



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

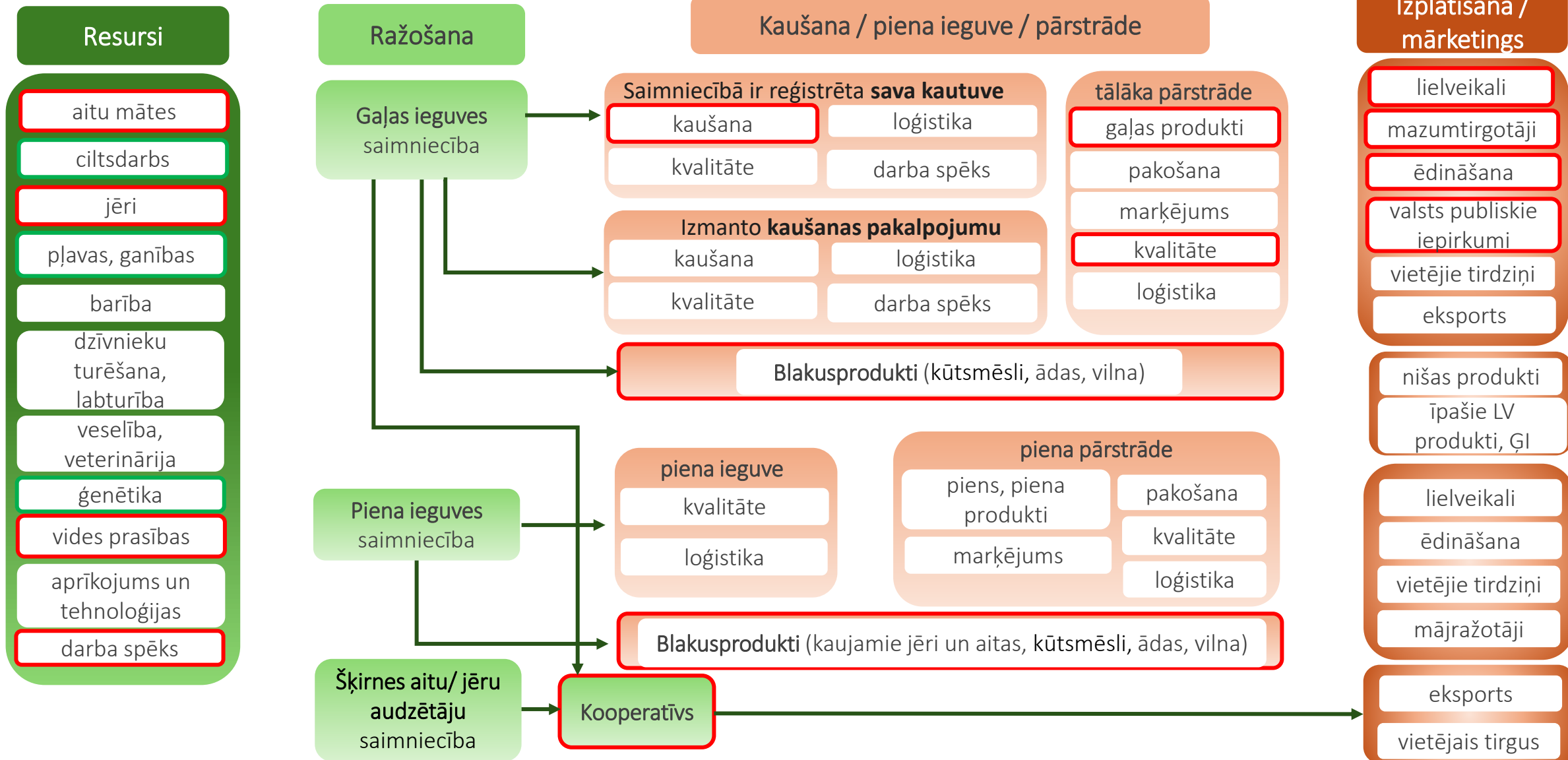
Dmitrijs Bortņikovs,

Latvijas Aitu audzētāju asociācijas valdes priekšsēdētājs

2026. gads

ZM un LLKC reģionālā konference “Ceļā uz veselu lauksaimniecību”

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 aītu māšu potenciāls** (kvalitatīvu aītu 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 aītas gaļu maz (200 gr uz cilvēku gadā)
- **Pieaug interese** par veselīgu/ kvalitatīvu gaļu

Izaicinošais / ne-pozitīvais:

