

Baļķu cenu līmenis Latvijā apēd starptautisko konkurētspēju

Skujkoku konstrukciju materiālu ražotāji sastapušies ar būtisku izstrādājumu pieprasījuma un līdz ar to arī cenu kritumu Eiropas un Āzijas tirgos, savukārt to ražošanai nepieciešamos zāģbaļķus no Latvijas valsts mežu apsaimniekotāja spiesti iegādāties par labo laiku cenām, kā rezultātā zaudēta konkurētspēja un tiek zvanīti trauksmes zvani, cerot uz ministru un valdības iesaisti situācijas normalizēšanai

Māris Ķirsons

Stāvokli vēl skarbāku padara fakts, ka citās Latvijas zāģētās produkcijas ražotāju konkurentvalstīs to pašu izejvielu – skujkoku zāģbaļķi – varot iegādāties par būtiski zemākām (pat par 40%) cenām, nekā tos atbilstoši noslēgtajiem līgumiem piegādājot AS Latvijas valsts meži (LVM). Rezultātā uzņēmumi cenšas superdārgos zāģbaļķus no Latvijas valsts mežu apsaimniekotajiem mežiem jaukt ar lētākajiem, kas iegādāti no privātmežu īpašniekiem, vai tos importēt no Skandināvijas. Vienlaikus par šo problēmu apspriedes tiek rīkotas ne tikai nozares uzņēmēju organizācijās, bet nu jau arī citā līmenī, jo pagājušajā nedēļā par šo jautājumu sprieda arī Vācijas – Baltijas Tirdzniecības kamerā.

Krīze tirgos

“Eiropas būvniecības tirgū ir krīze, jo tajā dažādās valstīs tiek novērots 30–50% kritums, kas līdzīgs tam, kāds tika pieredzēts 2008. gadā,” kopējo tirgus situāciju raksturo Eiropas Kokrūpniecības konfederācijas padomes priekšsēdētājs Sampsa Auvinens. Viņš norāda, ka cenu pieaugums daudzus sava mājokļa kārotājus ir padarījis ļoti piesardzīgus, vēl jo vairāk, cenšoties slāpēt inflāciju, ir būtiski pieaugusi naudas cena (aizdevumu procentlikmes). “Minētie faktori ir apstādinājuši jaunu mājokļu būvniecību, tiek pabeigti tie, kuru celtniecība bija uzsākta jau iepriekš,” norāda S. Auvinens. Viņš gan atzīst, ka tik

radikālu situācijas pasliktināšanos statistikas datus varēs ieraudzīt tikai nākamā gada sākumā. "Diemžēl, bet pagaidām nekādu indikatoru, kuri ļautu izteikt optimistiskas prognozes tuvojošajam 2024. gadam, nav, ir tikai pieņēmums, ka situācija Eiropas tirgos sāks uzlaboties 2025. gadā," stāsta S.Auvinens. Viņš steidz piebilst, ka diez ko labāka situācija nav arī citos pasaules reģionos, piemēram, Āzijā. Proti, Krievijas koksnes nonākšana sankciju sarakstā un tās piegāžu liegums uz Eiropu ir rezultējies ar to, ka šīs valsts izstrādājumi ir kļuvuši lēti un pārpludinājuši Āzijas tirgu un ne tikai šo reģionu. "Bet Āzijas tirgus ir bijis ļoti būtisks Latvijas un visas Eiropas zāģētās produkcijas noieta tirgus," skaidro S. Auvinens. Viņš uzsver, ka tieši minētās tirgus situācijas dēļ kokzāģētavas Eiropā ir sastapušās ar pasūtījumu trūkumu un labākajā gadījumā strādā tikai trīs dienas nedēļā.

