

31. KOKSNES PĀRDOŠANAS VEIDI. KURU NO TIEM IZVĒLĒTIES?

**KOKSNES PĀRDOŠANA PIE CEĻA, UZ CELMA VAI
IEPIRKŠANAS PUNKTOS
KOKSNES PĀRDOŠANAS VEIDU PLUSI UN MĪNUSI**

Iemesli, kādēļ meža īpašnieks izvēlas pārdot koksni, ir dažādi – vieniem nepieciešami ienākumi, otriem tā ir daļa no plānotās meža apsaimniekošanas stratēģijas, savukārt citiem mežizstrāde jāveic audzes sanitārā stāvokļa vai dabas katastrofu izraisītu bojājumu dēļ. Kad lēmums par mežizstrādi ir pieņemts, īpašniekam jāizvēlas izdevīgākais kokmateriālu pārdošanas veids. Tas nozīmē veikt aprēķinus un izvērtēt katru no iespējamiem kokmateriālu realizācijas veidiem. Koksni iespējams realizēt vairākos veidos pārdodot:

- augošus kokus mežā uz celma;
- sortimentus mežā pie ceļa;
- iepirkšanas punktus.

Arī situācijās, kad lēmums par mežizstrādi vēl nav pieņemts, īpašniekam jārikojas līdzīgi, izvērtējot, vai koksnes ieguve un realizācija būs ekonomiski izdevīga. Katram pārdošanas veidam ir savi nosacījumi, kā arī plusi un mīnusi. Īpašniekam jāizvērtē, kurš no variantiem konkrētā situācijā ir izdevīgāks, ņemot vērā gan iespējamās izmaksas un plānotos ieņēmumus, gan laika patēriņu, savas iespējas un zināšanas.

Pirmais solis ir noskaidrot, kādi sortimenti cirsma iegūstami un kāda ir to vērtība. Lai noteiktu sortimentu iznākumu, nepieciešams veikt **dastošanu** – augošo koku caurmēra uzmērīšanu, sadalīšanu pa sugām un koku tehniskā derīguma kategorijām. Dastošanā izmēra visus meža nogabalā esošos kokus, to caurmēru 1,3 metru augstumā virs sakņu kakla. Ja īpašniekam nav pietiekama pieredze, dastošanu, kā arī koku augstumu mērīšanu vēlams uzticēt speciālistam.

Dastošanas rezultāti sniedz precīzu informāciju par kokmateriālu apjomu un, izmantojot speciālas programmas, iegūstams kokmateriālu **sadalījums pa sortimentiem**: finierkluči, zāgļaķī, taras kluči, papīrmalka un malka (skat. tabulu). Īpašnieks pats var veikt izvērtēšanu, izmantojot dažādas internetā pieejamās bezmaksas vērtēšanas programmas, piemēram, Latvijas Lauksaimniecības universitātes (LLU) izstrādāto programmu *Meža apsaimniekošanas plānošanas informācijas sistēma* jeb MAPIS vai meža vērtēšanas programmu MAPLAS. Cirsma novērtēšanas pakalpojumus sniedz Meža konsultāciju pakalpojumu centrs (MPKC), izmantojot cirsmu fonda novērtēšanas datorprogrammu *Mežvērte*, vai citi konsultanti.

Sortimentu sadalījums pa sugām

Suga	Koku skaits	Apjomi (m ³) Stumbrā krāja	Lietkoksne				papīrmalka	Mal-ka	Atlikumi
			kopā	resnā	vidējā	tievā			
Priede	41	42	37	16	10	6	4	-	5
Egle	509	794	671	453	94	65	59	4	118
Bērzs	936	571	490	171	94	112	114	2	79
Apse	91	131	107	74	11	8	13	1	23
Baltalksnis	541	195	174	24	32	58	60	1	21
Ozols	57	4	3	-	-	0	2	0	1
Kopā	2175	1737	1482	738	241	250	253	8	247

