētus kāpostus, marinētas bietes, tomātu mērci un biezeni, zaļos zirnīšus, dažādas sulas, tējas, augu kafiju, ievārījumus. Kooperatīvs ir slēdzis līgumus ar vairākiem ēdināšanas uzņēmumiem, bet ne visi pēc tam ir pasūtījuši produktus. Kooperatīva pārstāve uzskata, ka ZPI nav pietiekama izsekojamība, caurskatāmība un kontrole.

Kooperatīvs ir piedalījās arī programma Skolas auglis, piegādājot ābolus, burkānus un kāļus. Šī programma prasīja lielu roku darbu, jo katrai dārzeņu porcijai jābūt atsevišķi fasētai.

Kooperatīva turpmāko darbību noteikti ietekmes jaunais plānošanas periods, uzņemtais kurss ir jāturpina, lai gan saimniecībām ir vairāki izaicinājumi - saimniecību īpašnieki noveco, jaunā paaudze nav gatavi uzņemties smagu darbu, vērojams darbaspēka trūkums, nav pieejami jauni zemes resursi. Kooperatīva vadība cer, ka izdosies sakārtot ZPI sistēmu, lai vietējie bioloģiskie produkti tiešām tiktu iepirkti.

Latvijai lauksaimnieciskās produkcijas ražošana ir svarīga, bet uz lauksaimniecībā izmantojamo zemi jāskatās kā uz ražojošu objektu.

Kooperācijas pozitīvie aspekti:

- Iespēja nopelnīt;
- Iespēja radīt darba vietas, veicināt ekonomiku reģionā;
- Biedri ir sabiedriski aktīvi pilsoņi, veido kopienu un ir lojāli Latvijas valstij

Izaicinājumi:

- darbaspēka trūkums
- zemes platību ierobežota pieejamība
- pārejas gados produkciju nevar realizēt kā bioloģisko
-

Kooperatīvs “Zaļais grozs” pozitīvi vērtē LLKA darbību. Pateicoties profesionālai vadībai un aktīvai rīcībai, asociācija darbības laikā ir panākusi atbalstu atzītajiem kooperatīviem, gan ieguldījumu materiālos aktīvos, gan kooperatīvu kapacitātes stiprināšana. Izmantojot atbalsta mehānismu, kooperatīvs ir iegādājies lizofilēšanas iekārtas.

Tāpat, asociācija darbojas kā konsultatīvs punkts kooperatīviem, palīdzot risināt un skaidrojot dažādus tiesiskos jautājumus un organizējot vērtīgas mācības un pieredzes apmaiņas.

Ar LLKA starpniecību ir iespēja virzīt un tiek virzītas dažādu lauksaimniecības nozaru kooperatīvu izstrādātās iniciatīvas.

5. Kooperatīvā sabiedrība "Egoloģisks.lv"

Raitis Rodiņš, valdes priekšsēdētājs

Kooperatīvs tika izveidots 2022.gadā. Tas apvieno 7 bioloģiskās saimniecības no Siguldas novada un Latgales, kas audzē dārzeņus (pamatā kartupeļus, burkānus, bietes, kāļus, sīpolus, ķiplokus), sezonā pieejami arī augļi un ogas. Neviena no kooperatīva saimniecībām nav reģistrēta izpētes teritorijā. Kooperatīvam ir arī veikals Siguldas tirgū, kur cauru gadu iespējams iegādāties kooperatīva biedru ražotos produktus, kā arī citu Vidzemes bioloģisko saimniecību ražojumus. Kooperatīvs nav uzsācis atzīšanas procedūru, jo līdz šim nebija sasniegti nepieciešamie rādītāji atzīta kooperatīva statusam. Kooperatīvs plāno virzīties uz atzīšanas procesu.

Veidojot kooperatīvu, saimniecību apvienošanās pamatā bija vēlme startēt publiskajos iepirkumos un iekļūt tirgū, lai kopīgiem spēkiem spētu nodrošināt lielāku produkcijas klāstu un apjomu.

Šobrīd kooperatīvam ir pieci atsevišķi stabili pasūtītāji, kas atrodas Rīgā un Vidzemes pusē – Limbažu un Siguldas novados. Kooperatīvs gatavs piegādāt dārzeņus arī skolām Cēsu novadā un Valmierā. Kooperatīva pārstāvis Raitis Rodiņš intervijā norādīja, ka ne visi ēdinātāji, kas noslēdz līgumus par dārzeņu piegādi skolām un bērnudārziem, veic dārzeņu pasūtījumus.

Runājot par nākotnes attīstību, kooperatīvam Ekoloģisks.lv būtu interese veidot noliktavu ar loģistikas centru, bet tam nepieciešamas investīcijas.