Indeksācijas mehānisms nestrādā

Krīze būvniecībā, mazāki pasūtījumu apjomi un jo īpaši būtisks cenu kritums zāģētajai produkcijai, pēc kokrūpnieku domām, būtu jāatspoguļo arī iepriekš ar Latvijas valstij piederošo mežu apsaimniekotāju LVM noslēgto skujkoku zāģbaļķu piegāžu līgumcenu izmaiņās. "Ir paradoksāli, ka Latvijas valstij piederošais un faktiski būtiskākais koksnes resursu piegādātājs Latvijā pastāv uz tādām apaļkoksnes realizācijas cenām, kuras faktiski nogalina kokzāģētavas," pārsteigumu pauž S. Auvinens. Viņam neesot saprotams, kāpēc nestrādā cenu monitoringa sistēma vai kāpēc tā neatspoguļo situāciju, kas notiek tirgū. "Pašlaik Latvijas valstij piederošā mežu apsaimniekotāja skujkoku zāģbaļķu pārdošanas cenas ir augstākās pasaulē, un tās nogalina zāģētavas, nevis veicina šīs Latvijai tradicionālās nozares attīstību," secina S. Auvinens. Viņš jūtas pārsteigts par šo situāciju, jo vairāk nekā 20 gadus LVM ir demonstrējuši izpratni par to, kāda ir tirgus situācija to koksnes pircējiem, un attiecīgi arī rīkojušies un bijuši partneri (uzturējuši spēkā visas noslēgtās vienošanās, piegādājuši atbilstošas kvalitātes produktu, nodrošinājuši savlaicīgas piegādes u.tml.) šī

vārda vislabākajā nozīmē tiem, kuri no šīs kompānijas iegādājas koksnes produktus. "Varbūt iemesls ir tas, ka uzņēmumā ir pilnībā nomainījusies vadība, varbūt problēmas iemesls ir meklējams to pārraugošajā (Zemkopības) ministrijā," uz jautājumu, kur varētu būt problēma, atbild S. Auvinens. Viņaprāt, ja politiski ir vēlme Latvijā saglabāt kokrūpniecību, tad arī šajā līmenī būs jāatrod risinājums, kas šeit strādājošajiem skujkoku zāgētās produkcijas ražotājiem ļautu atgūt konkurētspēju. "Šī situācija tieši ietekmē Latvijas ekonomiku, jo tiek apšaubīta Latvijas kā uzticama zāgētās produkcijas piegādātāja reputācija. Zāgmateriālu pircēji zina par LVM apaļkoku cenām un sāk šos produktus pirkt no citām valstīm, kuras tagad uzskata par uzticamākām," tā S. Auvinens.

Latvijas piegādātājus nomaina ar skandināviem

"Pašlaik ekonomiski izdevīgāk – lētāk ir iegādāties sagataves Skandināvijā, nevis pašiem tās ražot Latvijā," skarbi situāciju raksturo zāgmateriālu tirdzniecības SIA Lameko Impex valdes priekšsēdētājs Andris Veide. Viņš norāda, ka kokmateriālus gatavās produkcijas ražošanai pērk no Zviedrijas ražotāja. "Vai tas nav absurds, ka Latvijā, kur viena no būtiskajām tautsaimniecības nozarēm ir kokapstrāde un kura gadu gaitā kļuvusi par vienu no pasaules vadošajām skujkoku zāgētās produkcijas piegādātājām, vairs nespēj par ekonomiski adekvātām cenām saražot šo produktu no savām izejvielām," sašutis ir A. Veide. Viņš norāda, ka šo paradoksālo situāciju pašlaik sekmīgi izmanto Skandināvijas ražotāji, kuri ienāk arī Latvijā un atņem tirgu pašmāju ražotājiem.

Ieņēmumi nesedz izmaksas

"Skujkoku zāgētās produkcijas ražotāji par šo problēmu sāka celt trauksmi un ir diskutējuši ar otru līgumslēdzēju – LVM jau kopš tā brīža, kad zāgmateriālu cenas ārvalstu noieta tirgos sāka sarukt, bet zāgbaļķu cenu indeksācija cenu samazinājuma virzienā ne tikai nesekoja, bet

sākumā pat darbojās pretēji, kas nozīmē, ka pirmoreiz ieviestajā cenu indeksācijas aprēķina algoritmā ir kļūda – nepilnības,” situāciju skaidro skujkoku zāģētās produkcijas ražošanas SIA Smiltene Impex valdes priekšsēdētājs Voldemārs Ciršs. Viņš norāda, ka Latvijā strādājošajiem kokrūpniekiem, kuriem ir noslēgti ilgāka termiņa līgumi ar valsts mežu apsaimniekotāju par skujkoku zāģbaļķu piegādi, situācija ar katru dienu kļūst arvien kritiskāka, jo dažu kokmateriālu sortimentu realizācijas cenas tirgos jau ir nokritušas līdz apaļkoksnes iegādes cenai.

“Zāģmateriālu cenas sarūk jau 16 mēnešus pēc kārtas, jo būvniecībā un kokmateriālu tirgos pasaulē ir pamatīga stagnācija, bet zāģbaļķu realizācijas cenas LVM ilgāka termiņa līgumpartneriem tikai šī gada 4. ceturksnī beidzot tika samazinātas līdz iepirkuma cenām 2021. gada beigās,” uz jautājumu par problēmas sakni atbild V. Ciršs. Viņš atgādina, ka pirmo reizi zāģētās produkcijas pieprasījuma un cenu sabremzēšanās tika novērota 2021. gada vasaras nogalē, savukārt 2022. gada vasaras vidū aizsākusies tendence joprojām virzienu nav mainījusi.

“Būtiski, ka pašreizējā skujkoku zāģmateriālu tirgus stagnācija tiek novērota visā pasaulē, kamēr 2007.–2008. gadā tāda bija tikai Eiropā, un tāpēc pastāvēja iespējas mūsu produkciju par pieņemamām cenām realizēt aiz Eiropas robežām, bet pašlaik šādas iespējas nav,” skaidro V. Ciršs. Viņš norāda, ka tieši tāpēc ir jāatrod risinājums un jārikojas jau tūlīt, jo situācija kokrūpniekiem šo 16 mēnešu laikā nu jau ir kļuvusi kritiska. “Jau kopš 2022. gada vasaras vidus, kad sākās zāģmateriālu cenu sarukums tirgū, runājām, rakstījām, diskutējām un arvien turpinām to darīt dažādos formātos un līmeņos (individuāli, caur asociāciju), bet līdz šim brīdim nekādas reālas darbības problēmas atrisināšanai ne no LVM, nedz arī no tās kapitāldaļu turētājas Zemkopības ministrijas nav bijušas, tāpēc mēs lūdzām atbalstu arī Baltijas – Vācijas Tirdzniecības kamerā, kuras biedrs ir mūsu uzņēmums, un kameras vadība reaģēja nekavējoties,” norāda V. Ciršs. Viņš atzīst, ka pašreizējā situācija ir strupceļš ražotājiem, kas uzņēmējiem ir rezultējies ar konkurētspējas zaudēšanu ārējos noieta tirgos un pat tirgus daļu vai šo tirgu zaudēšanu vispār, ar būtiski

mazākiem ražošanas apjomiem, biežajām piespiedu dīkstāvēm, kas viss uzņēmumiem rada nepārtrauktus zaudējumus, un arī ar darbinieku atbrīvošanu, kas vairo cilvēku nenoteiktību nākotnē un ietekmē arī konkrētās apdzīvotās vietās dzīvojošo labklājību.

Vairāki risinājumi

V. Ciršs uzsver, ka izejai no konkrētās situācijas – strupceļa – var būt vairāki risinājumi: "Vienkāršākais – zāģbaļķu cenu indeksācija esošajos līgumos atbilstoši reālai zāģmateriālu tirgus situācijai un līgumu darbības turpināšana, noslēgto līgumu laušana uz savstarpējas vienošanās pamata un bez sankcijām pret šīs iniciatīvas ierosinātāju, un atkārtota izbrīvēto apjomu izsole, bet kā kompromiss – noslēgto līgumu pēdējā gada izpildes termiņa pagarināšana vēl par diviem gadiem ar papildu mežizstrādes apjomu piešķiršanu valsts mežos, lai kompensētu gada apjoma samazināšanu, var būt vēl kāds cits risinājums." "Ja jau pavisam nesen brīdī, kad ļoti strauji pieauga elektroenerģijas cenas, Latvijas valstij piederošais energoapgādes uzņēmums AS Latvenergo varēja lauzt līgumus par elektroenerģijas piegādi teju vai ar visiem, ar kuriem bija noslēdzis, un nekavējoties slēgt jaunus – ar tirgus situācijai atbilstošu cenu, tad nesaprotu, kāpēc tieši to pašu nevar darīt cita Latvijas valstij piederoša kompānija – LVM?" uz jautājumu, ko darīt, ar pretjautājumu atbild S. Auvinens.

