
Ražotāju organizāciju nozīme dārzkopības nozares ilgtermiņa attīstībā

Andris Miglavs

Latvijas Valsts Agrārās ekonomikas institūts

andris@lvaei.lv

www.ekona.lv,

www.agropols.lv



Atgādnei: Kas vajadzīgs sekmīgam biznesam?

- Augstāka produkcijas cena
 - labāka produkcija
 - lielāks tirgus spēks
- Mazākas izmaksas
 - zemākas resursu cenas
 - mazāks resursu patēriņš
- Fiziski pieejams tirgus
 - spēja izpildīt tirgus prasības
 - kvalitāte
 - sortiments
 - piegāžu grafiki
- Līdzīgi konkurences nosacījumi
 - valsts atbalsts
- Moderna biznesa filosofija



Sekmīga ražotāju organizācija – kooperatīvs, kuram ir:

- **mērķis**
 - haīmonisks mērķu koks-
 - ne tikai valsts atbalsta maksājumu ieguve
- **dalībnieki**
 - aktīvi ieinteresētie
 - ne tikai
- **ideja mērķa sasniegšanai**
 - kas ir labāka kā kapitāla organizācijām
 - ir darbības posmi, kas efektīvāki atsevišķos uzņēmumos
- **līdzekļi mērķa sasniegšanai**
 - resursi un tehnoloģijas
- **lēmumu pieņemšanas mehānisms**
 - stratēģiskie un ikdienas vadības lēmumi nodalīti
- **ienākumu sadales mehānisms**
 - tiek atalgoti visi darbībā iesaistītie faktori (t. sk. darbība)
 - tāpēc līdzdalības, pārvaldības un sadales tiesību sasaiste



Atgādnei - Ražotāju organizācija AD sektorā R 2200/96, 11.panta izpratnē ir tāda:

- kas izveidota pēc ražotāju iniciatīvas
- kuras mērķi ir
 - nodrošināt ražošanas plānošanu un pielāgošanu pieprasījumam, īpaši attiecībā uz kvalitāti un kvantitāti
 - veicināt piedāvājuma koncentrēšanu un organizācijas biedru saražoto produktu ielaišanu tirgū
 - samazināt ražošanas izmaksas un stabilizēt ražotāju cenas



..... ir tāda, kuras:

- statūti pieprasa biedram:
 - piemērot noteikumus, ko pieņēmusi ražotāju organizācija
 - būt tikai vienas ražotāju organizācijas biedram attiecībā uz noteikto produktu kategoriju ražošanu dotajā saimniecībā
 - visu attiecīgo produkciju pārdot ar ražotāju organizācijas starpniecību
 - paši pārdot ne vairāk kā 25 % (vai 20 %) no savas produkcijas tieši saimniecībās
 - paši vai ar kādas citas ražotāju organizācijas, ko izraudzījusi pašu organizācija, starpniecību pārdot produkcijas daudzumu, kas ir maznozīmīgs, salīdzinot ar viņu organizāciju pārdodamajiem apjomiem
 - ar citas ražotāju organizācijas, ko nozīmējusi pašu organizācija, starpniecību pārdot produktus, uz kuriem to īpašību dēļ parasti neattiecas attiecīgās organizācijas komerciālā darbība
 - sniegt ražotāju organizācijai informāciju, ko tā pieprasījusi
 - veikt statūtos paredzētās iemaksas



Kooperatīvs – ražotāju organizācija nebūs efektīvs, ja:

- mērķi
 - nav kopēji apzināti vai tie ir pretrunīgi
- dalībnieki ir
 - patērētāji, bet ne veidotāji
- nav idejas mērķa sasniegšanai
 - jo nav zināšanu (spējas tās adaptēt) par mūsdienīgiem biznesa risinājumiem
- nav līdzekļi mērķa sasniegšanai
 - nav efektīvu darbības resursu un nav pietiekamu investīciju resursu to izveidošanai
- lēmumu pieņemšanas mehānisms nestrādā efektīvi
 - stratēģiskos lēmumus nevar pieņemt, jo
 - nav vienotu mērķu
 - dalībnieki neapzinās biznesa realitātes vai ir dažāda izpratne
 - ikdienas vadības lēmumi
 - vadītājs nav atzīts par vadītāju – atslēgas cilvēku - neprofesionālisms
 - aizdomu ēna pār vadītāju, ka bieži ir viens no biedriem
- ienākumu sadales mehānisms
 - nav atrisināta pretruna starp īpašumu, pārvaldību un ienākuma sadali
 - dalībnieki vēlas tiesības ne saistības un pienākumus



Kooperatīvi - priekšnoteikumi attīstībai nākotnē

■ iekšēji mentālie

□ apzināties

- mērķi un sasniegšanas ceļus
- resursu vajadzību
- vadības vajadzību
- sadarbības vajadzību

□ formulēt kopējo platformu un apvienoties uz tās

■ finansiālie

□ spēt piesaistīt finanšu resursus

- savus
- aizņemtus

■ tiesiskie

□ pretruna starp izpratni par kooperatīvu kā

- sabiedrisko organizāciju un biznesa organizāciju
 - viens biedrs- viena balss, atvērtība, ...



NL ražotāju mūsu acīm

- Jā, mums drīzumā nerasniedzami lielas
 - tirgus apjomi
 - tehnoloģiskais līmenis
 - starptautiskā biznesa sadarbība
 - pārvaldības attīstība
 - biznesa
 - produkcijas kvalitātes
 - finanšu vadība un pakalpojumi
 - informācijas apmaiņa



Tomēr mums skaidri noderīgas iezīmes:

- Apvienojušies ražotāji biznesa peļņas ieguvei (ne raudāšanai) un ne tikai subsīdiu ieguvei
- Biedru reāli pārvaldītas stratēģiski
 - ar spēcīgu ikdienas vadības personālu
- Virzītas uz peļņas maksimizēšanu
 - izmaksu ekonomija
 - jaunākas tehnoloģijas
 - pētniecība
 - organizatoriskie un IT risinājumi
 - tirgus spēks – apjomi, sortiments, visa gada garumā
 - arī importētāji
 - kvalitātes attīstība un virzība
 - standarti, jauni produkti, uzraudzība
- Kvalitāte un uzticamība – tirgus un biznesa ilgtspējas pamats