Ieteikumi reģionam:

Nepieciešams rast lielāka skaidrība par iepirkumu apjomu un lotēm – ja katra pašvaldība gadu pirms iepirkuma uzrādītu, kāds ir nepieciešamais produktu apjoms, būtu iespējams savlaicīgi plānot ražošanu.

Izsekojamība, ka bioloģiskie produkti tiešām tiek pirkti, kā to paredz iepirkuma prasības, sevišķi gadījumos, kad tiek iepirkts ēdināšanas pakalpojums.

Mazajam zemniekam dalība iepirkumos var būt apgrūtinoša dēļ birokrātiskā procesa un aizņemtības saimniecības darbos, tāpēc būtu jāveicina kooperatīvu rašanās vai atbalsts /konsultācijas iepirkuma procesa laikā.

6. Kooperatīvā sabiedrība “Mūsmāju dārzeņi”

Edgars Brakše, kooperatīva vadītājs

Viens no stabiliem atzītiem kooperatīviem ir “Mūsmāju dārzeņi”, kas apvieno 9 dārzeņkopības saimniecības, kas sākotnēji darbojās kā ražotāju grupa. Izveidota 2006. gada beigās apvienojot ievērojamus Latvijas dārzeņu audzētājus. Neviena no šī kooperatīva saimniecībām nav reģistrēta izpētes teritorijā**.** Kooperācijas rašanos veicināja iespēja startēt uz Eiropas fondu līdzekļiem, kā arī vēlmi izplatīt dārzeņus lielajās tirdzniecības ķēdēs. Šī kooperatīva biedri savu produkciju vairāk kā 90% apmērā realizē caur kooperatīvu.

Kooperatīva mērķis ir nodrošināt ilgtspējīgu darbību, regulējot tirgu un tādējādi veicinot mazo biedru attīstību. To panāk ar diferencētām iepirkuma cenām, atkarībā no saimniecības izmēra. Visi kooperatīva biedri aktīvi līdzdarbojas kooperatīva darba organizācijā, uzmanība tiek pievērsta sociālajām garantijām un uzņēmuma efektivitātei.

Šobrīd kooperatīvs ir attīstības posmā, veidojot vienotu loģistikas centru, domājot par kopīgu pārstrādi un augu aizsardzības līdzekļu iepirkumiem. Lai nodrošinātu tirgus diferenciāciju, tiek plānots aktīvāk iesaistīties ZPI. Kā esošās sistēmas trūkumu kooperatīva pārstāvis minēja kontroles mehāniska un nepietiekamu izsekojamību publiskās ēdināšanas sektorā.

Kooperatīvs ir atvērts jaunu biedru uzņemšanai, lai gan prasības dalībai kooperatīvā ir augstas, jauni partneri tiek aicināti uzdrīkstēties uz uzņemties saistības, jo ieguvumi no kooperācijas ir gan pašai saimniecībai gan valsts attīstībai kopumā.

Uzsākot jauna kooperatīva veidošanu, “Mūsmāju dārzeņi” uzņēmuma vadītājs Edgars Brakše iesaka veikt tirgus izpēti, saprotot, ka šobrīd tirgus koncentrējas Rīgā un Pierīgā, nospraust konkrētus attīstības mērķus un izveidot efektīvu vadības sistēmu.

7. Kooperatīvs “Dārzeņu grozs”

Gatis Skujiņš, valdes priekšsēdētājs

Kooperatīvs darbojas 11 gadus. Šobrīd apvieno 5 saimniecības, kas atrodas Ērģemes pagastā Valkas novadā, Blomes pagastā Smiltenes novadā un trīs saimniecības Trikātas pagastā Valmieras novadā. Neviena no saimniecībām neatrodas tieši izpētes teritorijā, bet darbojas tās tuvumā un var nodrošināt dārzeņu piegādes izpētes teritorijā.

Kooperatīvs piedāvā pamat dārzeņus – kartupeļus, bietes, burkānus, kāpostus. Gadu laikā saimniecību skaits mainījies, iepriekš bija arī saimniecība, kas audzēja zaļumus, bet tā savu darbību ir beigusi. Kooperatīva saimniecības ir no Smiltenes, Valkas un Valmieras novada.

Kooperācija radās ar domu apvienoties, lai varētu startēt Eiropas projektos un iegādāties fasēšanas iekārtas. Tomēr šis plāns netika īstenots. Kooperatīvs ir izmantojis ražotāju grupu atbalstu. Kooperatīvs nav starp atzītajiem kooperatīviem, jo grūti sasniegt nepieciešamos parametrus atzīta kooperatīva statusa iegūšanai.

Starp kooperatīva biedriem nav striktu nosacījumu par produkcijas realizāciju tikai caur kooperatīvu. Biedri vienojas par nākamo gadu, ko un kādos apjomos nākamajā gadā ražos kooperatīvam.

