

DIŽOZOLS AVĪZE

DECEMBRIS 2018



Kā iegūt maksimu no meža savai ģimenei jau šodien

Stāsta eksperts ar 23 gadu darba pieredzi *Valsts meža dienestā*

2. lpp



Kā pelnīt no sava meža gan šodien, gan nākotnē

Konsultē eksperts ar 25 gadu pieredzi nozarē

4. lpp

Dižozols pirmie ievieš Skandināvijas modeli Latvijā

Mežu nozare ir viens no Latvijas tautsaimniecības stūrakmeņiem. Latvijas mežu potenciāls ir patiešām liels – tie ir mūsu valsts zelts un banka vienlaikus. Tajā pašā laikā mežu nozare tradicionāli ir bijusi ļoti konservatīva, tāpēc ir pienācis laiks to pacelt jaunā līmenī.

Iespējams, pasaulē efektīvākais mežu apsaimniekošanas piemērs ir atrodams Zviedrijā, kuras mežu kopējā platība ir mazāka par vienu procentu no visas pasaules mežu kopējās platības, taču tā gadā saražo ap 5% no visas pasaules mežu nozares produkcijas. Mezsaimniecība un ar to saistītās nozares – kokapstrāde, papīra ražošana utt. – ir viens no šīs valsts tautsaimniecības stūrakmeņiem, kā arī viens no drošākajiem (iespējams, pats drošākais) līdzekļu ieguldīšanas veidiem ilgtermiņā. Skandināvijas mežu reālā, salīdzināmā vērtība pēdējo simts gadu laikā ir augusi vairāk nekā divas reizes, un ne velti mežu īpašumos ir ieguldīta ievērojama daļa Skandināvijas pensiju fondu līdzekļu.

Visa šī veiksmes stāsta pamatā ir tā sauktais Skandināvijas mežu apsaimniekošanas modelis, kura pirmsākumi ir meklējami tālajā 1903. gadā, kad Zviedrijā stājās spēkā likums, ka izcirstās mežu platības ir obligāti jāatjauno. Šis likums ielika pamatus mūsdienu Zviedrijas meža nozarei – augsti tehnoloģiskai industrijai, kas orientēta uz meža ilgtspējīgas attīstības un iespējami augstākas vērtības nodrošināšanu. Šo mērķu sasniegšanai tiek izmantots plašs dažādu pasākumu komplekss, kas balstīts vairāk nekā simts gadu ilgā pieredzē. Tas viss kopā tiek saukts par Skandināvijas modeli.

Šāda veida mežu apsaimniekošanas modelis ir ļoti izdevīgs mežu īpašniekiem, jo meži tiek apsaimniekoti, balstoties uz ilgtermiņa līgumiem, kuru vairākums ir noslēgts vēl pirms vairākiem gadu desmitiem. Ilgtermiņa līgumi garantē apsaimniekotāju ieinteresētību iespējami augstākas meža vērtības sasniegšanā, kā arī maksimāli izdevīgā sagatavoto kokmateriālu pārdošanā, jo no tā ir atkarīgi šo uzņēmumu ienākumi. Tāpat apsaimniekošanas uzņēmumu darbība ir pilnībā caurspīdīga – ikviens



TAVS MEŽS IR TAVA BANKA

DROŠĀKAIS PENSIJU FONDS UN MŪŽAM AUGOŠS MANTOJUMS.

meža īpašnieks regulāri tiek informēts par viņa īpašumā notiekošajiem darbiem, ikvienam ir iespējams pašam izlemt, kur un par cik pārdot sagatavotos kokmateriālus. Nodrošinot pilnīgu caurspīdīgumu, mežu apsaimniekošanas uzņēmumi garantē sev ilgtermiņa sadarbību ar mežu īpašniekiem. Tādējādi iegūst abas puses: mežu saimnieki gūst maksimālo labumu no sava meža gan īstermiņā, gan ilgtermiņā, savukārt apsaimniekošanas uzņēmumi – ilgtermiņa klientus.

Vienmēr ir vērtīgi mācīties no labākajiem, tādēļ ir svarīgi saprast, vai Latvijā ir uzņēmumi, kas piedāvā Latvijai situācijai pielāgotu pakalpojumu pēc Skandināvijas modeļa parauga. Tas ir labākais piedāvājums mežu īpašniekiem, paredzot ilgtermiņa mežu apsaimniekošanu, vadoties pēc principa, ka

klientiem ir jānodrošina iespējami labākie pakalpojumi – augstas kvalitātes serviss, kas ir pakārtots mežu īpašnieku interesēm, maksimālie ieguvumi no īpašuma, plašas līdzdalības iespējas, īpaši kravu drošības pasākumi un pilnīgs darbības caurspīdīgums.

Neapšaubāmi, ka uzņēmuma *Dižozols* īstenotā Skandināvijas mežu apsaimniekošanas modeļa ienākšana Latvijā, būtiski mainīs visu nozari, kā arī vairo daudz mežu īpašnieku labklājību. Tieši tāpat šis modelis vislabāk nodrošinās mežu apsaimniekošanu un vērtības kāpumu ilgtermiņā, un, ja arī jūs vēlaties atstāt saviem bērniem un mazbērniem mūžam augošu mantojumu, kas nesīs peļņu ilgus gadus daudzu paaudžu garumā, mēs piedāvājam izvēlēties tieši šo ceļu.

Dižozols ieviestās inovācijas skandināvijas mežu apsaimniekošanas modelī



3. lpp

Tehnoloģiju sniegtās priekšrocības mūsdienīgā mežu apsaimniekošanā



5. lpp

Efektivitāte un taupīgums, kas palīdz sniegt maksimumu



5. lpp

Juridiski visdrošākais pakalpojums



7. lpp

UZZINI SAVA MEŽA VĒRTĪBU!



88 77

info@dizozols.ir

GUDRĀKA MEŽU APSAIMNIEKOŠANA LABĀKAI NĀKOTNEI

Kā no meža iegūt maksimumu savai ģimenei jau šodien

Kā Latvijā iespējams nodrošināt Skandināvijas standartiem atbilstošu mežu apsaimniekošanu, stāsta uzņēmuma *Dižozols* mežu apsaimniekošanas konsultants ar vairāk nekā 20 gadu pieredzi *Valsts meža dienestā* Ivo Liepnieks.

Skandināvija, pateicoties tās ilgtspējīgajai domāšanai un kvalitātes standartiem, allaž asociējusies ar labklājību un augstu dzīves līmeni. Apvienojot gadsimtiem paudzēs nodotās dzīves vērtības ar nemitīgu intelektuālo un tehnoloģisko attīstību, jau vairāk nekā pirms 100 gadiem norvēģi, zviedri, somi un dāņi spēja atrast savu veiksmes atslēgu arī mežu apsaimniekošanā. Tā ir daudz citādāka domāšana un skats uz savu īpašumu, kas ļāvis mežu nozarei Skandināvijā kļūt par vienu no būtiskākajiem tās ekonomikas stūrakmeņiem. Šobrīd uzņēmuma *Dižozols* komanda izvirzījusi ambiciozu mērķi – mainīt veidu, kādā mežu īpašnieki Latvijā raugās uz savu īpašumu, iedrošinot no katra meža iegūt maksimālo vērtību gan šodien, gan celt tā vērtību nākotnē, tādējādi pārņemot Skandināvijas labāko praksi arī Latvijā.

Kā Dižozols nonāca līdz atziņai, ka nepieciešams mainīt ierasto nozares praksi?

Nozarē joprojām daudzi turas pie desmitiem gadu vecas prakses, nemēģinot ieviest jaunas lietas. Mūsu komandā, kurā ir gan nozares speciālisti ar vairāk nekā 25 gadu pieredzi, kā arī jauni un enerģiski speciālisti, vienmēr bijusi pārlicība, ka nav jābaidās darīt ierastās lietas citādi – it īpaši, ja tas tiek darīts labāk un kvalitatīvāk. Daudzi izaicinājumi, ar kuriem saskaramies, nozarē pastāvējuši jau gadu desmitiem – viens no galvenajiem – darījumu un pakalpojumu necaurspīdīgums. Tikai retais mežu īpašnieks zina visus darbus, kas veicami īpašumā un kā tos iespējams kontrolēt – trūkst elementāras informācijas, kurā soli pa solim izstāstīts, kas un kā notiek, kam jāpievērš uzmanība. Tāpat arī daudzie starpnieki, kas iesaistīti vienā darījumā, ne vien samazina tā caurspīdīgumu, bet arī nozīmē, ka meža saimnieks nesaņems maksimālo iespējamo cenu, jo katrs no brokeriem vēlēšies labumu arī sev.

