



SIA "Latvijas Lauku konsultāciju un izglītības centrs"

## Stādu audzēšanas nozares analīze

(Kopējās lauksaimniecības politikas (KLP) ietekme uz stādaudzēšanas nozari, Valsts Lauku tīkla aktivitātes „Nozaru ekspertu ziņojumi” ietvaros)

Latvijas Dārzu biedrība

Adrese: Vārnu iela 11/14, Rīga

Reģ. Nr. 40008103699

Kontaktpersona: Inita Šteinberga, tel. 29477564

E-pasts: darzu.biedriba@inbox.lv

www.darzubiedriba.lv

Rīga 2013



PROJEKTU LĪDZFINANŠĒ  
EIROPAS SAVIENĪBA



EIROPAS LAUKSAIMNIECĪBAS FONDS LAUKU ATTĪSTĪBAI:  
EIROPA INVESTĒ LAUKU APVIDOS

Saskaņā ar Latvijas Republikas Zemkopības ministrijas un SIA „Latvijas Lauku konsultāciju un izglītības centrs” 2013. gada 28. janvārī noslēgto līgumu Nr. 2013/15, aktivitāte „Nozares ekspertu ziņojumi”

*Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests*

## Stādu audzēšanas nozares analīze

### Saturs

#### Ievads

1. Stādaudzēšanas nozares un stādu tirgus analīze no procentuāli svarīgākā - mazumpircēja viedokļa un interesēm. Esošā situācija un prognozes.
2. Sadarbības nozīmīgums starp NVO, to loma kā vienojošam faktoram sakoptas vides, ainavas veidošanā, lauku ilgtspējīgai attīstībai, pasargāšanai no centralizācijas.
3. LDB priekšlikumi 2014. – 2020. gada LAP pasākumiem nozares attīstībai

### 1. Stādaudzēšanas nozares un stādu tirgus analīze no procentuāli svarīgākā - mazumpircēja viedokļa un interesēm.

Latvijā vēsturiski izveidojusies situācija un dārzu kopšanas tradīcijas ir labvēlīgas arī stādu audzēšanas nozares attīstībai. Patlaban vietējais tirgus vēl aizvien ir svarīgākais, turklāt lielāko daļu stādaudzētāju ieņēmumu veido tieši mazumtirdzniecība.

Šī ziņojuma ietvaros uzmanības centrā izvirzīta stādaudzēšana kā nozare, kas aptver koku, krūmu un puķu stādu audzēšanu un realizāciju dzīves telpas labiekārtošanas un apstādījumu ierīkošanas vajadzībām, taču vērtējot tās esošo situāciju un attīstības iespējas no patērētāja viedokļa.

Situācija ar stādu tirgu, pieprasījumu, maksātspēju, u.c. ir atšķirīga atsevišķos Latvijas reģionos, laukos, pilsētās, taču ir gana daudz arī kopīgu iezīmju.

#### 1.1. Iepirkšanās paradumi un piedāvātās iespējas

Kā vienu no galvenajām iepirkšanās vietām (pēc LDB aptaujas datiem) cilvēki min gadatirgus. Apzinoties šo īpatnību, labi izdevies attīstīt šādu visām iesaistītajām pusēm (vietas saimnieks, pārdevējs, pircējs) izdevīgu praksi. Piemēram, par tradīciju kļuvušie Nacionālā botāniskā dārza gadatirgi, SAB organizētās Stādu parādes pavasarī un rudenī, u.c..

Konkrētajos gadatirgos pircēju un pārdevēju pēdējos gados mazāk, jo liela gadatirgu konkurence, tā kļuvusi par tradīciju visā Latvijā.

Stādu iegāde gadatirgos, ļauj pircējam tieši satikties ar pārdevēju, uzdot interesējošos jautājumus, u.c.. Vairumam pircēju šis dzīvais kontakts ir ļoti nepieciešams. Arī izvēle vajadzīga plaša.

Jārēķinās, ka kopumā stādu pircēji kļūst arvien zinošāki. Pēdējo gadu laikā veiktas daudzas, dažādu rīkotāju un finansējumu aktivitātes apmācību ziņā, liels daudzo dārzkopības jomas žurnālu devums. Jaunākā paaudze un tie, kas labi apguvuši datorprasmes, aktīvi izglītojas, daļās pieredzē tīmekļa vietnēs.



Audzētavi īpašnieki atzīst, ka tiklīdz kādam augam vairāk reklāmas (raksts žurnālā, uzsvērtas tā ārstnieciskās vai dekoratīvās īpašības, tā to izpērk). Taču šis process ir grūti vadāms, nereti Topa retumu audzētavās ir maz. Pozitīvs piemērs – ar Eiropas atbalstu tapušo rakstu sērijas lielākajos Latvijas žurnālos „Mēneša augs“.