Kooperatīvā tiek algots viens darbinieks un grāmatvedības pakalpojumu sniedzējs. Kooperācija šobrīd pamatā notiek tikai produktu tirdzniecībā, ķēdes veikali labprāt darbojas ar lieliem piegādātājiem, kooperācija dod šo priekšrocību. Kooperatīvs nodrošina dārzeņus uzņēmumam “Madara 89”, kuram pieder TOP veikalu ķēde.

Nākotnē plāno paturēt to pašu sortimentu un pameklēt kādu saimniecību, kas audzē citas produktu pozīcijas – zaļumus, ziedkāpostus, puravus, kāļus, rutkus, selerijas, ķiplokus.

Kooperatīva lielākais izaicinājums ir tas, ka tīklu piedāvātās cenas neapmierina audzētājus. Tas, kā Latvijas zemnieks var izaudzēt dārzeni, bieži ir nekonkurētspējīgs ar ārvalstu tirgu. Vērojums, ka vietējie dārzeņu audzētāju skaits sarūk.

Arī klimatiskie apstākļi kļuvuši nelabvēlīgi. Iepriekšējais ir krīzes gads, kad saimniecību finanses izglāba subsīdijas.

Raugoties nākotnē, kooperatīvam ir interese par ZPI, jo šobrīd ir atbrīvojies administratīvais resurss, lai nodarbotos ar piegādēm publiskajam sektoram.

Šobrīd zemnieki savus produktus ved uz Rīgu lielajiem uzpircējiem un tad produkti tiek vesti atpakaļ. Kooperatīvam ir loģistikas resurss un uzglabāšanas iespējamas.

Ieteikumi pārtikas nozares attīstībai reģionā

Runājot par ieteikumiem, Gatis Skujiņš vēlētos vairāk informācijas par publiskajiem iepirkumiem - kādi produkti nepieciešami un kad iepirkumi tiek organizēti. Kā problēmu redz situācijas, kad zemnieks, kas audzē dārzeņus, piedalās konkursos, bet ēdinātāji produkciju paņem septembrī un janvārī, pārējo laiku pērk no cita. Arī to, ka saliek vietējos dārzeņus lotēs kopā ar ārvalstu dārzeņiem.

8. Kooperatīvs “Zelta ābele”

Gints Neimanis, valdes priekšsēdētājs, z/s ’Rīvēni” īpašnieks

Lauksaimniecības pakalpojumu kooperatīvā sabiedrība "Zelta Ābele" dibināta 2008.gadā. Kooperatīvā apvienojušās 7 saimniecības un uzņēmumi augļu, ogu ražošanai un tirdzniecībai. Izpētes teritorijā darbojas divas kooperatīva saimniecības. Kopējā biedru apsaimniekotā platība ir 288 ha.

Kooperatīva sortiments āboli, bumbieri. Kooperatīvs savu produkciju realizē programmā “Skolas auglis”, mazumtirdzniecības tīklos– Rimi, Maxima, Elvi. Kooperatīvā veido operatīvo fondu, lai algotu grāmatvedi un cilvēks, kurš strādā ar projektiem.

Kooperatīvs ir atzīts kooperatīvs un izmanto ražotāju organizāciju atbalstu. 85% no saimniecību saražotā tiek realizēts caur kooperatīvu.

Biedri sadarbojas tikai produkcijas realizācijas jomā, augu aizsardzības līdzekļus katra saimniecība iegādājas pati, jo to tālākai sadalei kooperatīvā būtu nepieciešama reģistrēta noliktava.

Augļu uzglabāšanai katram biedram ir sava noliktava, arī loģistiku biedri organize individuāli. Kooperatīva izveide nav būtiski ietekmējusi tirdzniecības apjomu saimniecībās.

Kooperatīva lielākais ieguvums ir bijis biedru attīstība, izmantojot ražotāju grupu atbalstu noliktavu celtniecībai un iekārtu iegādei (75% atbalsta intensitāte) un ražotāju organizāciju atbalsts tehnikas iegādei dārzu kopšanai (50 % atbalsta intensitāte).

Kā izaicinājumus kooperācijā šobrīd Gints min grūtības vienoties par pārdošanas cenu, kā arī kopumā jūt ābolu tirgus samazinājumu saimniecības līmenī. Iespējams, tas saistīts ar konkurenci, jo kopumā ābolu ražošana valstī pieaug.

Pastāv eksporta iespējas, bet tad saimniecībām jāiegūst Global Gap sertifikāts, kas ir administratīvs un finansiāls ieguldījums. Tāpat, ārvalstu tirgus tendences orientējas uz bioloģisko produktu, bet esošās saimniecību šķirnes vairāk piemērotas integrētai audzēšanai.