Vēl viens izaicinājums, kas ar katru gadu kļūst aizvien aktuālāks – mežu saimnieku pārlicināšana par to, ka mežs ir ārkārtīgi liela vērtība, no kura iespējams gūt labumu gan īstermiņā, gan ilgtermiņā. Ir tādi, kas nedomājot piekriņt pārdot savu mežu ar visu zemi, neizpētīt izdevīgākos risinājumus, kas ļautu gūt maksimālu labumu, saglabājot zemi savā īpašumā. Mēs gribam pārlicināt katru meža īpašnieku Latvijā, ka mūsu zemei ir jāpaliek latviešu rokās – tas ir mūsu vērtīgākais mantojums nākamajam paudzēm.

Izklausās, ka jums ir daudz ideju, kā padarīt šo konservatīvo nozari labāku un izveidot jauna līmeņa pakalpojumu.

Jau no pirmās dienas esam sapratuši, ka meža nozares uzņēmumiem saviem klientiem

jāpārdod pakalpojumu kopums, nevis tikai koku nozāģēšana un aizvešana. Ar šādu pārlicību strādā visi *Dižozols* darbinieki. Tas nozīmē, ka pats svarīgākais ir tieši meža saimnieks, kas atnācis pie Tevis. Jādara viss, lai viņš būtu maksimāli apmierināts – tikai tad uzņēmuma darbība var būt veiksmīga ilgtermiņā.

Mums šķiet divaini, ka mežsaimniecība ir viena no retajām nozarēm, kas neizmanto mūsdienu tehnoloģiju sniegtās iespējas. Lielākoties visi procesi notiek tāpat kā pirms desmit vai divdesmit gadu, taču, ja gribi iet līdzīgu laiku un būt konkurētspējīgs, nepieciešams celt pakalpojuma kvalitāti un domāt ilgtermiņā. Informācijas tehnoloģiju



Ivo Liepnieks – eksperts ar ar 23 gadu darba pieredzi Valsts mežu dienestā.

izmantošana var pacelt pakalpojuma kvalitāti jaunā līmenī. Ir jāspēj klientiem sniegt mūsdienīgu servisu un maksimālu caurspīdīgumu. Tas viennozīmīgi būs abpusējs ieguvums.

Pielauju, ka jums līdzīgi domājošo nozarē nav daudz. Vari minēt, kam mežu īpašniekiem būtu jāpievērš pastiprināta uzmanība, izvēloties sadarbības partneri?

Ja meža saimnieks līdz sīkumiem nepārzina katru darbību un nepieprasa pilnīgu caurspīdību, tad negodprātīgi uzņēmēji var

“Piedāvājums nopirkt mežu ar visu zemi vienmēr ilgtermiņā izrādīsies krietni neizdevīgāks, nekā ilgtspējīga mežu apsaimniekošana”

atrast neskaitāmus veidus, kā to izmantot savā labā un atstāt saimnieku zaudētājos. Veicot meža uzmērīšanu, vajadzētu salīdzināt vismaz divus rezultātus, jo gadās, ka uzmēra mazāku koksnes apjomu, nekā tas ir patiesībā. Līdz ar to tiks apzināti iedota augstāka cena par m3, bet reāli tiks izstrādāta lielāka kubatūra,

nekā saimniekam iesniegtajā piedāvājumā. Ir dzirdēts, ka starpība starp uzmērīto un nodoto kubatūru var sasniegt 30%.

Gadījumos, kad saimnieks nolēmis mežu pārdot, noteikti vajag palūgt atsevišķi izdalīt koksnes un zemes vērtību – tad nereti iespējams ieraudzīt, ka zemi uzpircēji novērtē ļoti zemu – citreiz pat nedod tai nekādu vērtību. Bet tā taču ir mūsu Latvijas zeme, kuru mūsu senči ir izcīnījuši asiņainās cīņās! Tajā augs jauns mežs un arī pašas zemes vērtība turpinās

“Tāpat arī daudzie starpnieki, kas iesaistīti vienā darījumā, ne vien samazina tā caurspīdīgumu, bet arī nozīmē, ka meža saimnieks nesaņems maksimālo iespējamo cenu”

saimniekiem, tādēļ izveidojam pilna cikla mežu apsaimniekošanas pakalpojumu. Šis pakalpojums sniedz maksimumu saimniekam šodien, un rūpējas, lai mežs paliek kā mūžam augošs mantojums viņa bērniem un bērnu bērniem. Tas garantē maksimālo iespējamo ieguvumu un maksimālo gala cenu, saglabājot meža zemi savas ģimenes īpašumā. Mēs nodrošinām maksimālu caurspīdīgumu katrā pakalpojuma sniegšanas posmā – nododam visas pavadzīmes, nodošanas vietu uzmērījumu aktus un visu citu būtisko informāciju.

Vai jūsu praksē ir kādi spilgti piemēri, kas parāda, kādēļ mežu vajadzētu apsaimniekot, nevis pārdot ar visu zemi?

Protams! Piemēru ir daudz, bet pēdējā laikā ir bijuši divi īpaši zīmīgi. Mums ir klients – fantastiska ģimene, kas kādu laiciņu atpakaļ katru otrdienas rītu iegriežas Valmieras birojā. Vienmēr nāca ar gardumiem un dāvanām. Sākumā viņi gribēja mums pārdot savu cirsu. Neticēja mūsu pilna cikla mežu apsaimniekošanas piedāvājumam. Mēs vairākkārt tikāmies, devāmies apskatīt īpašumu arī dabā, izstāstījām visas apsaimniekošanas piedāvājuma priekšrocības un garantijas. Beigu beigās pārlicinājām, ka viņu interesēs ir iegūt maksimāli labāko piedāvājumu. Tā rezultātā, kad uzsākām apsaimniekošanas darbus, saimnieki saprata, ka, nemainoties iestīgotajam meža platībām, sākotnēji novērtētais kokmateriālu apjoms ir ļoti būtiski mainījies. Daudzi mežstrādes uzņēmumi izteica piedāvājumu, ka „pēc papīra” varētu izstrādāt līdz 3500 m3, ko apstiprināja arī vietējais mežzinis. Tas bija skaistlis, uz kuru pamatojoties, tika nosaukta cirsmas vērtība. Taču izrādījās, ka reālais kokmateriālu apjoms bija par vairāk kā 2000 m3 lielāks, kas nozīmē, ka saimnieki no sava meža saņēma ap 60 000 eiro vairāk. Ir pilnīgi skaidrs – viņu ģimene no sava meža ieguva maksimumu.

Otrā piemērā saimnieks lūdza mums novērtēt „pēc papīra”, kādu summu viņš iegūtu, ja izstrādātu mežu. Sarēķinājām, ka minimums, ko viņš nopelnītu, būtu 75 000 eiro pēc nodokļu nomaksas, bet realitātē, visticamāk, pat vēl vairāk, jo dabā pēc fakta 95% gadījumu ir lielāka kubatūra. Tajā pašā dienā viņam zvanīju, bet tā arī neizdevās sazināties. Nākamajā dienā, kad saimnieks atzvanīja, izrādījās, ka viņš jau paspējis pārdot cirsu par 60 000 eiro, jo pircējs bijis ļoti uzstājīgs. Tas nozīmē, ka, samaksājot nodokli, viņš saņems 55 500 eiro. Tā ir 19 500 eiro atšķirība, un, izvēloties *Dižozols* apsaimniekošanas pakalpojumu, papildus tam saimnieks būtu saglabājis savā īpašumā arī zemi! Cik viņš bija nelaimīgs, to dzirdot! Tādēļ vēlreiz uzveru – mežs ir milzīga vērtība, tādēļ vienmēr nepieciešams sagaidīt un salīdzināt vairākus piedāvājumus no nozarē zināmiem uzņēmumiem.

augt, sasniedzot Eiropas mežu zemju cenas. To gudri apsaimniekojot, arī mūsu bērni varēs gūt ienākumus, nemaz nerunājot par sajūtu, kāda pārņem, pastaigājoties, ogojot, lasot sēnes un atpūšoties savā mežā.

Tad sanāk, ka esat pārlicināti par to, ka mežu zemes pārdot nevajag?

Viennozīmīgi! Esam pārlicināti, ka piedāvājums nopirkt mežu ar visu zemi vienmēr ilgtermiņā izrādīsies krietni neizdevīgāks, nekā ilgtspējīga meža apsaimniekošana, no kuras iespējams gūt finansiālu labumu gan šodien, gan ik pēc pāris desmitgadēm, nereti – pat piecgadēm.

Tu daudz runā par to, ka nozarē nepieciešams caurspīdīgums. Kā jūs uzņēmumā esat risinājuši iepriekš pieminētās nozares problēmas?

Dižozols iepriekšējā gada laikā katru dienu ir strādājis tikai ar vienu vadmotīvu – ieviest Skandināvijas mežu apsaimniekošanas praksi, kas balstīta uz pilnīgu caurspīdīgumu. Tā ir mana un katrā *Dižozols* komandas locekļa personīgā pārlicība – Skandināvijas modelis ir piemērotākais Latvijas mežu

Ko jūs ieteiktu mežu īpašniekiem, lai pēc iespējas vairāk nodrošinātos pret šādiem gadījumiem?