Zinot sortimentu sadalījumu pa sugām, ir iespējams noteikt **kokmateriālu vērtību**, izmantojot attiecīgā brīža tirgus situāciju un cenas. Kokmateriālu cenas pa ceturkšņiem apkopo Centrālais statistikas birojs (CSB), publicē preses izdevumi, kā arī dažādi reklāmdevēji. Īpašniekam tomēr jāņem vērā, ka šīm cenām ir tikai informatīvs raksturs un tās var ietekmēt gan piegādājama kokmateriālu daudzums, sezonālitate un citi nosacījumi. MKPC savos aprēķinos izmanto AS *Latvijas valsts meži* publicētās pēdējā mēneša sortimentu un mežizstrādes pakalpojumu cenas. Īpašnieks var pats aprēķināt kokmateriālu vērtību, izmantojot iepriekš minētās datorprogrammas. Ja tas nav iespējams, jāgriežas pie konsultantiem. Vairums pakalpojumu sniedzēji piedāvā kompleksus pasākumu, sākot ar cirsma sagatavošanu, dastošanu un rezultātu izvērtēšanu.

Teorētiski **lielākie ieņēmumi** varētu būt, ja īpašnieks pats realizētu koksni patērētājiem. Matematika ir vienkārša – sareizina sortimentu daudzumu ar attiecīgā sortimenta cenu! Ja īpašnieks vēlas kokmateriālus realizēt to iepirkšanas punktos un saņemt pircēja solīto cenu, tad vispirms ieteicams noslēgt līgumu ar pircēju par piegādes laiku, apjomu un cenu. Pretējā gadījumā pastāv risks, ka ne pēc visiem sortimentiem attiecīgajā brīdī var būt pieprasījums un to cenas var strauji krist. Īpašniekam jāizvērtē arī visi riska faktori, piemēram, vai mežizstrādes process notiks saskaņā ar plānu, vai neatklāsies kokmateriāliem slēptas vainas, kas mainīs sortimentu procentuālo sadalījumu, un vai izvešanas brīdī būs pieejams kokmateriālu transports. Jāatceras, ka transporta pakalpojumi būs ļoti dārgi, ja būs izvedamas nepilnas kravas (<27...30 m³). Līdz ar to potenciālais ieņēmumu apjoms nedrīkst būt noteicošais faktors lēmumu pieņemšanā par kokmateriālu realizācijas vietu – uzmanība galvenokārt pievēršama izmaksām un darbu organizēšanai.



Pārdodot sagatavotus kokmateriālus pie ceļa, ieņēmumi ir lielāki, bet pieaug arī izmaksas un risks.

Ja īpašnieks ir aprēķinājis potenciālos ieņēmumus par kokmateriālu realizāciju no gala patērētāja, tad, atskaitot no tiem paredzamās transportēšanas izmaksas un citus organizatoriskos izdevumus, iegūstama cena, par kādu kokmateriālus varētu pārdot mežā pie ceļa. Īpašniekam atliek salīdzināt savus aprēķinus ar cenām, kādas piedāvā uzņēmumi, kas iepērk kokmateriālus pie ceļa, un izvērtēt, vai ir vērts uzņemties risku un organizēt kokmateriālu transportu līdz patērētājam jeb izdevīgāk ir pārdot sortimentus mežā pie ceļa. Vēl viens veids, kā noteikt **kokmateriālu pārdošanas cenu mežā pie ceļa**, ir saskaitīt visas izmaksas, kas saistītas ar mežizstrādes procesu un tā organizēšanu, un pieskaitīt tām vēlamo peļņu.