Kopumā vērtējot, visi respondenti atzīst, ka stādu kvalitāte ir laba, audzētavas attīstās, veido tīkamāku savu vidi, tā piesaistot arī apmeklētājus. Kļūstot interesantāki.

Importa augi patlaban pircējos vairāk rada interesi, ne kļūst par jūtamu draudu vietējai precei. Turklāt importa prece, piemēram, lielveikalu tīklos ir vienveidīga. Vairumā piedāvājumā ir telpaugi, kurus Latvijā realizācijai audzē ļoti maz.

Kā jaunumu iepirkšanās tradīcijās var minēt jaunstādu iegādi, izmantojot arī pircēju kooperāciju (izdevīgākas cenas lielākam pirkumam). Taču diemžēl šo jauno aizraušanos īstenot grūti, jo jaunstādus un spraudņus mazumtirdzniecībā piedāvā tikai viena firma, SIA Onava.

Diemžēl arvien vairāk, līdz ar jaunstādu, spraudņu u.c. stādu izejmateriālu importēšanu, arvien vairāk aktualizējas jautājums – kas un kura tad ir uzskatāma par Latvijā audzētu preci? Jo tirdzniecībā augs nereti nonāk jau pāris mēnešu pēc paaudzēšanas no ieviešanas brīža.

## 1.2. Stādu netrūkst, taču sortiments vienveidīgs

Šobrīd Latvijā reģistrētas vairāk kā trīs tūkstoši saimniecību, kuras nodarbojas ar stādaudzēšanu kā saimnieciskās darbības veidu. Tomēr, uz tirgu orientēto stādaudzētavu skaits ir būtiski mazāks. (saskaņā ar SAB ievāktajiem datiem), gan no dažādiem pasākumiem, gan aptaujājot biedrus, šobrīd Latvijā ir vairāk kā 100 uz tirgu orientētas stādaudzētavas, no kurām ap 50 ir visaktīvākās.

Liela daļa no šīm audzētavām ir ar salīdzinoši nelielu apgrozījumu. Taču tā ir gana būtiska iespēja radīt darba vietas savai ģimenei vai vēl kādam. Lielākoties stādaudzētavas ir ģimenes saimniecības. Pozitīvais – atvērti fleksiblai pieejai dažādu jautājumu risināšanā, spēj strauji reaģēt uz tirgus svārstībām, pieprasījuma maiņu. Veidot tiešu atgriezenisko saiti ar patērētāju. Tas arī ir viens no iemesliem, kādēļ uz tām, reizēm pat tālu gabalu, brauc stādu mīļotāji.

## 1.3. Labākie pircēji jaunie, lielākā grupa seniori

Stādu audzētāji kā savus maksātspējīgākos klientus redz cilvēkus 25-50 gadu vecumā.

Diemžēl sabiedrība strauji noveco un divdesmitgadnieku paaudze, kurai būtu jāklūst par klientiem jaunajā plānošanas periodā, ir ļoti mazskaitlīga.

Gados jaunākie klienti parasti sāk iekārtot savus dārzus un iegādājas stādus par lielām summām. Piemēram, dzīvžogus. Taču tie lielākoties ir vienreizēji ieguldījumi. Pastāvīgi stādaudzētāju klienti ir kolekciju dārzu veidotāji, taču tiem vajadzīgs specifisks, neparasts sortiments. Daiļdārzu īpašnieki parasti ir cilvēki pirmspensijas vai pensijas vecumā, kas regulāri atlicina līdzekļus kolekcijas papildināšanai. Diemžēl izkristalizējas problēma – ekonomisku un dažādu citu iemeslu dēļ vairums stādaudzētavu audzē no visa kā pa druskai, izvēloties standartaugu variantus.

Kopumā vairums LDB aptaujāto dārzu saimnieku gadā tērē līdz Ls 100 par dažādu augu iegādi. Kolekciju dārzu saimnieku iztērētās summas parasti ir lielākas, jo par retumiem var prasīt atbilstoši augstu cenu. Taču tieši šajā, retumu nišā, jūtams piedāvājuma trūkums. Tādēļ daudzi dodas stādu *medībās*, piemēram uz Igauniju, Lietuvu.

Stādaudzēšanas nozares attīstības, sniegto piedāvājumu paplašināšana varētu būt sevišķi nozīmīga Latvijas lauku attīstībai. Piemēram, iekļaušanās tūrisma ķēdē, papildus pakalpojumu (apmācības, meistarklases), piedāvāšana.