Vispirms – vienmēr paturēt prātā, ka Tavs mežs ir Tava banka. Ja Tavai ģimenei ir mežs – tā ir milzīga bagātība. Tas ir labākais noguldījums un mūžam augošs mantojums. Mūsu senči cīnījās par katru zemes gabaliņu – mēs nedrīkstam pret to izturēties vieglprātīgi. Mums pret to jābūt atbildīgiem un jāapsaimnieko tā, lai arī mūsu bērni justu lepnumu par saviem vecākiem. Lai latvieši ir saimnieki savā zemē un savos mežos!

Nevajadzētu baidīties prasīt bezmaksas konsultāciju no uzņēmuma, kas izrādījis interesi par mežu. Tas būs abu pušu interesēs – uzņēmums varēs izstāstīt savu

redzējumu un izteikt piedāvājumu, bet meža saimniekam būs iespēja novērtēt interesenta profesionalismu. Vienlaikus ar katru konsultāciju arī pats meža īpašnieks iegūs padziļinātākas zināšanas un plašāku redzējumu. Ideālajā gadījumā tai vajadzētu

“Izrādījās, ka reālais kokmateriālu apjoms bija par vairāk kā 2000 m³ lielāks, kas nozīmē, ka saimnieki no sava meža saņēma ap 60000 eiro vairāk”

būt klātienē konsultācijai mežā, lai saimnieks pats var redzēt, cik daudz no savas jomas saprot uzņēmuma pārstāvis. Ir svarīgi pārliecināties, ka savu īpašumu uzticēt cilvēkiem ar pieredzi. Pajautājiet, kur cilvēks iegūvis izglītību, cik gadu pieredze viņam ir mežu apsaimniekošanā. Tas ir svarīgi ne vien tādēļ, ka viņu zināšanas palīdzēs iegūt

labāko iespējamo rezultātu, bet arī tādēļ, ka ikviens par savu darbu galvo ar savu daudzu gadu laikā veidoto reputāciju. Jāpatur galvā kontroljautājumi, kurus vienmēr vajag uzdot.

Vari uzreiz minēt konkrēti, kādi jautājumi jāuzdod?

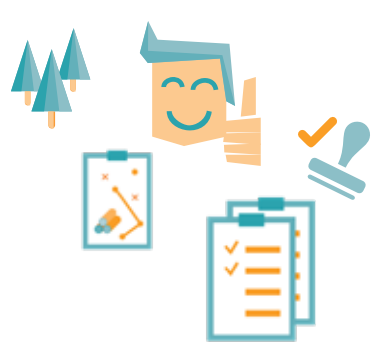
Noteikti jādūdz, lai katrā piedāvājumā tiek uzrādīta konkrēta cena par katras sugas sortimentu un apjomu – tam vajadzētu detalizēti izskaidrot, kā tika veidota piedāvājuma cena. Jābūt skaidri norādītam, kādi darbi un kādas cirtes katrā nogabalā tiks īstenotas, kā arī iezīmētai aptuvenai izstrādājamajai kubatūrai. Ļoti svarīgi, lai meža īpašniekam bez prasīšanas tiktu izskaidrots, kāda būs mežu apsaimniekošanas darbu atskaites forma, cik bieži saimnieks tiks informēts par izmaiņām.

Pirms līgums parakstīts un darbi uzsākti, nepieciešams uzzināt arī par tehnisko pusi – kādā veidā tiks garantēta drošība krautuvēs? Kā tiks nodrošināta kravu sekošana ceļā no krautuvēm uz realizācijas vietām? Vai

tiks nodoti trešo pušu uzmērījumu akti par novestajām kravām. Šīs ir visas tās lietas, kuras *Dižozols* vienmēr sniedz saviem saimniekiem. Un tad, kad ir saņemtas atbildes uz visiem šiem jautājumiem, vēlreiz nepieciešams katru piedāvājumu salīdzināt ar kādu citu – lai būtu 100% pārliecība, ka savā un sava meža labā izdari maksimumu.

Esmu savas zemes patriots. Ja Skandināvijas piemērs ir parādījis, ka uzkrājumus daudz drošāk ir ieguldīt mežu fondā nevis bankā, tad kādēļ mēs darām pretējo? Kādēļ ļaujam citiem gūt labumu no mūsu mežiem, nevis domājam par to, kā paši tos varam pārvērst par savu meža banku? Ja mēs visi tā domāsim, tad mūsu bērniem būs zelta nākotne! Mēs visi dzīvosim labāk, ja arī citi cilvēki apkārt mums dzīvos labāk. Un mēs gribam, lai Latvijā ikviens dzīvo tikpat labi un vēl labāk nekā Skandināvijā. Mums viss ir dots – atliek tikai pašiem uzņemties atbildību par to, kā mēs to īstenojam. Latvija taču ir dižozolu valsts. Un ar to mēs nedomājam tikai dižkokus, kuru mums ir tik daudz. Mēs runāju arī par cilvēkiem.

Dižozols ieviestās inovācijas Skandināvijas mežu apsaimniekošanas modelī



1. Dokumentu sagatavošana

1. Pirms sadarbības partnera meklēšanas, vienmēr iesakām:
 - Salīdzināt vismaz divu neatkarīgu taksatoru mērījumus konkrētam mežam. Ja viss ir veikts korekti, tajos nevajadzētu parādīties būtiskām atšķirībām.
 - Salīdzināt vismaz divus neatkarīgus dastojumus. Arī šeit nevajadzētu parādīties būtiskām atšķirībām.
 - Lūgt koksnes cenu izmaiņu tendences dažādos pieņemšanas punktos.
2. Gatavojot piedāvājumu mežu apsaimniekošanai, tajā tiek iekļauta šāda informācija:
 - Sugu sortimenti, konkrēta cena katram no tiem, katras sugas sortimenta apjoms (m³).
 - Izstrādājamā kubatūra katrā meža nogabalā
3. Pirms līguma slēgšanas, meža saimniekam tiek izskaidrots:
 - Ka saimnieks var pārtraukt līguma darbību jebkurā brīdī, ja viņu neapmierina darbu kvalitāte īpašumā.
 - Kādas būs meža saimnieka iespējas kontrolēt katru darbību savā īpašumā.
 - Kādas atskaites un cik bieži saņems meža saimnieks.



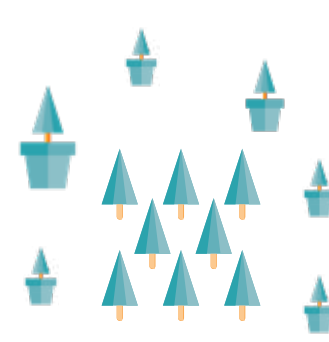
2. Izstrāde, kokmateriālu izvešana no meža un drošība krautuvēs

1. Tiek garantēts visu procesu pilnīgs caurspīdīgums un iespēja sekot līdzi katram posmam.
2. FSC sertifikācija garantē darbu kvalitāti un augstu cenu, jo tas ir Skandināvijas uzstādījums.
3. Ar saimnieku tiek saskaņoti maksimāli izdevīgākie izstrādājamie sortimenti un piegādes punkti ar gala cenām, jo tie līdz pat 30% var ietekmēt kopējo iegūto summu.
4. Tiek garantēti vairāki uzmērījumi. Pirmais – no koksnes izvedēja brīdī, kad materiāli tiek vesti uz krautuvēm. Otrais – no mežstrādes meistara, kurš pārbauda apjomu krautuvē. Trešais – gala nodošanas vietā. Visiem trīs šiem mērījumiem ir jāsakrīt.
5. Tiek nodrošināta krautuvju vietu saskaņošana ar pašvaldībām, Latvijas Valsts ceļiem un īpašuma kaimiņiem.
6. Katra krautuve tiks aprīkota ar videonovērošanas kamerām un citiem drošības risinājumiem, kas garantē pilnīgu caurspīdīgumu. Šī ir *Dižozols* inovācija nozarē.
7. Pēc darbu pabeigšanas tiek sakārtotas krautuvju vietas un izvešanas ceļi.



3. Izvešana no krautuves un nodošana piegādes vietās

1. Izvedot kokmateriālus, lai nodrošinātu maksimālu caurspīdīgumu, mašīnas tiks aprīkotas ar GPS un kamerām, kurām meža īpašnieks var pieslēgties jebkurā brīdī. Šī ir *Dižozols* inovācija nozarē.
2. Lai saimnieks nepārtraukti būtu informēts, viņam automātiski tiek ziņots (īstīnās veidā un Klienta kabinetā mājaslapā) par īpašumā vai ar kokmateriāliem veiktajām darbībām – kad tiek novesti kokmateriāli, cik daudz, uz kuriem piegādes punktiem. Iespējams sekot visām darbībām.
3. Izvēloties izvešanas ceļus, tiek rūpīgi sekots, lai tiktu ievēroti likumdošanā noteiktie ierobežojumi.
4. Saimnieks tiek nodrošināts ar iespēju izvēlēties piegādes vietas, redzot visu iespējamo piegādes vietu pieņemtos sortimentus, aktuālās cenas un uzreiz aprēķinot arī transportēšanas izmaksas.
5. Katram sortimenta veidam tiek ieteiktas vismaz 2–3 piegādes vietas, lai varētu redzēt, kur konkrētajā brīdī iespējams iegūt maksimumu.
6. Saimniekam tiek izsniegti neatkarīgu uzmērītāju izsniegti uzmērīšanas akti līdz katrai pavadzīmei.