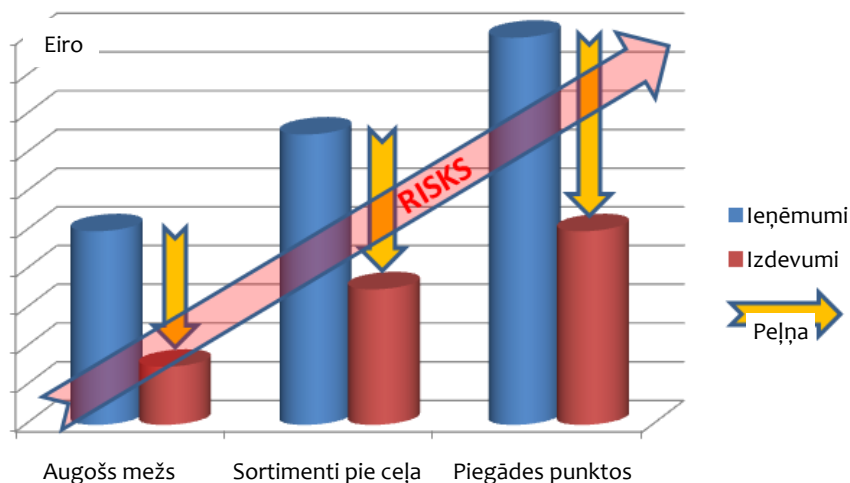
Pārdot augošu mežu ir vienkārši un mazāk riskanti.

Ja īpašniekam nav pieredzes un zināšanu, tad parasti tiek slēgts līgums ar kādu pakalpojuma sniedzēju par visu mežizstrādes darbu veikšanu. Īpašniekam jāatceras, ka līgumā, papildus veicamajam darba apjomam, izpildes termiņam un samaksai, ir jāatrunā arī tādās lietas, kā atjaunošana, ciršanas atlieku savākšana, atbildība par normatīvo aktu un darba drošības pasākumu ievērošanu. Zinot, kāda ir sortimentu

cena mežā pie ceļa un no tās atskaitot mežizstrādes maksas, īpašnieks iegūst cenu, par kādu varētu pārdot **augošu mežu**.

Neatkarīgi no tā, kādā veidā ir veikti aprēķini, īpašniekam ir jāatceras, ka arī pircēji līdzīgā veidā aprēķina to, kas viņiem ir izdevīgāk un kas nē. Ja īpašniekam nav pieredzes, zināšanu un izpratnes par kokmateriālu tirgu un mežizstrādes procesa organizēšanu, tad augstākā cena iegūstama, augošo mežu vai kokmateriālus mežā pie ceļa pārdojot **izsolē** jeb tos **piedāvājot vairākiem** savstarpēji nesaistītiem pircējiem. Šodien iespējams izmantot arī www.mežabirža.lv piedāvātās iespējas un kokmateriālus pārdot izsolē internetā.

Pieņemot lēmumu, īpašniekam jāatceras, ka lielāki ienākumi nenozīmē izdevīgāko variantu un maksimālo peļņu. Ja arī aprēķini liecina, ka izdevīgāk būtu realizēt kokmateriālus pie patērētāja, jāizvērtē riska faktori. Vēlams veikt aprēķinus ne tikai optimistiskajam, bet arī pesimistiskajam variantam, īpaši attiecībā uz izmaksām, un



Ieņēmumu, izdevumu un riska sadalījums dažādiem kokmateriālu realizācijas variantiem.

tikai tad pieņemt gala lēmumu. Ja īpašnieks mežu izstrādā pats, tad dažādu izmaksu salīdzināšanai un izvērtēšanai, pieskaitāma arī sava darba alga un organizatoriskie izdevumi, kā arī naudas izteiksmē vērtējams patērētais laiks.

Literatūra

1. MAPIS – <http://mapis.itf.llu.lv/register.aspx>.
2. MAPLAS – <http://maplas.mf.llu.lv/>.
3. Meža apsaimniekošanas plānošanas sistēmas (MAPIS) darbības apraksts (2014) Jelgava: LLU, 48 lpp.
4. Meža birža – www.mezabirza.lv.
5. Vilkrīste, L. (2014) Iespējas meža apsaimniekošanas plānošanai. *Saimnieks LV* 12: 58–60.
6. Vilkrīste, L. (2015) Meža apsaimniekošanas plānošana un cirsmas vērtēšana. *Saimnieks LV* 01: 48–50.
7. Vilkrīste, L. (2015) Modernās tehnoloģijas meža apsaimniekošanai un vērtēšanai. *Saimnieks LV* 02: 40–41.