

GALĀS LIELLOPU KOOPERĀCIJAI

ROLANDS FELDMANIS

Kamēr piena nozare 2025. gadā piedzīvoja vienu no straujākajiem cenu kritumiem pēdējos gados, liellopu gaļas tirgū beidzot iezīmējas stabilitāte. Šī cenu dinamika ir zīmīga Latvijas lauksaimniecībai, jo atgādina, ka riskus var mazināt, tikai balansējot starp nozarēm un diversificējot ienākumu avotus. Blakus lopkopībai atrodas graudkopība, un tieši graudu cenu kritums šobrīd ir kā signāls – zemas kvalitātes graudus ir izdevīgi pārvērst gaļā.

Latvijas iekšējais tirgus liellopu gaļai joprojām ir ierobežots. Reālā pirktspēja ir augusi tikai sabiedrības turīgākajam slānim, tāpēc pircēju skaits, kas spēj iegādāties kvalitatīvu liellopu gaļu, nav būtiski palielinājies. Tas nozīmē, ka liellopu gaļu – steiku, antrekotu vai citus augstākās kvalitātes gabalus – pārdot ir sarežģītāk, jo tirgus ir šaurs un konkurence ar importu saglabājas augsta. Tad vēl ir *Mercosur* (Dienvidamerikas tirdzniecības bloks) drauds – Polijā jau tagad ievieš Argentīnā saražoto gaļu *premium* tirgum ar lidmašīnām. Līdz ar to saimniecībām un kooperatīviem atliek viens ceļš – eksports. Tieši tur šobrīd ir lielākais potenciāls, jo kvalitatīva Latvijas liellopu gaļa ir pieprasīta, īpaši Skandināvijā.

CĒSU GAĻAS KOMBINĀTS – STABILITĀTES BALSTS

Svarīga loma šajā attīstībā ir Cēsu gaļas kombinātam (CGK), kas nodrošina stabili iepirkumu no Latvijas saimniecībām un piedāvā unikālu modeli – garantētu minimālo nākotnes liemeņa cenu un norēķinus trīs darba dienu laikā. Tas zemniekiem sniedz drošību un ļauj plānot saimniecības attīstību ilgtermiņā. CGK kā lielākais liellopu gaļas pārstrādes uzņēmums valstī ik mēnesi sadarbojas ar plašu zemnieku loku un ir kļuvis par būtisku partneri kooperatīviem.

KOOPERATĪVU IZRĀVIENS

Latvijas liellopu kooperatīviem 2025. gads ir bijis ar izrāvienu. Kooperatīvs "Latvijas liellops" ir dubultojis apgrozījumu līdz vienam miljonom eiro un strādā

ar 2000 eiro peļņu. Savukārt "GreenBeef.lv" apgrozījums audzis līdz 2,5 miljoniem eiro, kas ir gandrīz trīskāršs pieaugums salīdzinājumā ar nepilniem 900 tūkstošiem gadu iepriekš. Arī "GreenBeef.lv" noslēdza gadu ar peļņu – 55 tūkstošiem eiro, kas ir būtisks kāpums salīdzinājumā ar iepriekšējā gada četriem tūkstošiem.

Abi kooperatīvi dibināti 2021. gadā – makroekonomiski sarežģītā laikā, tūlīt pēc *Covid-19* uzplauksnījuma un neilgi pirms Krievijas iebrukuma Ukrainā. Tie radās no biedru entuziasma un pārliecības, ka Latvijā jābūt iespējai pelnīt, dzīvot laukos un attīstīties. Sākotnēji stratēģijas bija atšķirīgas: "Latvijas liellops" fokusējās uz gaļas ražošanu, apstrādi un realizāciju vietējā tirgū, savukārt "GreenBeef.lv" orientējās uz vaislas dzīvnieku eksportu. Situācija mainījās brīdī, kad pārstrāde un kooperatīvi atrada kopīgu valodu un izveidoja stratēģisku sadarbību.

VADĪBAS LOMA UN NOZARES VIENOŠANĀS

Kooperatīvu attīstībā nozīmīga loma ir vadītājiem. "Latvijas liellopa" vadītāja Alma Spangere fokusējās uz vietējā tirgus iekarošanu un stabili sadarbību ar pārstrādi – ejot ceļu no lauka līdz galdam. "GreenBeef.lv" vadītājs Kaspars Ādams izmantoja pieredzi izsoļu tirgū un attīstīja eksportu. Šie lēmumi ļāva kooperatīviem strauji kāpināt apjomus un nostiprināties tirgū.