4. Meža atjaunošana

1. Meža atjaunošana ir obligāts priekšnosacījums Skandināvijas mežu apsaimniekošanas modelī, lai mežs būtu saimnieka labklājības avots paaudzēm ilgi.
2. Saimnieks saņem konsultāciju par meža atjaunošanas iespējām – katrai vietai piemērotām koku sugām, to ātraudzību, vērtību un saderību dažādās augsnēs.
3. Jau uzsākot mežstrādes darbus, laicīgi tiek rezervēti koku stādi meža atjaunošanai, lai būtu garantija, ka meža atjaunošanu varētu veikt pēc iecerētā plāna. Nereti, izvēloties mazus uzņēmumus, stādi jāgaida pat vairākus gadus.

Jaunaudžu kopšana – investīcija nākotnes labklājībā

Paauga

veido labu sugu, kas atbilst zemi veida, augsnes vai auglības un var veidot rīcīgu mežsaimnieciski vērtīgu mežaudzi.

Pamežs

labi un brīdī, kas nodrošina augstas apstākļos nevar veidot mežsaimnieciski vērtīgu mežaudzi.

Mistraudze

nosūti no sēdēt vai uzturēti labi augļi.

Audzis 2. stāvs

kokus, kas augstums apmēram no galvenās audzes vidējā augstuma virsma ir 1,2-1,4 m, bet labākā apstākļos var ievērot galveno audzi.

Starpaudze

augstums gandrīz atbilst galvenās audzes kokiem, kas ir pakļauti sēdēt mežsaimnieciski dabiskai ievērošanai procesā.

Galvenā audze

domāta sugu un vecumu koki, kuri padarīti par galveno dabisko ievērošanu vai atbilstošas ievērošanas un lauru ALBERTINAI ATĪSTĪTĀ MEŽSAIMNIECĪBĀ.

Tīraudze

nosūti galvenās audzes no vienas koku sugas (tikai koku sugu pārstāvēju nosaukumiem 20% un koku sugas).

Bez jaunaudžu stādīšanas un kopšanas kvalitatīvu un pelņu nesošu mežu neizaudzēt! Par to ir pārliecināts mežu apsaimniekošanas konsultants ar vairāk nekā 25 gadu darba pieredzi Ģirts Mazistabs, kurš šobrīd darbojas uzņēmuma *Dižozols* komandā. Viņš stāsta, ka meža apsaimniekošanas ciklā nav nenozīmīgu darbu. Katram darba veidam ir savs laiks un nozīme, lai izaudzētu bagātīgu mežu ar lielu koksnes krāju. Meža atjaunošana sākas ar brīdi, kad ievākta galvenā raža – koksne. Vecais mežs savu misiju – ražot koksni – ir pabeidzis un pienācis laiks dot vietu jaunajai audzei. Mežā līdzīgi kā piemājas dārzā – rudenī sagatavo augsni, bet pavasarī stāda jaunos kokus.

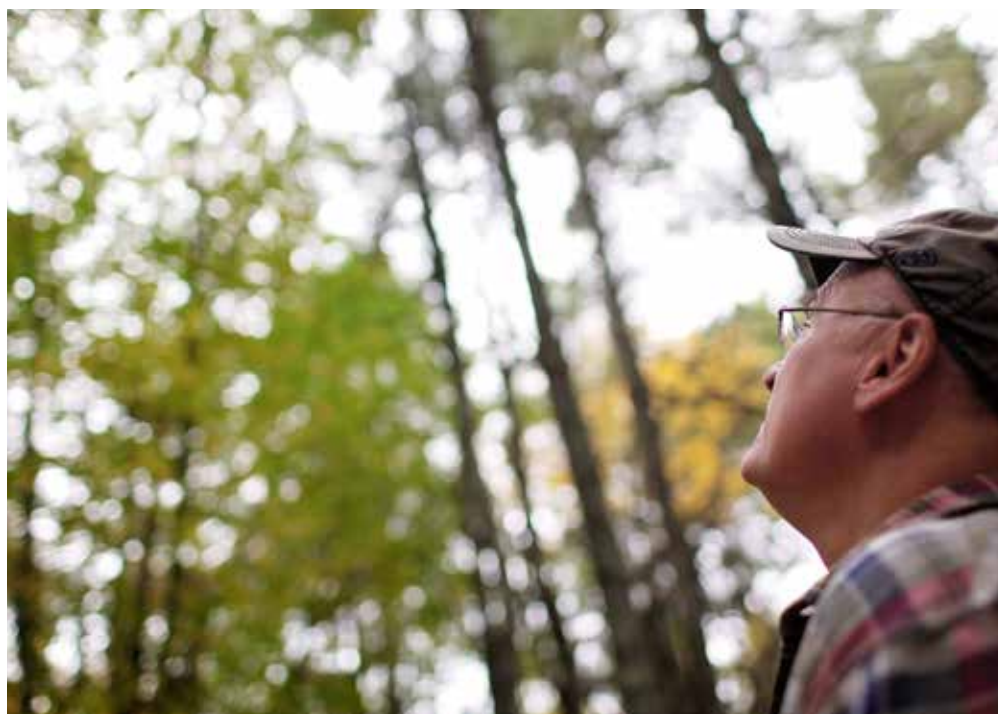
Augsnes sagatavošana – priekšnoteikums ražējam mežam

Augsnes sagatavošanas veids ir viens no faktoriem, kas ietekmē meža atjaunošanas sekmīgumu un kvalitāti. Atjaunojamās un apmežojamās platībās augsnes sagatavošanas uzdevums ir samazināt zālaugu un nevēlamo sugu koku konkurenci, uzlabot apgaismojuma, augsnes mitruma un barības vielu izmantošanas režīmu, optimizēt augsnes mitrumu un samazināt sala un kaitēkļu

“Viņi izprot, ka, pareizi atjaunots un kopts bērzu mežs, visticamāk, jau pēc 30–35 gadiem būs pilnībā izaudzis un no tā varēs iegūt kokmateriālus”

bojājumus. Vienlaikus sagatavotā augsnē ir vieglāk veikt stādīšanas un kopšanas darbus, tādējādi būtiski samazinot darbu izmaksas.

Augsni ieteicams sagatavot, sākot no vasaras vidus līdz vēlam rudenim, taču vēlams, lai pirms koku stādīšanas būtu pagājis vismaz pusgads. Ja meža stādīšanu veic bez augsnes sagatavošanas, tad jāreķinās, ka auglīgās augsnes spēcīgais aizzēlums nomāks iestādītos kociņus, būs apgrūtināta stādījumu kopšana, jo tos būs grūti atrast, un palielinās kociņu nopļaušanas risks,



Ģirts Mazistabs - eksperts ar 25 gadu pieredzi nozarē.

turklāt tos daudz lielākā mērā bojās kaitēkļi. Savukārt paaugstināta mitruma augsnēs stādījumi cietīs no izpūšanas.

Meža atjaunošanas veida izvēle noteiks nākamās „ražas” novākšanas laiku

Atjaunojot mežu, iespējami divi varianti – vai nu paļauties uz meža dabisku atjaunošanos, vai apzināti stādīt vērtīgākas koku sugas. Augsnes sagatavošanu un meža stādīšanu lielākoties izvēlas saimnieki, kas mērķtiecīgi no sava meža vēlas iegūt maksimumu. Viņi izprot, ka, pareizi atjaunots un kopts bērzu mežs, visticamāk, jau pēc 30–35 gadiem būs pilnībā izaudzis un no tā varēs iegūt kokmateriālus. Arī skujkoku un cieta lapukoku mežaudžu izaudzēšanas laiks saīsināsies vidēji par 20 gadiem. Protams – nereti saimnieki izvēlas atstāt izcirtumā pāris kokus, ļaujot tam atjaunoties dabiski, taču šādā gadījumā jāreķinās, ka nesagatavotā augsnē būs nepieciešams daudz ilgāks laiks, lai sēklas iesaistītu, mežs augs ar mazvērtīgākām koku sugām, tās daudz lielākā mērā būs pakļautas konkurencei ar citiem augiem, un sava mūža laikā saimnieks visticamāk otrreiz pilnvērtīgu mežstrādi veikt nevarēs.