Viedoklis

Ministrija malā nestāvēs

Normunds Šmits, Zemkopības ministrijas parlamentārais sekretārs

Pašreizējā situācija, kad gatavās produkcijas cenas ir piedzīvojušas būtisku kritumu, bet ražošanai nepieciešamās izejvielas vai to būtiska daļa tiek pirktas par trekno gadu cenām, ir nepieņemama, tas nav ilgtspējīgas attīstības un vēl jo vairāk – izaugsmes ceļš. Vienlaikus gribu atgādināt, ka uzņēmēji, paši piedaloties publiskā

iepirkuma procedūrā, izteica savus cenu piedāvājumus, par kuriem bija gatavi iegādāties skujkoku zāģbaļķus no LVM ilgākā termiņā. Turklāt gan ilgāka termiņa zāģbaļķu iegādes procedūras, gan cenu veidošanas mehānisms tika izstrādāts kopīgi ar nozares uzņēmēju organizācijām, un tas visiem bija zināms, pirms uzņēmēji izteica savus cenu piedāvājumus. Jā, situācija zāģētās produkcijas noieta tirgos ir radikāli mainījusies, bet publiskā iepirkuma procedūrā noslēgta līguma nosacījumus mainīt nav iespējams, jo tādējādi var iedarbināt dažādus procesus, kuru sekas var būt graužošanas ne tikai tiem, kas tos darbinās, bet arī pašai nozarei kopumā. Visvienkāršākais – šobrīd iesaistās Zemkopības ministrija, aktualizējot šo jautājumu valdības līmenī, lai nodrošinātu kokrūpniecības eksportspēju un konkurētspēju starptautiskā līmenī. Meža nozare, kokrūpniecība bija, ir un būs nozīmīgs Latvijas tautsaimniecības stūrakmens. Esam iepazinušies ar šo sarežģīto situāciju, un es redzu vairākus iespējamus risinājumus, par kuriem gan pašlaik vēl ir diskusijas un notiek to ietekmes, ieguvumu un zaudējumu izvērtēšana.

Viedoklis

Cenas Latvijā apdraud investīcijas

Florians Šrēders, Vācijas – Baltijas Tirdzniecības kameras vadītājs

Latvijas kokrūpniecības nozares konkurētspēja sakarā ar ļoti augstajām izejvielu pārdošanas cenām rada bažas. Uzņēmumi Latvijā skujkoku zāģbaļķus jau šobrīd ir spiesti iegādāties par būtiski augstākām cenām nekā, piemēram, Zviedrijā, Somijā, Lietuvā vai Vācijā. Tas skar arī šeit strādājošos mūsu biedru uzņēmumus no Vācijas, kas Latvijā ir veikuši būtiskas investīcijas. Pašreizējā situācija ir strupceļš ražotājiem, kas uzņēmējiem ir rezultējies ar konkurētspējas zaudēšanu ārējos noieta tirgos un pat tirgus daļu vai šo tirgu zaudēšanu vispār, ar būtiski mazākiem ražošanas apjomiem, biežajām piespiedu dīkstāvēm, kas viss uzņēmumiem rada nepārtrauktus zaudējumus, un arī ar darbinieku atbrīvošanu, kas vairo

cilvēku nenoteiktību nākotnē un ietekmē arī konkrētās apdzīvotās vietās dzīvojošo labklājību, Voldemārs Ciršs, SIA Smiltene Impex valdes priekšsēdētājs.