Svarīgs pavērsiens bija brīdis, kad Normunds Šmits, vēl pirms kļūšanas par Zemkopības ministrijas parlamentāro sekretāru, sasēdināja pie viena galda kooperatīvus un pārstrādi, lai vienotos par kopīgu attīstības ceļu. CGK vadītāja Ieva Piteronoka-Krišāne saklausīja argumentu, ka, investējot kooperatīvu attīstībā un maksājot vairāk tieši kooperatīviem, tie augs straujāk un kļūs par ilgtspējīgiem Latvijas *premium* gaļas piegādātājiem. Šī vienošanās kļuva par pamatu straujajai izaugsmei.

"Eiropas attīstības virziens arvien skaidrāk iezīmējas kā ceļš uz lielāku pašpietiekamību un drošu pārtikas piegādes ķēdi. Valstis, kas spēj nodrošināt pilnu ciklu no lauka līdz galdam ir izturīgākas pret krīzēm un tirgus svārstībām, un arī ģeopolitisko spriedzi. Ražošanai un pārstrādei jāattīstās kopsoli. Ja lauksaimnieks spēj nodrošināt kvalitatīvu izejvielu, bet pārstrāde stabili

noietu, cenu un ilgtermiņa sadarbību, tad veidojas sinerģija, kas stiprina visu nozari. Tas ļauj saglabāt vairāk vērtības valstī, mazināt izejvielu eksportu nepārstrādātā veidā un veidot produktus ar augstāku pievienoto vērtību," skaidro N. Šmits.

100 000 EIRO BIOLOĢISKO TEĻU IEGĀDEI

"GreenBeef.lv" un Cēsu gaļas kombināts 2026. gada 21. janvārī noslēdza Baltijā unikālu stratēģisku sadarbības līgumu, kas paredz 100 000 eiro finansējumu bioloģiski audzētu teļu iegādei. Tas nodrošina prognozējamu un augstas kvalitātes liellopu gaļas piegādes ķēdi vietējam tirgum un eksportam. "GreenBeef.lv" biedri apņemas nodrošināt dzīvnieku bioloģisku un kvalitatīvu audzēšanu, savukārt CGK garantē stabili piegādes grafiku. Rezultātā tiek radīta droša, ilgtspējīga un vietējai ekonomikai draudzīga piegādes sistēma.

Šāds modelis citās Eiropas valstīs ir ierasts, taču Baltijā tas ir pirmais šāda veida projekts. Tas sniedz būtiskus ieguvumus gan kooperatīviem, gan pārstrādei, gan patērētājiem, kuri iegūst lielāku pieejamību vietējai augstvērtīgai liellopu gaļai ar skaidri zināmu izcelsmi.

GRAUDUS PĀRVĒRST GAĻĀ

Gada noslēgumā Saldus novada "Brūzilu" saimniecībā notika biedru saruna par kooperatīva nākotni. Saimnieks Vilnis Štencelis, uzņemot viesus ar tēju un kūkām, uzdeva vienkāršu, bet būtisku jautājumu: kā strādāsim un kur virzīsimies tālāk? Viņš atzina, ka jūt kooperatīva potenciālu un iespējas kļūt lielākiem un spēcīgākiem.

Diskusijas centrā bija jautājums par nobarošanas izdevīgumu. Viennozīmīgas atbildes nav, taču graudu cenai kritoties un gaļas cenai saglabājoties stabilai, arvien pievilcīgāka kļūst doma graudus pārvērst sarežģītākā olbaltumvielu produktā – gaļā. Pirmie rezultāti jau redzami – kooperatīvu apgrozījums audzis par 300 % gadā.

Kooperatīva "Latvijas liellops" valdes priekšsēdētājs Aldis Trēziņš piebilda: "Jo skaidrāk ir formulēts katras nozares mērķis, jo ātrāk un pārliecinošāk to var sasniegt. Graudkopība un lopkopība Latvijā nav divas atsevišķas salas – tās ir savstarpēji saistītas sistēmas, kur viena ietekmē otras spēju attīstīties, investēt un noturēt konkurētspēju. Šo

UZPLAUKUMA LAIKS



Gaļas liellopu kooperatīva "GreenBeef.lv" biedri

mijiedarbību nevar risināt tikai divu kaimiņu saimniecību līmenī vai pat reģionālā mērogā, jo ar to nepietiek, lai radītu stabilu un prognozējamu attīstības vidi. Mērķiem ir jāsaliedējas valsts līmenī, kur tiek pieņemti lēmumi par atbalsta instrumentiem, tirgus politiku un ilgtermiņa stratēģiju." Kad nozares attīstās kopā, tās kļūst izturīgākas pret krīzēm un spēj radīt lielāku pievienoto vērtību Latvijai.

KAS NEPIECIEŠAMS TĀLĀKAI IZAUGSMEI?

Lai saglabātu straujo kāpumu, nepieciešamas investīcijas saimniecībās, īpaši nobarošanas kapacitātē, kūtiņās un aprīkojumā. Kooperatīviem jāstiprina profesionālā vadība, jāpalielina apjomi un jāattīsta tirgi. Ilgtermiņa sadarbība ar pārstrādi ir svarīga, jo tā nodrošina stabilas cenas un prognozējamus līgumus.

CGK jau ir sniedzis pirmo impulsu izaugsmei, taču svarīgi, lai saimniecības, kas apvienojas kooperatīvos, kļūtu par regulāriem un ilgtspējīgiem piegādātājiem ar pietiekamu apjomu un kvalitāti. Tikai tā Latvijas liellopu gaļas nozare varēs turpināt attīstīties un nostiprināties gan vietējā, gan starptautiskajā tirgū.

Lielākais šķērslis attīstībā ir saimniecību pašu kapitāla trūkums. Un sadarbības partneris pārstrādes uzņēmuma veidā ir

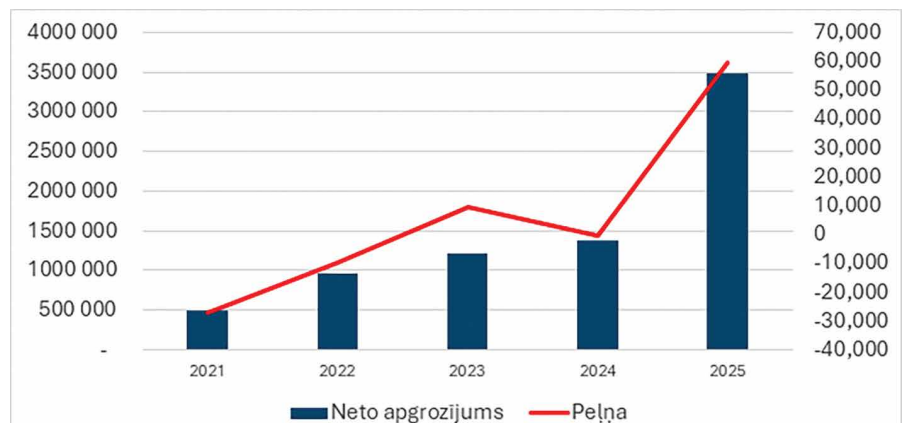
tas finansiālais atbalsts.

Vēl vairāk, gaļas ražotāji ierosināja arī domu – specializēties gaļas lopu nobarošanā. Pārstrādes uzņēmums kļūst par klientu – un saņem no gaļas ražotāja nobarošanas pakalpojumu, piemēram, 3 eiro/kg. Svarīgi, lai attiecības būtu skaidras – gaļas ražotājs kļūst par profesionālu nobarotāju. Skaidrāka izmaksu struktūra. Mazāk risku lauksaimniekam. Un protams, nav vajadzīgs tik liels pašu kapitāls, lai strādātu un dzīvotu lauku vidū.

Jebkurā variantā, lai kāpinātu saimniecību un līdz ar to kooperatīvu ražīgumu un pievienoto vērtību, kapitāla piesaiste ir iz-

šķirošā loma. Ja vēl zemā apgrozījuma dēļ no bankas vai citiem resursiem to kooperatīvus vai kooperatīva biedra saimniecība nevar, tad atliek iespēja to piesaistīt caur partneri – pārstrādi. Atbilstoši pārstrāde, kas iegulda vai atbalsta kooperatīvus – organizētus lauksaimniekus lauksaimniecības preču piegādei – ir pelnījusi papildu stimulu arī savai attīstībai, un teorētiski – arī otrādi.

Apskatot izaugsmi, rodas retorisks jautājums, vai nebūtu šāda prakse īstenojama arī piena nozarē? Proti, sadarbība, kur pārstrāde rūpējas par savu piena bāzi, un ne tikai maksā vairāk, bet arī palīdz finansēt izaugsmi? LL



"Latvijas liellops" un "Greenbeef.lv" apgrozījums un peļņa kopā, 2021–2025