Tāpat Gints norāda uz nevienlīdzīgu situāciju Eiropā saistībā ar prasību samazināt AAL lietojumu par 50% no esošā daudzuma. Latvijas augļkopjiem šis samazinājums varētu būtiski ietekmēt ražu, jo, salīdzinoši ar citām valstīm, tie jau tiek lietoti daudz mazāk.

Dažiem no kooperatīva biedriem ir augļu pārstrāde – spiež sulas, to tirgo mazumtirdzniecībā un ZPI. Kopumā ābolu sulas tirgus uz vietas nav attīstīts, jo sulu spiešana ir kļuvusi populāra mājsaimniecību līmenī, izmantojot publiskos sulu spiešanas pakalpojumus.

Ieteikumi reģiona attīstībai

Maksimāli strādāt uz to, lai ZPI nokļūtu vietējo saimniecību produkti, tai skaitā āboli visas sezonas garumā.

Sniegt atbalstu vietējās tirdzniecības attīstībai – mazajiem veikaliem, kas pārdod vietējo produkciju, attīstīt jaunas tirdzniecības formas, piemēram, pašapkalpošanās veikalus.

9. SIA “Cietais rieksts”,

Indra Rode, uzņēmuma vadītāja

Uzņēmumam šogad paliek 30 gadi, ar ogām darbojas 20 gadus. Saimniecība apsaimnieko 9 hektārus bioloģiskās upenes un smiltsērkšķus. Sākotnēji darbojās ar upeņu realizāciju svaigā veidā, tad nāca klāt smiltsērkšķi, vēlāk citas ogas, kuras audzē paši vai iepērk no sadarbības partneriem. Sortiments šobrīd ir 14 vienības, starp tām gan bioloģiski audzētas, gan konvencionāli audzētas ogas un meža ogas - upenes, avenes, smiltsērkšķi, zemenes, mellenes, brūklenes, dzērvenes, sausserži, kazenes, aronijas, krūmmellenes, jāņogas, meža zemenes, mēness zemenes, avenes.

Uzņēmums vairāk koncentrējas uz pārstrādi un izplatīšanu vietējā tirgū. Tika iegādātas saldētavas. Tomēr pamatā tirgo saldētas ogas mazumtirdzniecībā. Tiek ražotas sulas no smiltsērkšķiem, cidonijām, jāņogām, aronijām.

Gadu garumā ir izveidojušies stabili sadarbības partneri. Smiltsērkšķiem ir 4 piegādātāji, zemenēm 2, avenēm 2, upenēm mainīgi – atkarībā no ražas apjoma savā saimniecībā. Saimniecība realizē 40 tonnas ogas gadā, 15 no tām ir smiltsērkšķi.

SIA “Cietais rieksts” sadarbības partneri izpētes teritorijā: Cēsu rajona lauku partnerība - 1, “No Salacas līdz Rūjai “-6, “Brasla” - 1.

Saimniecībā darbojas 3 darbinieki, tiek piesaistīti arī sezonas darbinieki, kad ir lielāks darba apjoms. Saimniecības darbi laika gaitā ir sakārtoti noteiktā ritmā un kārtībā.

Realizācija ir vissarežģītākais posms saimniecības darbībā. 70 % no saimniecības produkcijas tiek realizēti vietējā tirgū, 30 % ogu aiziet uz Beļģiju. Pamatā klienti ir mazumtirdzniecības veikali, saimniecība pati nodarbojas ar loģistiku, produkti tiek piegādāti aptuveni 30 veikaliem Vidzemē un Rīgā. Piegādes tiek organizētas reizi nedēļā.

Produkcija pieejama RIMI Klēts stendos un TOP veikalos. Bija sadarbība ar veikalu Elvi. Trešo gadu tirgo produktus arī internetveikalā, kur izveidojies stabils klientu loks un tiek realizēti aptuveni 10 % no produkcijas.

Domājot par attīstību, uzņēmumam nepieciešama lielāka kalte. Ir sadarbojušies arī ar kalti Līgatnē. Par Eiropas līdzekļiem līdz šim aprīkotas saldētavas un elektrības ģenerators.

Ar publiskā sektora iepirkumiem tieši nav darbojušies, ir bijusi neliela pieredze ar bērnudārzu ēdinātājiem Salaspilī. Nākotnē labprāt attīstītos šajā virzienā, jo saldētavu kapacitāte pieļauj palielināt produkcijas apjomu.

Runājot par kooperatīva veidošanu, Indra Rode min, ka līdz šim nav iedziļinājusies kooperatīva darbībā, bet labprāt uzzinātu vairāk un izprastu līdz galam kooperācijas ieguvumus. Šobrīd ir izveidojusies veiksmīga sadarbība ar citiem ogu audzētājiem. Daļa no partneriem vēlas savlaicīgi

noslēgt līgumus, lai būtu pārliecība, ka viņu produkciju nopirks, ir citi, kas skatās brīvāk uz sadarbību.