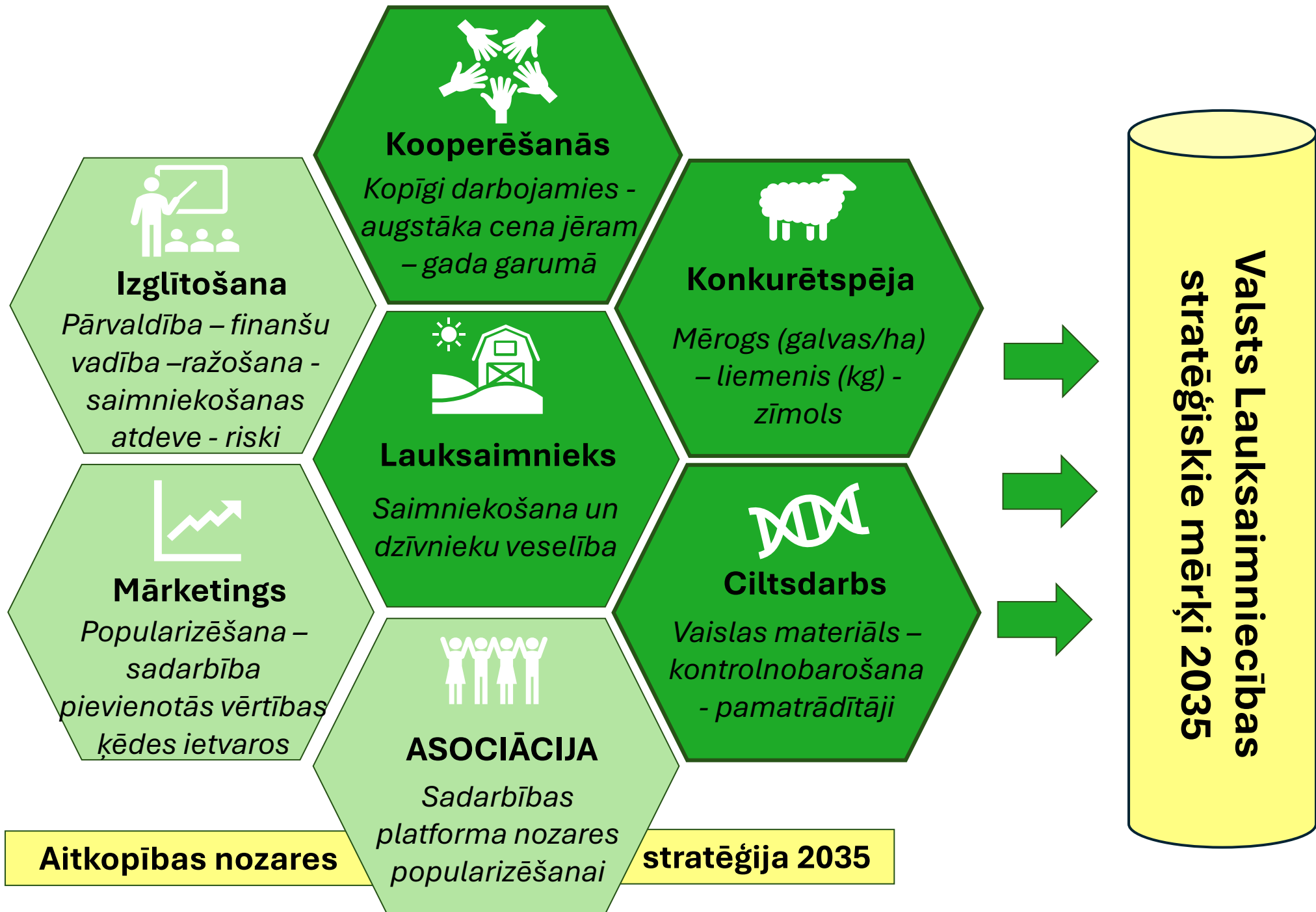
- **Pietrūkst gaļas**, pieprasījums ir lielāks nekā piedāvājums
- **Nav piedāvājuma:** vienmērīgs, cauru gadu un viendabīga kvalitātē
- Nav garantēta noieta
- Lielajiem ir savi noņēmēji. LV jērs nonāk tirgū/ mazajos miesniekos.
- Restorāniem problēmas – jo liela variācija
- LV aītas gaļas **nav populāra**


Latvijas aitkopības 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 <i>(ar dzelteni iekrāsotais – valsts līmeņa iesaiste)</i>	Sagaidāmais uzlabojums/ rezultāts
<p>1) Trūkst kooperācijas/sadarbības starp ražotājiem un orientētība uz tirgu.</p> <p>2) Ražotāji nestrādā kopā un nav kopīgas stratēģijas tirgum un kautuvēm/pārstrādei.</p> <p>3) Nav pamata attīstīties kautuvēm/pārstrādei – nav apjoma, nav kvalitātes, nav regularitātes.</p> <p>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.</p>	<p>Līdzdarbība nozares attīstībā caur kooperēšanos jeb sadarbību.</p>  <p>Tas ļautu apvienot resursus un nodrošinātu viendabīgu un regulāru piegādi un organizēt centralizētu jēru savākšanu un nogādāšanu līdz kautuvēm.</p>	<p>(1) Diskusija nozarē par pamatvērtībām - attīstība, kvalitāte, mērķa tirgus, gatavība sadarboties.</p> <p>(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.</p> <p>(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).</p> <p>(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.</p> <p>(6) Dzīvnieku veselības un produktivitātes monitorings ar digitāliem rīkiem. – <i>būtiska lieta!!!! Kā to izvērtēs nākotnē?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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