Šeit būtiski pieminēt, ka atjaunošanu jāskatās plānot laikus, jo viena stāda izaudzēšana aizņem pusotru līdz divus gadus, turklāt liela daļa no tiem jau ir rezervēti lielākajiem stādu audzētāju sadarbības partneriem, no kuriem viens ir arī uzņēmums *Dižozols*. Saviem saimniekiem, kas veikuši savlaicīgu stādu pasūtījumu, mēs nodrošinām kvalitatīvu

stādu piegādi, kas mežā iesaistīs labāk un ekonomēs gan laiku, gan līdzekļus.

Agrotehniskā kopšana sekmē iestādīto koku izdzīvošanu

Stādītos, sētos vai arī dabiski iesaistītos kociņus to pirmajos augšanas gados būtiski ietekmē vairāki faktori un sākas to cīņa par izdzīvošanu. Vienlaikus ar jaunajiem kociņiem sāk zelt arī lakstaugi, puskrūmi, krūmi, dabiski iesaistīti lapukoki – veidojas aizzēlums. Pakāpeniski sākas spēcīga konkurence starp vēlamajiem kociņiem un aizzēlumu, kas tos apēno, nospiež, atņem tiem barības vielas un ūdeni, tādējādi ievērojami aizkavējot to augšanu vai pat nomācot pavisam. Izdzīvojušie kociņi nikuļo, ziēmās saliecas zem sauso augu sloga, cieš no grauzējiem un slimo. Šie apstākļi būtiski paildzina meža atjaunošanās laiku un kokmateriālu vērtību, tādēļ, tiklīdz mežs tiek iestādīts, to nepieciešams arī kopt.

Veicot jaunaudzes agrotehnisko kopšanu, tiek nopļauti lakstaugi un krūmi ap jaunajiem kociņiem – un šeit arī atbilde, kādēļ stādītos mežos kociņus kopt ir vieglāk – tie visi akurāti stādīti glītās rindās, kamēr dabiski atjaunotā meža jaunie dzinumī ir jāmeklē zem sakaltušajiem augiem. Agrotehnisko kopšanu nereti sāk tajā pašā gadā, kad kociņi ir stādīti un turpina līdz brīdim, kamēr tie pārauguši aizzēluma augstumu. Vidēji vienu jaunaudzi vairāku gadu garumā kopj 2–3 reizes.

Ja kopšanu neveic, daļa no tiem nespēs izdzīvot un iznīks – tādējādi tiks zaudēti sākotnējie ieguldījumi, aizkavēsies meža

atjaunošana un tajā neizaugs vēlamā koku suga. Turklāt, ja agrotehnisko kopšanu neveiks savlaicīgi un kvalitatīvi, jāreķinās, ka kļūdu novēršana maksā dārgi – parasti tā nozīmē atkārtotu meža atjaunošanu.

No koptām jaunaudzēm var iegūt 20–30% vairāk koksnes

Jaunaudžu kopšana, augošu koku atzarošana – tie ir darbi meža apsaimniekošanas ciklā, bez kuriem neiztikt, ja vēlamies izaudzēt labu mežu, jo katram kokam ir nepieciešama pietiekama telpa augšanai. Kad mežaudze sasniegusi 2–4 metru vai lielāku augstumu, jāveic meža sastāva kopšana – nepieciešams izžāgēt kokus un krūmus, kas konkurē ar nākotnes kokiem, savukārt atzarojot jaunus kokus, iespējams panākt bezzaru koksnes veidošanos stubbra vērtīgākajā daļā.

Plānojot gudru meža apsaimniekošanu, kuras rezultātā saimnieks no sava meža var iegūt maksimumu, ļoti būtiski apsvērt visus iepriekš minētos posmus. Balstoties uz neskaitāmiem piemēriem, iespējams apgalvot, ka, pienākot ciršanas vecumam, no kopta meža hektāra iegūst vidēji 20–30% vairāk koksnes, kas naudas izteiksmē mērojams vairākos tūkstošos eiro. Turklāt paturiet prātā, ka ar gudri veidotu mežu apsaimniekošanas plānu, varēsiet izvēlēties tādas koku sugas, no kurām ražu varēsiet iegūt pat savas dzīves laikā.

“No kopta meža hektāra iegūst vidēji 20–30% vairāk koksnes, kas naudas izteiksmē mērojams vairākos tūkstošos eiro”

Dižozols ekspertu komandas pievienotā vērtība

Lai nākotnē no katra iestādītā kociņa iegūtu maksimumu, ir svarīgi izvēlēties pieredzējušu ekspertu komandu. Ģirts ar lepnumu stāsta, ka *Dižozols* komandā strādā speciālisti, kuri savas dzīves laikā kopā apstādījuši un kopuši vismaz 1000 ha, bet šobrīd ik gadu to paveic 5000 ha meža. Tas nozīmē, ka pie tik liela ikgadējā apjoma uzņēmuma klienti var nesatraukties par lielāku deficītu – koku stādu – trūkumu. Turklāt, lai nodrošinātu jauno kociņu maksimāli ātru augšanu un maksimālo koksnes vērtību nākotnē, tiek izmantotas modernākās Skandināvijas metodes, apvienojot tās ar gadu gaitā tieši Latvijas mežos sevi attaisnojušu pieredzi. Tas garantē, ka katrs klients saņems vislabāko servisu un pakalpojumu cenu šodien, bet no sava meža ienākumus varēs gūt jau pavisam tuvā nākotnē.

Tehnoloģiju sniegtās priekšrocības mūsdienīgā mežu apsaimniekošanā



Roberts Tomme - biznesa analītiķis ar starptautisku pieredzi.

un kādēļ nolēmat, ka nepieciešams to darīt?

Uz mežu apsaimniekošanas nozari ilgstoši ir kritusi aizdomu ēna par krāpnieciskām darbībām un negodīgu praksi. Pie mums ir vērsušies klienti, kas sarunu uzsāk ar vārdiem „mani pirms pāris gadiem apkrāpa uzņēmums X, kā lai zinu, ka varu jums uzticēties”. Jo vairāk šādu klientu vērsās pie mums, jo skaidrāk mēs sapratām, ka kaut kas ir fundamentāli jāmaina. Mēs gadu gaitā esam izstrādājuši vislabāko iespējamo pakalpojumu, kas ļauj katram meža saimniekam no sava īpašuma iegūt maksimumu – gan kokmateriālu, gan finansiālajā ziņā. Vienlaikus, ja cilvēks ir piedzīvojis tik lielu vilšanos nozares uzņēmumos, kas ir ne tikai emocionāli nepatīkami, bet arī būtisks finansiāls zaudējums, ir ļoti grūti likt noticēt tam, ka eksistē arī godīgi uzņēmumi. Tieši tādēļ mēs konsultējamies ar dažādu nozaru ekspertiem, lai atrastu veidu, kā nodrošināt klientus ar pilnīgi visu informāciju, iespēju tiešsaistē iesaistīties visos procesos un garantētu pilnīgu caurspīdīgumu, lai kļiedu jebkuras neskaidrības.

Pastāsti, ar kādām tehnoloģijām Dižozols to spēj nodrošināt?

Klientam to nodrošinām pavisam vienkārši – mūsu mājaslapā būs tāda sadaļa kā Klienta kabinets, kur katrs meža saimnieks, kura īpašumā mēs veicam apsaimniekošanas darbus, saņem visu informāciju katrā darbu posmā.

Pirms darbu uzsākšanas meža īpašnieki elektroniski saņem mežaudzes novērtējumu un kubatūru. Tāpat arī piedāvājam vairākus automatizētus risinājumus, kas jau sākotnēji ļauj klientam izdarīt labāko izvēli, lai no

sava meža saņemtu maksimumu. Piemēram, nodrošinām koksnes cenu aprēķināšanas sistēmu, kas automātiski rēķina attālumu no krautuves līdz jebkuram nodošanas punktam un katra sortimenta cenas. Rezultātā saimnieks uzreiz redz pilnīgu informāciju – kādas ir gala izmaksas un ieguvums, vedot dažādus sortimentus uz dažādiem nodošanas punktiem.

Veicot meža izstrādi, uz Klienta kabinetu automātiski tiks nosūtītas izdrukas no hārvesteriem – cik daudz koku nozāģēts. Pēc tam sekos arī elektroniska atskaite no izvedēja, lai zinātu, cik daudz koku konkrētā brīdī ir izvests uz krautuvi. Katra krautuve būs aprīkota ar novērošanas kamerām, kurām klienti var pieslēgties 24/7 un pārliecināties par to, ka krautuvē esošie kokmateriāli atrodas drošībā. Visas kokmateriālus pavadošās pavadzīmes automātiski augšupielādējas sistēmā, un tām iespējams piekļūt jebkurā brīdī.

Arī visas mūsu automašīnas šobrīd tiek aprīkotas gan ar novērošanas kamerām, gan GPS atsekošanas iespēju, līdz ar to Klientu kabinetā būs iespējams redzēt gan veiktos maršrūtus kartē, gan pieslēgties katras automašīnas novērošanas kamerai. Un pats galvenais – mēs klientiem nododam uzmērījumus, kas tiek saņemti pie kokmateriālu nodošanas. Uzmērījumus veic VMF LATVIA, kas ir neatkarīgs sertificēts koksnes uzmērīšanas un uzskaites uzņēmums. Viņiem koksnes uzmērīšanu uztic arī AS Latvijas valsts meži.

Tātad, tas viss kopā klientam nodrošina pilnīgu procesa izsekojamību?

Tas nodrošina ne vien pilnīgu caurspīdīgumu katram *Dižozols* veiktajam

darbam, bet arī drošību klientam. Uzskatu, ka tikai šādā veidā, ļaujot pilnībā iesaistīties un kontrolēt katru no darbiem, iespējams novērst šaubas, ja tādas klientam ir radušās. Mēs gribam, lai mūsu saimnieki jūtas droši, ka tiešām saņem labāko iespējamo pakalpojumu nozarē. Tieši tādēļ arī paši sev esam uzceļusi ļoti augstu latiņu un ceram, ka visa nozare drīzumā sekos mūsu piemēram. Turklāt mūsu nodrošinātie tehnoloģiskie risinājumi negarantē tikai drošību un caurspīdīgumu. Būtiski, ka tie dod reālu ieguvumu – zemākas pakalpojumu izmaksas, jo procesus iespējams automatizēt, ātrāku informācijas apriti un svarīgākais – augstākus ienākumus mūsu saimniekiem.

Vai ir jau jauni plāni un izdomāti nākamie soļi šajā lauciņā?

Bez tā jau nevar! Nākamais solis – mākslīgā intelekta sistēmas. Šobrīd esam izveidojuši iestrādes, lai varētu sākt domāt par to, kā, izmantojot mākslīgo intelektu, atpazīt koku sugas, dažādus sortimentus, veidot nogabalu kartes, novērot un paredzēt mežaudzes izmaiņas gadu gaitā. Jau šobrīd Somijā ir mākslīgā intelekta uzņēmums, kas nodarbojas ar satelīta datu savienošanu ar attēliem no zemes, lai spētu paredzēt mežu attīstību. Mēs vēlamies iet vēl tālāk – satelīta attēli var kalpot kā mūsu jaunās novērošanas kameras. Un tas tikai ar vienu mērķi – lai meža saimnieks jebkurā brīdī varētu kontrolēt to, kas notiek viņa īpašumā. Es ticu, ka pēc 10 gadiem pasaulē būs pavisam citāda pieeja mežu apsaimniekošanā un klientiem nebūs jāsatraucas par to, vai kādam uzņēmumam var uzticēties. Mēs jau šodien piedāvājam to, ko cerams pēc kāda laika piedāvās visa pasaule.

Kā *Dižozols* spēj sniegt maksimumu saviem klientiem



Arvis Meldrājs – finanšu analītiķis ar piecu gadu starptautisku pieredzi *Tele2* grupas uzņēmumos.

grupas uzņēmumos – stāsta, ka viens no atslēgas faktoriem, lai sniegtu maksimumu *Dižozols* klientiem, ir efektivitāte ikvienā darbības posmā. Arvja ikdienā saistīta tikai ar vienu mērķi – atrast veidus, kā uzņēmumam būt maksimāli efektīvam un taupīgam, lai *Dižozols* piegādātu maksimumu saviem klientiem.

Arvis ar pārliecību stāsta, ka *Dižozols* ir straujāk augošais un stabilākais uzņēmums nozarē ar ļoti veselīgu finansiālo stāvokli. Ja viss turpināsies, kā plānots – gadu uzņēmums noslēgs ar vismaz 27 miljonu apgrozījumu, kas būs par 14,5 miljoniem vairāk nekā iepriekšējā gadā. Tas viss panākts, pateicoties unikālam apsaimniekošanas produktam, profesionālai komandai un skrupulozai finanšu kontrolei, kas ir Arvja ikdiena. *Dižozols* klientiem nodrošinām augstākās klases servisu, augstākās cenas un labākos apmaksas nosacījumus tirgū – ne tikai šodien, bet arī ilgtermiņā.

Šobrīd *Dižozols* ir viens no lielākajiem koksnes piegādātājiem nozarē – ik mēnesi nododot vidēji 40 000 m³ koksnes. Loģiski, ka tas dod vairākas priekšrocības arī klientiem – ne vien konkurētspējīgas kokmateriālu iepirkuma cenas, zemākas izstrādes un transportēšanas cenas, bet arī labākos apmaksas nosacījumus. Ir svarīgi skatīt katru iegūto vai ietaupīto centu klienta labā, jo apjomi, ar kādiem strādā uzņēmums, ātri vien centus pārvērš par eiro, simtiem un tūkstošiem eiro, ko klients iegūst.

Ja apgrozījuma un nodoto kokmateriālu apjoms var garantēt stabilitāti, augstākās cenas un tūlītēju apmaksu, tad tikpat lielā mērā to, vai klients saņems maksimumu, nosaka arī tas, cik efektīvi tiek organizēta mežizstrāde un kokmateriālu transportēšana. Vai tiek izvēlēts zāģēt sortimentu, kas nesīs lielāko finansiālo guvumu, vai tiek izvēlētas pieņemšanas vietas, kur par katru sortimentu, atšķirīnot transportēšanas izmaksas, varēs iegūt augstāko cenu, vai tiek plānoti

efektīvākie piegādes maršruti, lai pēc iespējas samazinātu izdevumus. *Dižozols* ir radījis virkni ar nozarē unikālam tehnoloģijām, kas to visu atrisina, un klientiem var modelēt dažādus scenārijus un ieguvumus no tiem vēl pirms mežizstrādes uzsākšanas, lai kopīgi varētu pieņemt lēmumus, balstītos reālos datos un skaitļos, tādējādi arī redzot, kura alternatīva sniegs maksimumu. Tikai pilnībā iesaistoties visos procesos un pieprasot no meža apsaimniekotāja dažādas alternatīvas, iespējams saprast, kā veidosies jūsu finansiālais ieguvums un vai tas būs maksimums, ko no sava meža varēsiet saņemt konkrētajā brīdī.

Arvis vēlreiz apliecina, ka *Dižozola* galvenais mērķis ir sniegt saviem klientiem labāko servisu, piegādājot maksimumu ikvienā lietā, vienlaikus esot maksimāli efektīviem, iekšēji optimizējot katru izdevumu pozīciju. Katra klienta mežs ir viņa ģimenes banka, kas ik dienu aug un nes labumu, tādēļ svarīgākais uzdevums ir palīdzēt to apsaimniekot gudri un piegādāt maksimumu, ko visa *Dižozola* komanda ar gandarījumu arī ikdienā dara.

Dižozols - eksperti ar līdz pat 25 gadu pieredzi nozarē



Ģirts Mazistabs

Izglītība: Ogres Meža tehnikums
Pieredze: 10 gadu pieredze *Valsts meža dienestā*, 25 gadu pieredze nozarē

Ģirts ar mežu ir saistīts kopš bērnības. Viņš jau pamatskolā zināja, ka turpinās izglītoties mežsaimniecības nozarē. 1991. gadā uzsāka darba gaitas *Valsts meža dienestā*, kur ātri apjauta, ka vēlas vairāk laika pavadīt tieši dabā, tādēļ kļuva par mežsargu. Viņa pienākumos ietilpa ne tikai uzraudzība, kā tas ir šobrīd, bet arī visi darbi saistībā ar mežsaimniecību – meža atjaunošana/stādīšana, jaunaudžu kopšana, mežu uzraudzība, cirsma fonda sagatavošana – stigošana, dastošana, mežizstrādes kontrole.



Jānis Vēvers

Izglītība: Ogres Meža tehnikums
Pieredze: 13 gadu pieredze *AS Latvijas valsts meži*

Jānis ir sertificēts meža inventarizāciju veicējs, kas ik gadu veic inventarizāciju aptuveni 1500 ha meža zemes. Viņš, tiekoties ar klientiem īpašumā, pirms galveno ciršu uzsākšanas, veic meža novērtējumu atbilstoši FSC un PFSC prasībām. Jāņa noslēpums veiksmīgā sarunā ir atklāta komunikācija saprotamā valodā bez sarežģītiem termiņiem, jo viņa prasmes un zināšanas tiks atspoguļotas reālā darbā.



Andrejs Žukovskis

Izglītība: LLU, Rēzeknes Tehnoloģiju akadēmija
Pieredze: 8 gadu pieredze *Latvijas valsts meži*

Andrejs nozares profesionālas gaitas uzsāka 2010. gadā kā mežizstrādes meistars *AS Latvijas valsts meži*, uzreiz pēc bakalaura grāda iegūšanas Latvijas Lauksaimniecības universitātē. Sava profesionālā darba laikā viņš ir administrējis ap 860 000 m³ koksnes visa mežizstrādes cikla garumā un pieņēmis izaicinājumu FSC un PEFC sertifikāta prasību uzturēšanā. Gan viņa darbs komandā, gan individuālie sasniegumi tika pozitīvi atzīmēti dažādu ārvalstu auditoru novērojumos.