## 2. Sadarbības nozīmīgums starp NVO, to loma kā vienojošam faktoram sakoptas vides, ainavas veidošanā, lauku ilgtspējīgai attīstībai, pasargāšanai no centralizācijas.

Stādu audzēšanas nozare un dārzu kultūras attīstība ir vienojošs faktors daudzām NVO laukos. Vienojošais – teritorija, prasme strādāt dārza darbus, kopšanas u.c. audzēšanas minimuma pārzināšana. Tieši nelielu stādu audzētavuz izveide ar šauru specializāciju, lai nerastos konkurence, būtu interesanta un atbalstāma.

Potenciāls varētu būt dārzu mīļotāju, entuziastu ieguldījums augu genofonda uzturēšanā. Vēlams sekmēt dārzu īpašnieku un NVO sadarbību ar lielākajiem genofonda turētājiem Latvijā VA Nacionālais botāniskais dārzs, A/S Latvijas valsts meži, LU Botāniskais dārzs, Latvijas valsts Augļkopības institūts (Dobelē), LU rododendru audzētava „Babīte”, Pūres Dārzkopības izmēģinājumu staciju, u.c. Pienesums - popularizēt tos, audzēt savos dārzos vietējā genofonda augus, neļaut tam noplicināties, dažāda veida talkas un palīdzība. Tas sevišķi svarīgi arī situācijā, kad genofonda saglabāšanai resursi nozarē no valsts puses ir paredzēti katastrofāli nepietiekamā līmenī. Tas atsauksies pēc gadiem ar kopējo genofonda samazināšanos, kā sekas novērtēt ir ļoti grūti.

LDB praksē pārliecinājusies par sekmīgas sadarbības nozīmi ar citām NVO (SAB, DEK Tomāts, Ūdenszīmes, Pūpols, Akācija, Dzīves prasme, LDB, Horna Dārzs, u.c. ). Nereti nelieli kopdarbi pārtop vērienīgos kopprojektos.

Vērts rast iespēju atbalstīt privātas iniciatīvas, piemēram, Ilmāra Graudiņa privāto botānisko dārzu Grobiņā, Dailas Trubiņas rožu parku Tukumā u.c., kam ir augsta profesionāla, izziņas vērtība. Šīs iniciatīvas piesaista tūristus, veicina bioloģiskās daudzveidības saglabāšanu, rada iespēju veikt dažādas aktivitātes. Piemēram, rīkot meistarklases izbraukumā, praktiskās nodarbības visiem interesentiem.

## 3. LDB priekšlikumi 2014 - 2020 gada LAP pasākumiem nozares attīstībai

Ņemot vērā LDB un sadarbības partnera SAB veiktos pētījumus, aptaujas, kā arī nozares attīstības tendences, būtu jāizvirza sekojoši stratēģiskie mērķi:

### 3.1. Izglītības līmeņa celšana gan stādaudzētājiem, darbiniekiem, gan stādu patērētājiem

Izglītības (vēlams bezmaksas) iegūšanai par dārzkopības jautājumiem ir svarīga loma. Tā ir kā iespēja veselīgai laika pavadīšanai, papildus peļņas gūšanai, ekoloģiski augstvērtīga produkta ražošanas praksei, u.c.. Trūkumi – šādu iespēju vēl par maz. Turklāt trūkst informācijas tiem, kas nelieto internetu, kam nav sava datora, lai meklētu tajā vajadzīgo informāciju, turklāt tie atkal ir tā pati vecuma grupa – cilvēki pensijas un pirmspensijas vecumā. Par ko tad interese – pievēršas dārziem. **Ierosinājums:** rīkot vairāk informējošu pasākumu par iespējām piedalīties dažādās maksas un bezmaksas aktivitātēs, iepazīstināt ar iespējām pašam uzsākt mazo biznesu. Arī stādu audzēšanas jomā. Iedrošināt.



Šim nolūkam vienotu koordinatoru, izdalīt līdzekļus. Līdz šim LDB bez jebkāda atbalsta, saviem spēkiem jau gadus piecus rīko apmācības dārzu mīļotājiem un var secināt, ka cilvēku vēlme pēc jaunām zināšanām dārzu jomā ir liela. Tā ir arī stādu, sīpolpuķu, u.c.. audzētājiem un speciālistiem tikties ar patērētājiem, popularizēt savu produktu.

Specializētā izglītība - viens no priekšnoteikumiem topošajam zemes pirkšanas likumam, tā tiek prasīta kā obligāta arī citās aktivitātēs, kas ļautu iegūt papildus finansējumu. Arī Eiropas un dažādu fondu atbalstu. Atvieglota iespēja papildināt zināšanas, ļautu sekmīgāk apgūt arī šo lauciņu.

