

**13. KO DARĪT, JA NEGRIBU  
(NAV LAIKA, NAV ZINĀŠANU)  
SAVU ĪPAŠUMU APSAIMNIEKOT?**

**ĪPAŠUMA PĀRDOŠANA  
KOOPERATĪVI  
BIEDRĪBAS  
KONSULTANTI  
PAKALPOJUMU IZMANTOŠANA**

Mežu īpašumā iegūst dažādos veidos: visbiežāk tas tiek pirkt, mantots vai dāvināts. Kad nokārtotas ar īpašuma iegūšanu saistītās formalitātes, rodas jautājums – ar ko sākt un ko darīt tālāk?

Nereti šāds jautājums rodas arī tiem, kuriem meža īpašums pieder jau vairākus gadus, tomēr nav iznācis laika vai trūkst zināšanu tā apsaimniekošanai. Risinājumi ir dažādi – pārdot īpašumu, uzticēt apsaimniekot pārvaldniekam, vai apsaimniekot to ar kooperatīva palīdzību, slēgt līgumus par konkrētu darbu izpildi, risināt problēmas un radušos jautājumus pašam vai sadarbībā ar kaimiņiem.

Ja īpašnieks vēlas mežu **pārdot**, tad, neatkarīgi no iemesla, tas jādara pārdomāti. Vispirms, pamatojoties uz tirgus situāciju, jānosaka īpašuma vērtība jeb pārdošanas cena. To var izdarīt dažādi – veicot aprēķinus, izmantojot internetā pieejamās bezmaksas datorprogrammas vai konsultantu un speciālistu pakalpojumus (skat. [34. nodaļu](#)). Tikai tad, kad īpašniekam ir zināma aptuvenā meža vērtība vai cena, ko vēlas saņemt par īpašumu, to var piedāvāt pircējiem. Jāatceras, ka īpašuma vērtība mainās līdz ar izmaiņām kokmateriālu tirgū.

Lai iegūtu augstāko cenu, īpašumu vēlams piedāvāt vairākiem pircējiem. Īpašnieks var izvēlēties dažādas pārdošanas stratēģijas atkarībā no saviem plāniem, iespējām un vajadzībām. Piemēram, ja zināma summa, kādu vēlas saņemt par īpašumu un nauda nepieciešama ātri, tad īpašumu var piedāvāt, potenciāliem pircējiem nosaucot sākuma cenu. Šādu stratēģiju var pielietot arī tad, ja īpašnieks ir izlēmis, ka īpašumu vēlas pārdot tikai par konkrētu cenu, kas ir augstāka par tirgus vērtību. Pārējās situācijās īpašnieks var piedāvāt īpašumu pircējiem, nenosaucot sākotnējo cenu vai arī nosaucot to nedaudz augstāku. Ja sākotnējā cena būs nesamērīgi augsta, tad šādu piedāvājumu daļa pircēju neuzskatīs par nopietnu un interesi var neizrādīt.

Lai iegūtu augstāku cenu, īpašumu var pārdot izsolē. To var organizēt pats īpašnieks vai arī izmantot speciālistu pakalpojumus, tomēr šajā gadījumā jāreķinās ar izsoles organizēšanas izmaksām un arī laika patēriņu. Šodien informācijas tehnoloģijas piedāvā iespēju rīkot izsoli internetā ar portāla [www.mezabirza.lv](http://www.mezabirza.lv) palīdzību. Šādas izsoles rīkošana neprasa īpašus sagatavošanās darbus, un izmaksas ir nelielas.



*Meža īpašnieks var uzticēt profesionālim gan konkrētu mežsaimniecisko darbu veikšanu, gan visa īpašuma apsaimniekošanu un uzraudzību.*

Pārdodot īpašumu, jāzina pārdošanas brīdī spēkā esošo normatīvo aktu prasības attiecībā uz nodokļiem, ja tādi konkrētajā situācijā ir paredzēti, nomaksu un dažādu nodevu maksājumiem. Šie jautājumi, tāpat kā norēķinu kārtība un citi pircēja un pārdevēja pienākumi, jāatrunā līgumā.

Ir situācijas, kad īpašnieks savu mežu pārdot tuvākajā laikā nevēlas, bet pašam apsaimniekot nav ne laika, ne zināšanu un iespēju. Viens no risinājumiem ir slēgt līgumu ar **pārvaldnieku** par īpašuma apsaimniekošanu. Šādu iespēju biežāk izvēlas lielo platību meža īpašnieki, kuriem ir arī zināšanas meža apsaimniekošanā un koksnes tirdzniecībā. Nelielo meža platību īpašnieki ne vienmēr var atļauties algot īpašuma pārvaldnieku, kā arī problēmas sagādā atrast personu, kurai varētu uzticēties un kas būtu ieinteresēta uzņemties šo darbu.

Ja īpašniekam nav zināšanu un pieredzes, bet ir vēlme savu īpašumu apsaimniekot ilgtermiņā, viena no iespējām ir iestāšanās **meža kooperatīvā** (mežsaimniecības pakalpojumu kooperatīvā sabiedrībā – MKPS). Vispirms īpašnieks saņems profesionālu konsultāciju par veicamajiem darbiem īpašumā, pamatojoties uz īpašuma apsekošanas rezultātiem. Pēc tam, ja īpašnieks vēlēties, visu nepieciešamo darbu un aktivitāšu veikšanu var uzticēt kooperatīvam. Dalība kooperatīvā neliedz iespēju īpašniekam pašam pieņemt lēmumus, izvēlēties pakalpojuma sniedzējus vai kokmateriālu pircējus ārpus kooperatīva (skat. 14. nodaļu).

Meža īpašnieks var iestāties arī kādā no **meža īpašnieku biedrībām** vai **reģionālajām asociācijām**. Arī tās, tāpat kā kooperatīvi, saviem biedriem sniedz bezmaksas konsultācijas meža apsaimniekošanas jautājumos, bet vairāk ir orientētas uz kādu konkrētu mežsaimniecisko pakalpojumu sniegšanu nelielā reģionā, kurā tās darbojas. Meža īpašnieku organizācijas piedāvā arī īpašumu apsaimniekošanas pakalpojumus.



*Meža īpašuma neapsaimniekošana un uzraudzības trūkums var samazināt īpašuma vērtību.*

## Ko darīt, ja negribu savu īpašumu apsaimniekot?

Lai pieņemtu lēmumu par to, kā apsaimniekot savu īpašumu un ar kā palīdzību vai arī par tā pārdošanu, īpašniekam vispirms nepieciešams apzināt savu īpašumu. Tikai tad, kad zināma īpašuma vērtība un kā tā var mainīties, kādi mežsaimnieciskie darbi ir veicami un ieteicami īpašumā tuvākajā nākotnē un kā tie var ietekmēt meža attīstību un ienākumu un izdevumu struktūru, meža īpašnieks var izdarīt savu izvēli. Tas nozīmē, ka īpašniekam jāšāk ar dažāda veida **zināšanu ieguvī** arī tad, ja pats neplāno sava meža apsaimniekošanu. Pamatojoties uz meža inventarizācijas datiem, Valsts meža dienesta (VMD) speciālisti sniedz konsultācijas par normatīvo aktu prasībām un Meža konsultāciju un pakalpojumu centrs (MKPC) – par meža apsaimniekošanas jautājumiem. Attiecībā uz mežizstrādes un kokmateriālu tirdzniecības jautājumiem konsultantu spektrs ir visai plašs – vairums uzņēmumu tās sniedz bez maksas, cerot uz turpmāko sadarbību.

Visbiežāk meža īpašnieks izvēlas **sadarbību ar kādu uzņēmumu** vai pakalpojuma sniedzēju **konkrētu aktivitāšu veikšanai** – mežizstrādei, meža atjaunošanai vai kopšanai. Šajā gadījumā īpašniekam jāatceras par nepieciešamību noslēgt līgumu, kurā atrunāti visi aspekti gan par darījumu, gan normatīvo aktu ievērošanu un atbildību.

Reizēm īpašuma apsaimniekošanā efektīva var izrādīties arī viena no vienkāršākajām kooperācijas formām – **sadarbība ar kaimiņiem** un tuvumā dzīvojošajiem meža īpašniekiem. Ieplānojot mežsaimnieciskās aktivitātes vienā laikā un izvēloties vienu pakalpojumu sniedzēju, var samazināt pakalpojuma cenu, kā arī organizatoriskās izmaksas. Noderīga ir arī savstarpējā pieredzes un informācijas apmaiņa, kā arī kopīgas aktivitātes īpašumu uzraudzībā.