Ivo Liepnieks

Izglītība: Latvijas Lauksaimniecības universitāte
Pieredze: 23 gadu pieredze *Valsts meža dienestā*

Ivo ir 23 gadu pieredze, strādājot *Valsts meža dienestā* par mežzinīni un mežsargu. Viņš līdz niansēm iepazīs pilnīgi visus meža apsaimniekošanas darbus, tādēļ iegūtā pieredze un uzkrātās zināšanas ļauj jau pirmajā tikšanās reizē īpašnieka mežā sagatavot darāmo darbu sarakstu, lai vairotu gan saimnieka labklājību, gan meža potenciālo vērtību nākotnē. Ivo allaž ar aizrautību izstaigā katru mežu, jo tajā ne tikai strādā, bet arī vienlaikus uzkrāj enerģiju un iedvesmu jauniem darbiem.



Guntis Domburs

Izglītība: Latvijas Lauksaimniecības universitāte
Pieredze: 2 gadu pieredze *Valsts meža dienestā*

Guntis *Dižozols* klientiem vienmēr praksē parāda, cik vienkārši ir izmantot mūsdienu tehnoloģiju sniegtās iespējas, lai katrs pats varētu sekot līdzi sava meža vērtības izaugsmei un izkontrolēt visu, kas notiek viņa īpašumā. Viņš nenoliedz, ka, uzsākot darbu uzņēmumā *Dižozols*, sastapās ar ļoti izplatītu viedokli par nozares praksi – piemānīs, izsaimniekos, atstās nekārtību utt., tādēļ priecājas, ka var parādīt saimniekiem, ka viņi paši var turēt „roku uz pulsa” un būt atbildīgi par savā mežā notiekošo.



Roberts Tomme

Izglītība: Cass Business School
Pieredze: Starptautiska pieredze *J.P.Morgan* bankā Londonā

Pēc vidusskolas beigšanas Roberts devās uz Londonu iegūt augstāko izglītību un darba vietu finanšu nozarē. Guvis darba pieredzi Amerikas bankā *J.P. Morgan*, viņš atgriezās, lai ar iegūtajām zināšanām palīdzētu Latvijas uzņēmumiem. Darbojoties *Dižozols* komandā, Roberts ir ieviesis vairākas sistēmas un procesus, kas ne vien atvieglo kolēģu ikdienas darbu, bet maksimāli optimizē dažādus procesus, lai mežu īpašniekiem būtu iespējams nodrošināt maksimāli efektīvu un caurspīdīgu pakalpojumu.



Arvis Meldrājs

Izglītība: Rīgas Biznesa skola
Pieredze: 5 gadu starptautiska pieredze *Tele2* uzņēmumos

Arvis augstāko izglītību ieguva Rīgas Biznesa skolā, kur izcīnīja vienu no piecām stipendijas vietām. Pēc studiju beigšanas piecus gadus viņš strādāja *Tele2* grupas uzņēmumā un ieguva pieredzi finanšu jomā starptautiskā vidē. *Dižozols* komandā Arvis analizē un optimizē visus finanšu jautājumus, lai uzņēmums varētu darboties efektīvāk, samazināt izmaksas un pieņemt uz datiem balstītus lēmumus, piegādājot klientiem maksimumu ikvienā lietā.



Ilze Bērziņa

Izglītība: Latvijas Policijas akadēmija, Biznesa augstskola Turība
Pieredze: 7 gadu juridiskā pieredze lauksaimniecības un mežsaimniecības nozarē

Ilzes kopējā juridiskās prakses pieredze ir 14 gadi, no kuriem 7 gadi tieši lauksaimniecības un mežsaimniecības nozarē. Savu pieredzi Ilze guvusi gan strādājot starptautiskā uzņēmumā, gan vietējos uzņēmumos. Ilze izcili pārzina nozares likumdošanas prasības un katru līgumu spēj sagatavot atbilstoši klienta vajadzībām un situācijai. Tas ir viens no priekšnosacījumiem, kas garantē klientam maksimālu drošību – skaidri noteikumi un detalizēti sadarbības principi, kas saprotami izklāstīti sagatavotajā līgumā.

Ko par *Dižozols* saka klienti

*Paldies par sadarbību.
Sākumā ne vien mēs pasācām savstarpēji redzama prasība, bet ar katru
sadarbības dienu arvien vairāk uzticējos
Ar rezultāti esmu ļoti apmierināta
Spēt jūs esat veicis vairākus uzdevumus, kuriem nepieciešams
gūt atbildi patērētājam un mūsu mežā īpašnieku rīcība
Arī turpinās ar jums droši sadarboties un reāli risināt šīs lietas.
Jūsu palīdzība šobrīd, kura bija ļoti svarīga.*

Hans Blumberg

*TĀ, KĀ ESMU CILVĒKS, KAS IR LĪDZ ARĪNĀMĀS DĀRĀM UN IZDARĀM LĪDZĀJĀM
BĪDĀM STRĀDĀJOT ĀRĀMĒS, ĒDĀMĒS, KĀ IR ĒDĀMĒS, KAS IZDARĀM RĪDĒS PAR
DARĀMĒS TĀSĀMĒS, ĀRĀMĒS, RĪDĒS UNĀMĒS LĪDĀS, KAS ĀRĀMĒS TĀSĀMĒS.
ŠĒDĪGĀ VĪENĀMĒS BĪDĀMĒS PAR LĪDĀM, KAS ĀRĀMĒS TĀSĀMĒS UN TĀS ĀRĀMĒS
RĪDĪGĀMĒS BĪDĀMĒS TĀSĀMĒS, ĀRĀMĒS, IR DĀRĀMĒS, LĪDĀMĒS
SĀDĀRĀMĒS AR VĀDĀMĒS.*

*ESMU MĒLĒMĒS BĒI TURĀMĒS SĀDĀRĀMĒS UNĀMĒS LĪDĀMĒS UNĀMĒS
GAN MEŽĀ ATJAUNOŠĀMĒS.*

VALMIERĀ 24.08.2018.g.

"FELDERI" KALŅĒMĒS PĀG. ĀRĀMĒS, NOV.

M. N. MONTA

Juridiski visdrošākais pakalpojums – pilna cikla mežu apsaimniekošana



Ilze Bērziņa – juriste ar 14 gadu pieredzi nozarē. 7 no tiem – mežsaimniecības nozarē.

Intervijā juriste Ilze Bērziņa, kas 15 gadus darbojas ar juridisko konsultāciju un pakalpojumu sniegšanu tieši nekustamā īpašuma nozarē, skaidro, kam jāpievērš uzmanība, slēdzot darījumus ar meža īpašumiem un kā īpašniekiem būt pilnīgi drošiem, ka viņu mežā viss notiek likumu ietvaros.

Kāpēc tieši pilna cikla mežu apsaimniekošana juridiski ir visdrošākais iespējamais pakalpojums meža īpašniekam?

Pavisam vienkārši – tāpēc, ka uzņēmums, kas piedāvā pilna cikla meža apsaimniekošanu, vēlas būt klienta partneris ilgtermiņā. Tie

visbiežāk ir aptuveni 5 gadi, bet dažkārt pat 20–25 gadi. Uzņēmums jau līgumā paredz darbus, kas šajā laikā būs veicami īpašumā un attiecīgi arī plāno savu darbību. Vienlaikus klientam jebkurā brīdī ir iespēja lauzt līgumu, ja viņu nepamierina sniegtais pakalpojums. No tā arī izriet pavisam vienkārša loģika – uzņēmums ir ieinteresēts piegādāt maksimāli labu servisu un pakalpojumus, lai varētu apsaimniekot klienta īpašumu pēc iespējas ilgāk.

Tā, protams, nav vienīgā priekšrocība pilna cikla apsaimniekošanas līgumam. Pati galvenā, protams, ir īpašumtiesību saglabāšana un pilna kontrole pār īpašumu, jo citos darījumu veidos (cirsma pārdošana, augošu koku pārdošana), pēc līguma noslēgšanas meža īpašnieka iespējas ietekmēt turpmākos procesus viņa mežā ir salīdzinoši niecīgas, lai neteiktu, ka to nav vispār. Šeit uzreiz izemījas priekšrocība, ko nodrošina *Dižozols* – klientam tiek garantēta caurspīdīga darbība, mežsārstāde tiek veikta, saskaņojot ar klientu un atbilstoši klienta vēlmēm (veicot maksimālo izstrādi, ko pieļauj normatīvie akti, vai tikai tik daudz, lai sakoptu mežu un nodrošinātu tā ilgtspēju), klientam tiek nodrošināta iespēja sekot līdz izvesto un realizēto kravu apjomam, saņemot atbilstošus paziņojumus tālrunī, Klienta kabinetā vai elektroniskajā pastā. Kokmateriāli tiek realizēti par attiecīgajā brīdī izdevīgāko cenu, kas netiek definēta līgumā, lai garantētu klientam iespēju saņemt attiecīgajā brīdī maksimālo cenu, par kādu *Dižozols* realizē kokmateriālus pie kokmateriālu uzpircējiem.

Kādi ir riski cirsmu un augošu koku pirkšanai?

Es tos nedefinētu kā riskus, bet vairāk kā zaudējumus, jo pārdodot cirsmu ar ciršanas tiesībām (jau mežniecībā izņemtu apliecinājumu koku ciršanai) vai augošus

kokus un to ciršanas tiesības (pircejs ir tas, kurš pēc līguma noslēgšanas uz meža īpašnieka izsniegta notariāla pilnvarojuma pamata gatavos dokumentus un saņems apliecinājumus koku ciršanai mežā), cena vienmēr būs zemāka, nekā realizējot koksni pēc fakta par tobrīd augstāko iespējamo cenu. Pērkot cirsmu vai augošus kokus, pircējs vienmēr nodrošinās pret zaudējumu riskiem – mežs jāapseko dabā un cērtamie koki jānodasto (lai noteiktu kopējo vismaz aptuveno izstrādājamo kubatūru). Tas rada izdevumus – tie tiek ieturēti no cirsmas iegādes vērtības, līdz ar to samazina pirkuma summu. Jānodrošinās arī pret tirgus cenas svārstībām – nopērkot cirsmu vai augošus kokus par vienu cenu, pastāv iespēja, ka jau attiecīgajā kokmateriālu realizācijas brīdī tirgus cena ir zemāka, tādēļ nekad pie cirsmu un augošu koku pirkšanas klientam netiks piedāvāta maksimālā cena.

Kādi norēķinu veidi jāpieprasa, lai garantētu maksimāli drošus darījumus?

Slēdzot līgumu arī par pilna cikla apsaimniekošanu, vienmēr vajag prasīt kaut daļēju priekšapmaksu – lai tā kalpo kā drošības garantants vēl pirms tiek uzsākti mežsārstādes darbi – kā uzņēmuma leģitimitātes apliecinājums. Turklāt līgumā uzreiz vajag paredzēt norēķinu kārtību. Tā var atšķirties atkarībā no klienta vēlmēm, īpašuma izmēra un veicamajiem darbiem, bet uzreiz vajadzētu atrunāt, vai samaksa tiks veikta pēc katras aizvestās kokmateriālu kravas, reizi nedēļā, reizi mēnesī vai tad, kad darbi īpašumā būs pabeigti.

Pārdodot cirsmas un augošus kokus, vajadzētu izvēlēties visdrošāko norēķinu formātu, lai nevienā brīdī vienlaikus nenodotu savu īpašumu un samaksu par to vienās rokās. Respektīvi – visdrošākais variants

būtu vienoties par konkrētu sadarbības modeli – naudas ieskaitīšanu darījuma kontā vai nodošanu glabāšanā notāram līguma slēgšanas brīdī, lai tā atrastos drošībā līdz visu formalitāšu sakārtošanai, nodrošinot īpašniekam pilnīgu drošību.

Uz ko visbiežāk iekrīt īpašnieki un ko ieteiktu pārbaudīt pirms darījumu slēgšanas?

Pilnīgi cilvēcīgi, vēloties saņemt pēc iespējas lielāku summu par darījumu, daudzi klienti nereti sasteigti pieņem labāko piedāvājumu „uz papīra”, nepārbaudot, kā tas veidojies, un pēc tam realitātē ir vilušies, saprotot, ka tomēr nav saņēmuši lielāko iespējamo summu. „Augstākās cenas” un „zemākās izstrādes izmaksas” ir nozares ēsmas, ar kurām pievilināt klientus. Zinot reālo situāciju, mēs vienmēr iesakām klientiem salīdzināt vismaz 2–3 dažādus piedāvājumus un nesteidzoties pieņemt lēmumu. Vienmēr vajadzētu paaugstināties par uzņēmumu – tā reputāciju, pieredzi, apgrozījumu, darbiniekiem. Izanalizēt, vai tiešām uzņēmums, kas īsti nav zināms nozarē un ir ar salīdzinoši nelielu apgrozījumu, varētu piedāvāt labākas cenas, nekā tas, kura apgrozījums ir 10 reizes lielāks un kas saņem labākas cenas un piemaksas no sadarbības partneriem koksnes pieņemšanas vietās. Uz kā balstīts viņu piedāvājums? Un vai tiešām galarezultātā tiks izstrādāta visa solītā koksnes kubatūra? Un vēl – nekad nesteidzieties, pieņemot lēmumu. Nevajag uzķerties uz mulšināšanu ar konkrētā brīža augstajām pieņemšanas cenām vai zemajām izstrādes izmaksām – jūs pieņemat lēmumus par savu īpašumu – savu un savas ģimenes banku, kas var jums nest ienākumus paaudzēm ilgi, tādēļ esiet gudri un izdriest no savas puses visu iespējamo, lai nodrošinātos, ka saņemat labāko iespējamo pakalpojumu tirgū.



TAVS MEŽS IR TAVA BANKA

DROŠĀKAIS PENSIJU FONDS UN MŪŽAM AUGOŠS MANTOJUMS.



GUDRĀKA MEŽU APSAIMNIEKOŠANA LABĀKAI NĀKOTNEI

dizozols.ir

Pirms pieņem lēmumu, **salīdzini piedāvājumus** un iegūsti finansiālo maksimumu no sava meža.

Saņem **bezmaksas** apsaimniekošanas plānu un saimnieko pēc uzlabota Skandināvijas modeļa.

Uzticies nozares ekspertu komandai ar **20+ gadu pieredzi** mežsaimniecības nozarē.

UZZINI SAVA MEŽA VĒRTĪBU!

88 77

Valsts prezidents simtgadē godina Latvijas nozīmīgākos uzņēmumus



Valmieras pilsētas domes priekšsēdētājs Jānis Baiks, Latvijas valsts prezidents Raimonds Vējonis, *Dižozols* valdes priekšsēdētājs Juris Andževskis pieņemšanā Rīgas pili

Valsts simtgades priekšvakarā pieņemšanā Valsts prezidents Raimonds Vējonis sveica nozīmīgākos uzņēmējus Latvijas simtgadei veltītajā pieņemšanā Rīgas pili. “Paldies par jūsu neatlaidību un ieguldīto darbu jaunu vērtību radīšanā! Vairojot ieņēmumus un radot darba iespējas, ikviens no jums stiprina mūsu valsti.” teica Valsts prezidents, pateicoties Latvijas uzņēmējiem.

Uzņēmuma *Dižozols* valdes priekšsēdētājs Juris Andževskis pateicas Valmieras pilsētas domes priekšsēdētājam Jānim Baikam par izrādīto novērtējumu, uzsverot, ka tas ir milzīgs komandas, sadarbības partneru un klientu kopdarba rezultāts. “Esam lepnī, ka nākamajā simtgadē varam doties ar augsti paceltu galvu un apzinoties, ka aiz sevis atstājam vērtīgu un paliekošu darbu.” uzsver Andževskis.

Par 10-30% lielāks ieguvums klientiem

Dižozols pilna cikla apsaimniekošanas klienti iegūst vidēji par 20% vairāk, nekā pārdodot cirsmu vai īpašumu. Līdz šim spilgtākais piemērs bijis klients, kurš saņēma par 60 000 Eur lielāku finansiālo ieguvumu, noslēdzot pilna cikla apsaimniekošanas līgumu, nekā sākotnēji saņēma piedāvājumā no cirsmas uzpircējiem.

Vairāk lasiet 3. lapaspusē.

Kas obligāti jāprasa no mežu apsaimniekošanas uzņēmumiem

- Piedāvājumā uzrādīt cenu par sugu sortimentiem un apjomu m³.
- Uzrādīt kādi darbi, cirtes veidi un kāda kubatūra no tiem tiks iegūta katrā nogabalā.
- Pieprasīt regulāras atskaites par mežizstrādes laikā veiktajiem darbiem.
- Pārliecināties, ka jebkurā brīdī meža saimnieks var pārtraukt sadarbību.
- Lūgt uzrādīt vismaz trīs koksnes pieņemšanas vietu cenu salīdzinājumus.
- Lūgt, lai tiktu uzrādīti trešo pušu kravu uzmērījumu akti no koksnes pieņemšanas vietām.
- Lūgt tikties klātienē un pieprasīt bezmaksas konsultāciju, lai sagatavotu meža apsaimniekošanas plānu.
- Lūgt izstrādāt mežu kopšanas un atjaunošanas plānu un tāmi.
- Uzprasīt bankas izziņu, lai pārliecinātos par uzņēmuma maksātspēju.
- VIENMĒR SALĪDZINĀT PIEDĀVĀJUMU AR VISMAZ VĒL VIENU ALTERNATĪVU.