Piemērs: LDB sadarbībā ar Jēkabpils novada NVO nolasītas lekcijas, notikušas meistarklases. Tagad paši dalībnieki turpina aizsākt. Meklē iespējas. Zināšanu apguvi, redzējuma paplašināšanu sekmē noteikti nepieciešamais pasaules skatījums. Tādēļ būtu svarīga stādu audzētāju, to pārstāvju dalība dažādās izstādēs tuvākās kaimiņvalstīs, arī tālākās valstīs. Nepārvērtējama nozīme arī personīgu kontaktu dibināšana, kas nākotnē var rezultēties kā sekmīgi sadarbības līgumi.

**Ieteikums.** Arī pieredzes apmaiņas braucieniem būtu jāatvēl pietiekama loma, jo tādas kontaktēšanās ceļā tiek iegūta jauna pieredze, pasaules redzējums, kas ļauj realizēt jaunas idejas savā dārzā, saimniecībā.

### 3.1. Stādu un dārzu tūrisma atbalstīšana

Stādu un dārzu tūrisma attīstība var kļūt par instrumentu līdzsvarotas attīstības nodrošināšanai visā Latvijā. Īpaši akcentējot attālinātos lauku reģionus, kuriem līdzšinējais plānošanas perioda uzstādījums piedāvā ierobežotus resursus, turklāt vēl nav skaidras vīzijas to novirzīšanai. Ar nelieliem mērķtiecīgiem ieguldījumiem radīti apskates objekti, sakoptas vietas, veicina tūrisma attīstību.

Tas būtu reāls, neliels solis, kas nodrošinātu apdzīvotību, darba vietas, papilddienākumus. Arī veicinot iekšējo stādu tirgu, iesaistot mazaktīvos reģionus. Taču uz vienkāršu stādaudzētavu vai vienu dārzu cilvēki nebrauks. Vajadzīga atrakcija, pievienotā vērtība.

**Ieteikums.** Stādaudzētavu īpašnieki, saņemot finansiālu atbalstu, varētu veidot demonstrāciju dārzus, parkus, kas vienlaikus būtu gan apskates objekti, gan izglītojošs poligons apmācībām, praktisko darbu veikšanai. Ir jau daudz pozitīvu piemēru Latvijā.

### 3.2. Rast iespēju atbalstīt mikroprojektus nelielu, bet būtisku dzīves vides un kvalitātes uzlabojumu veikšanai

Ir daudz projektu, kuriem patlaban grūti rast finansējuma avotu, to apgūsāna smagnēja. Nereti pietiktu ar dažiem simtiem latu, lai paveiktu ievērojamu darbu. Piemēram, parka sakopšanas talku rīkošana speciālista vadībā, atsevišķas dobes, u.c. izveidei, kas dotu tūlītēju gandarījumu, efektu un sajūtu par labi padarītu darbu. Arī ticību tam, ka var gan kaut ko labi padarīt arī ar nelieliem līdzekļiem. Tas būtu sevišķi svarīgi lauku teritorijām. Ir pieprasītas meistarklases zaļumos.

Tas sekmētu veselīgu dzīvesveidu, dabas pieejamību arī cilvēkiem ar inaktivitāti.

Turklāt vienlaikus tā būtu sabiedrības informēšana un izglītošana par zaļu, sakoptu vidi, tās veidošanu un vietējās stādaudzēšanas produktu popularizēšana, kas veicina to atpazīstamību, ir būtiska loma gan pozīcijas iekarošanai un nostiprināšanai gan nozares produktu noieta veidošanai vietējā un eksporta tirgos. Savukārt patērētāja mērķtiecīga virzīšana nodrošina





SIA "Latvijas Lauku konsultāciju un izglītības centrs"

iespēju plānot produkcijas ražošanas apjomu un līdz ar to vadīt stādaudzētavu attīstību un nozares izaugsmi kopumā.

**Ieteikums.** Mērķu sasniegšanai, mikroprojektu vadībai vajadzētu vienotu koordinatoru, padomdevēju.



PROJEKTU LĪDZFINANŠĒ  
EIROPAS SAVIENĪBA



EIROPAS LAUKSAIMNIECĪBAS FONDS LAUKU ATTĪSTĪBAI:  
EIROPA INVESTĒ LAUKU APVIDOS

Saskaņā ar Latvijas Republikas Zemkopības ministrijas un SIA „Latvijas Lauku konsultāciju un izglītības centrs”  
2013. gada 28. janvārī noslēgto līgumu Nr. 2013/15, aktivitāte „Nozares ekspertu ziņojumi”

*Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests*