

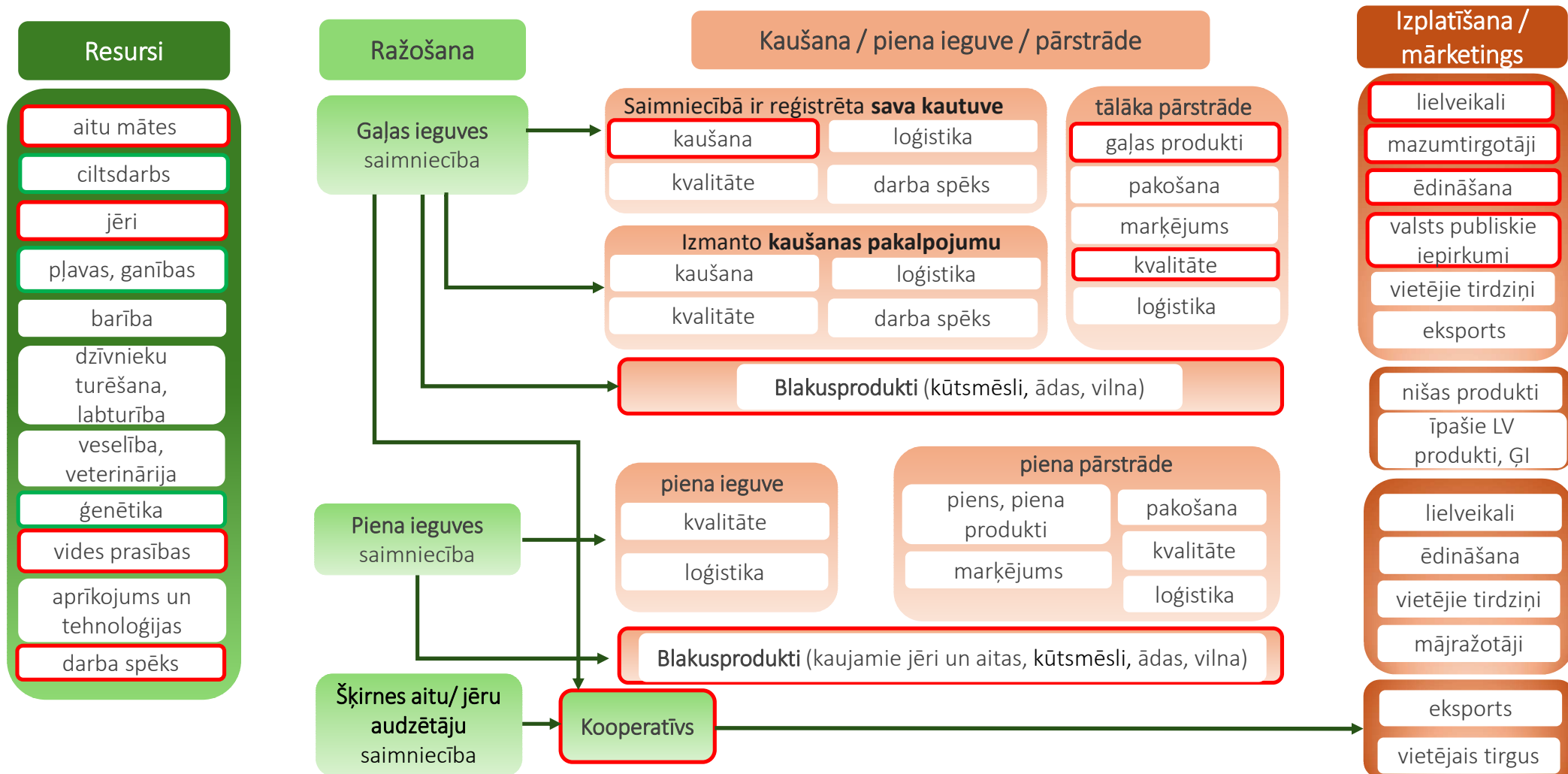


Nozares stratēģiju nozīme, to tapšana un ceļš uz realizāciju – aitkopības nozares piemērs

Dmitrijs Bortņikovs,
Latvijas Aitu audzētāju asociācijas valdes priekšsēdētājs

2026. gada 8.janvāris

Aitkopības nozares pievienotās vērtības ķēde



Resursi

Spēcīgais / priekšrocība:

- **Plašas ganību platības**
- Rada PV zālājiem
- **Ciltsdarba un ģenētikas jomā** aītkopības nozarē LV ir līdere Baltijas valstīs
- Var būt saistīta ar citu nozari – parasti lopkopības, bet ir arī graudu nozare

Izaicinošais / ne-pozitīvais:

- **Riski:** slimības, plēsēju uzbrukumi
- Dārga apdrošināšana
- Elektriskie ganu žogi vai sargsuņi prasa papildus izmaksas
- **Netiek izmantots kvalitatīvu** aitu māšu potenciāls (kvalitatīvu aitu cenas ir lielas, bet tas nenozīmē, ka nozare nespēj piedāvāt kvalitatīvus dzīvniekus)
- Trūkst darbinieku

Ražošana

Spēcīgais / priekšrocība:

- Ir nobarošanas pakalpojums (ir saimniecības, kas nobaro jērus pēc pieprasījuma)

Izaicinošais / ne-pozitīvais:

- **Iztrūkst finanšu** pratība un zināšanas par nozari
- **Nav kooperācijas/ sadarbības** starp ražotājiem (jo audzē dažādas šķirnes, kopā ap 20 šķirnes)
- Audzē **daudzas šķirnes** - atšķiras piedāvātās produkcijas kvalitāte, lielāko tiesu tā ir zema
- **Blakusproduktu pārstrādes** nozares praktiski nav attīstītas (vilnu bieži izmet)
- Trūkst liemeņu klasifikācijas (nav iespējas audzētājiem gūt lielāku samaksu par kvalitāti)
- Atpaliek no ES vidējās cenas
- **Maz kvalitatīvu** kaujamo dzīvnieku. LV audzē masu produkciju, kas traucē iegūt augstāku cenu (20-30 kg jērus izved nobarošanai vai izaudzē, nokauj un izved uz Skandināviju)
- **Mazo ganāmpulkiu īpašnieki** nedomā par kvalitāti
- **Jēru piedāvājums** ir nevienmērīgs, bet vajag viendabīgu kvalitāti (viendabīgu nobarošanu) un regularitāti (cauru gadu)
- **Sezonas nozare** – lielākā daļa jēru tiek piedāvāti vienā laikā

Kautuve / pārstrāde

Spēcīgais / priekšrocība:

- Dažas nelielas kautuves piedāvā **aitas kaušanas pakalpojumus un sadali**
- Mazas gaļas pārstrādes telpas, kur top nišas produkti

Izaicinošais / ne-pozitīvais:

- **Konkurence** ar lēto importu
- Kautuve – **nav klasifikācijas**
- Maz pieejamu **mazapjoma kautuvju**
- Jēru piedāvājums **nav vienmērīgs un visu gadu**
- Nepieciešama **viendabīga kvalitāte**
- **Nav ilgtermiņa nolīgumi**
- Pārstrādei **nav motivācijas** un **nav pietiekami attīstīta**

Izplatīšana / mārketings

Spēcīgais / priekšrocība:

- **Eksportē**, jo LV patērē aitas gaļu maz (200 gr uz cilvēku gadā)
- **Pieaug interese** par veselīgu/ kvalitatīvu gaļu

Izaicinošais / ne-pozitīvais:

- **Pietrūkst gaļas**, pieprasījums ir lielāks nekā piedāvājums
- **Nav piedāvājuma:** vienmērīgs, cauru gadu un viendabīgā kvalitātē
- Nav garantēta noieta
- Lielajiem ir savi noņēmēji. LV jērs nonāk tirgū/ mazajos miesniekos.
- Restorāniem problēmas – jo liela variācija
- LV aitas gaļas **nav populāra**

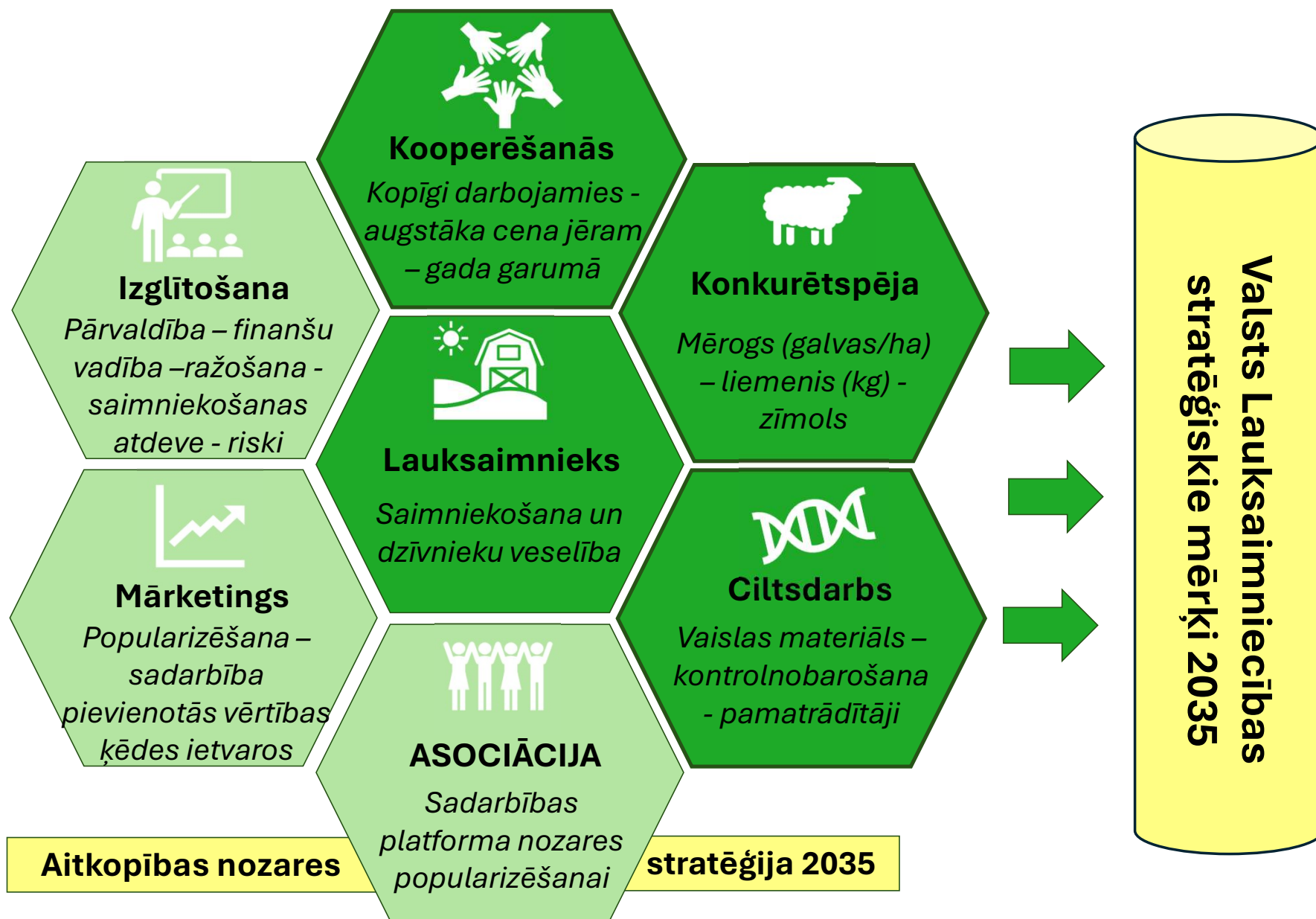
Aītkopības nozare: kopsavilkums

Latvijas aitikopības nozares stratēģija 2028 - 2035. gads

Efektīvi izmantojot lauksaimnieciskās **zemes resursus** un **kooperējoties**, tiek **popularizēta nozare** un nodrošināta iespēja pārdot jēru par augstāku cenu, veidojot **kvalitatīvu, viendabīgu, standartizētu** un **regulāru** jēra gaļas piedāvājumu **visa gada garumā**, kas balstās uz **stipru ģenētisko pamatu** un veicina saimniecību **izaugsmi** un **konkurētspēju**.

- (1.) Līdzdarbība nozares attīstībā caur kooperēšanos jeb sadarbību nozarē.**
- (2.) Kvalitatīvs liemenis – viendabīgas, augstvērtīgas jēra gaļas ražošana ar vienotiem kvalitātes standartiem, balstoties uz efektīvu lauksaimniecībā izmantojamās zemes potenciāla izmantošanu.**
- (3.) Ciltsdarba kopšana – augstvērtīgi un kvalitatīvi vaislinieki.**

Instrumenti stratēģijas īstenošanai



Risināmie problēmjautājumi	Risinājumu virziens - Nr.1	Aktivitāte – kā to panāks (ar dzeltenī iekrāsotais – valsts līmeņa iesaiste)	Sagaidāmais uzlabojums/ rezultāts
1) Trūkst kooperācijas/ sadarbības starp ražotājiem un orientētība uz tirgu. 2) Ražotāji nestrādā kopā un nav kopīgas stratēģijas tirgum un kautuvēm/ pārstrādei. 3) Nav pamata attīstīties kautuvēm/ pārstrādei – nav apjoma, nav kvalitātes, nav regularitātes. 4) Zems pieprasījums vietējā tirgū un konkurence ar importu – Latvijā aitas gaļa nav populāra, restorāniem, veikaliem, patērētājiem problēmas ar kvalitātes svārstībām, importētā gaļa ir lētāka.	Līdzdarbība nozares attīstībā caur kooperēšanos jeb sadarbību.  Tas ļautu apvienot resursus un nodrošinātu viendabīgu un regulāru piegādi un organizēt centralizētu jēru savākšanu un nogādāšanu līdz kautuvēm.	(1) Diskusija nozarē par pamatvērtībām - attīstība, kvalitāte, mērķa tirgus, gatavība sadarboties. (2) Kooperācija / sadarbība kā vienota platforma nozares popularizēšanai: (a) Asociācijas izveide par nozares kooperēšanās centru / virzītājspēku; (b) Plānot vienotu sezonalitāti - ganāmpulku atnešanās grafiku koordinēšana, lai būtu regulārs piedāvājums, lai rezultātā būtu piegādes visu gadu un mazākas sezonalitātes svārstības piedāvājumā. (c) Vienota platformas izveide nozares konkurētspējas celšanai – kopīgi resursu iepirkumi, dalīšanās ar aprīkojumu, kopīga loģistikas organizēšana, kopīga produkcijas realizācija, loģistikas organizēšana, sadarbība ar kautuvēm / pārstrādi, līgumu slēgšana ar pircējiem, mārketinga utt. (d) Ilgtermiņa sadarbības veidošana ar kautuvēm / pārstrādi, restorāniem, eksportētājiem. (e) Starptautiska pasākuma 1 X gadā organizēšana ar mērķi popularizēt vietējo produktu. (3) Vietējā produkta popularizēšana: <i>ielikt arī pie ciltsdarba.</i> (a) Dialogs par vienota marķējuma izveidi: «Latvijas jērs» kā konkrēta izmēra un kvalitātes produkts. (b) Dialogs ar kautuvēm / pārstrādi par kopēju nozares vienotā iekšējā standarta piemērošanu (t.sk. augstāka samaksa; izpratnes veidošana, kas ir kvalitatīvs liemenis). (c) Degustācijas, šefpavāru iesaiste, stāsts par «Latvijas jēra» kvalitāti (atbalsta programmas). (5) Izglītošana / informēšana / rekomendācijas: (a) par kooperatīva / sadarbības / saimniecību pārvaldību un finanšu vadību; kooperācijas principiem; līderības programmas; <i>saimniecību efektīva pārvaldība, menedžments.</i> (b) audzētāju apmācības – barības devas, nobarošanas ilgums, dzīvnieku turēšanas apstākļi, dzīvnieku veselības jautājumi, gaļas kvalitātes kritēriji, risku vadība; (c) saimniekošanas atdeve (kad jērs nes finansiālu atdevi jeb ienākumi no ha); ciltsdarba loma; ilgtspējīgas audzēšanas metodes, par modernām aitkopības tehnoloģijām, u.c. (6) Dzīvnieku veselības un produktivitātes monitorings ar digitāliem rīkiem. – <i>būtiska lieta!!!! Kā to izvērtēs nākotnē?</i>	• Palielinās efektīvo saimniecību skaits <i>KPI = efektīvo saimniecību skaits +10% (2024. → 621 ir efektīvās saimniecības)</i> • Palielinās kautuvēs nokauto aitu skaits. <i>KPI = kautuvē nokauto aitu skaits palielinās par 10% (2024. → 34% no visām aitām tiek nokautas ārpus kautuvēm)</i> • Vietējās aitas gaļas patēriņa pieaugums <i>KPI = vietējais patēriņš pieaudzis par vismaz 10%. (2024. → 760 t).</i>

Paldies par uzmanību!



[www.facebook.com//LatvijasAituAudzetajuAsociacija/](https://www.facebook.com/LatvijasAituAudzetajuAsociacija/)



www.latvijasaita.lv



25669918

