

# Zini, sargā, copē!



## Cilvēkam vajag un gribas zivi!

Lai gūtu ieskatu novadnieku zivju ēšanas un pirkšanas paradumos, veicām aptauju. Tajā piedalījās 70 respondenti. Neviens no viņiem nenorādīja, ka zivis neēd. 44% tās uzturā iekļauj regulāri, 39% ēd, lai gan ne pārāk bieži, 13% ēd reti, jo tās, kuras garšo, ir dārgas. Trīs aptaujas dalībnieki zivis ēd reti, jo viņus neapmierina piedāvājums. 41% norāda, ka zivis galda liek aptuveni reizi vai divas mēnesī, 34% – reizi nedēļā, 16% vairākas reizes nedēļā un 9% – dažas reizes gadā.

Uz jautājumu, kas kavē ēst zivis biežāk,

41% atbild *Nekas – ēdu tik, cik bieži un daudz, cik vēlos.* 24% zivis ēd retāk, jo tās ir dārgas. 17% neapmierina svaigo zivju piedāvājums, trīs atbildētājiem traucē tas, ka zivis negaršo pārējiem ģimenes locekļiem. Tikai divi aptaujas dalībnieki pauduši, ka viņus neapmierina piedāvājums. Tikpat atzinuši, ka viņi nemāk zivis pagatavot. Tāpat saņēmām atbildes: – *Gaļa garšo vairāk. Nav izstrādājies paradums gatavot zivju ēdienus. Zivis ir grūti pieejamas, nav piedāvājuma.* Viens aptaujas dalībnieks izteicis iebildumus, ka Salac-

grīvas tirgū ir mazs svaigu, atvēsinātu zivju piedāvājums, varot dabūt tikai reņģes.

Aptaujas dalībnieku iecienītākā zivju produkcija ir kūpinātas vai žāvētas zivis, ko izvēlas 28%. Svaigas zivis, lai paši pagatavotu tās mājās, pērk 23% aptaujāto. Konservu metāla kārbās iegādājas 19%, bet 11% pērk konservus plastmasas kārbās. Tikpat daudz respondentu iecienījuši saldētas zivis. 5% zivis ēd jau pagatavotas – restorānā, ēdnīcā vai veikala kulinārijā. No mūsu aptaujātajiem kaltētas zivis izvēlas tikai trīs cilvēki.

## Skultes tirgū redzama ražotāju izaugsme

Mūsu novada lielākais starp jūrai tuvu ir Skultes tirgus. Uz piejūru cilvēki droši vien brauc ar zināmām gaidām – cerot, ka varēs iegādāties kādu zivtiņu. Vai ir pamats uz to cerēt, jautājām tirgus saimniekiem Aināram un Lainei Ružām. Viņi pastāstīja, ka šobrīd ar piedāvājumu viss ir kārtībā. Uz Skulti tirgoties brauc aptuveni seši septiņi pastāvīgie zivju produkcijas ražotāji. Pārsvārā tie ir mūsu un arī tuvāko novadu uzņēmēji, bet gadās arī tālāki ciemiņi no Ragaciema Kurzemē. Šķiet, ka to apstiprina arī pircēji – no mūsu aptaujas 70 respondentiem vairāki norādīja, ka tieši tur iegādājas zivis.

Runā, ka uz Skultes tirgu jābrauc agri no rīta, citādi var palikt bez tā, ko visvairāk kāroji. – *Tā ir taisnība,* – apstiprina A. Ruža. – *Tirgotāji, kuri piedāvā labu cenu un kvalitāti, ātri dodas prom. Cilvēki sastājas rindā un izpērk momentā.* Zivju segmentā tas attiecas uz svaigajām. L. Ruža atzīst, ka ar svaigām zivīm vienubrīdi bija švakāk, bet tagad jau kādu laiku arī tās var nopirkt regulāri. Uz Ziemassvētku laiku mēdz braukt karpu tirgotājs. Šādai produkcijai noiets, visticamāk, būs. Bet vai tirgū būtu vieta vēl kādam zivju pārdevējam? A. Ruža par to nešaubās. – *Konkurence ir galvenais dzinējspēks kvalitātei un izaugsmei,* – uzsver sarunbiedrs. Pie šī principa viņš turējies jau no tirgus pirmsākumiem 2009. gadā un to skaidrojis arī pārdevējiem. Dažam nebūtu iebildumu, ja saimnieki tirgus dalībnieku skaitu ierobežotu. – *Bet sākumā vietējie iedzīvotāji man teica, ka cenas kā delikatesu veikalā «mc2», – atceras A. Ruža. Vēlāk redzējās, ka tie paši tirgotāji citur pārdod lētāk. Teicis viņiem, ka ir jāreķinās arī ar vietējo iedzīvotāju pirktspēju.*

Skultes tirgus saimnieks 15 gadu laikā novērojis milzīgu zivju produkcijas ražotāju izaugsmi – ievērojami uzlabojusies gan kvalitāte, gan iepakojums un tas, kā precī piedāvā pircējam. – *Atceros, kāda bija produkcija tad, un varu salīdzināt, kāda tā ir šobrīd,* – spriež sarunbiedrs. Daudzi ir meklējuši un atraduši īstās garšvielas. Piemēram, mainījies tas, kā zivis sagrieztas, pirms liktas kārbā – bez kādām driskām, viss ideāli. – *Ražotāji domā par iepakojumu, firmas zīmi, etiķeti. Es iepērkoties pievērsu uzmanību arī tam, kāds izskatās pats tirgotājs,* – piebilst sarunbiedrs. Ja viņš ir priekšautā un izskatās kārtīgs, tas rada uzticību. Gudri pārdevēji un ražotāji šādas niansas ir pamanījuši un sapratuši, ka tās ir svarīgas. – *Atceros arī ražotājus, kuri pēc 2008. gada krīzes brauca uz tirgu īrētā automašīnā, jo nebija naudas. Tagad redzu televīzijas raidījumos, ka viņiem ir lieli chehi,* – novērojumos dalās A. Ruža.

## Lai me maksā naudu jeb nedaudz par cenām

Populārākais zivju iegūšanas veids mūsu aptaujas dalībnieku vidū ir to iegāde veikalā vai tirgū. Vienā vai otrā zivis iegādājas 35% respondentu. Mazāk – aptuveni 14% – rados ir makšķernieki vai zvejnieki. Septiņi aptaujātie atklāja, ka zvejo vai makšķerē paši, tikpat daudzi ir atraduši iespēju iegādāties zivis no makšķernieka vai zvejnieka. Viens aptaujas dalībnieks atbildējis: – *Zivis paši audzējam.* Vēl kāds atklāja, ka tās viņam pievied tā sauktais *reņģu vecis* – tirgotājs, kurš apbraukā mājas Limbažu novadā, piedāvājot iegādāties svaigas reņģes.

Centrālā statistikas pārvalde (CSP) vāc informāciju par noteiktām precēm, un starp izlasē iekļautajām ir arī zivju

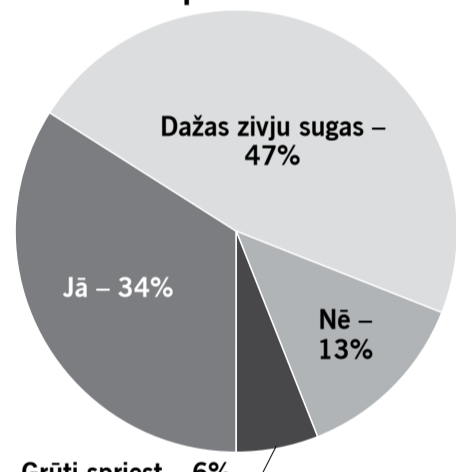
produkcija. Saskaņā ar CSP datiem pēdējos 10 gados tās cenas ievērojami pieaugušas. Piemēram, karpas cena no 2022. līdz 2023. gadam pieaugusi par 14%, savukārt šprotes šajā laikposmā kļuvas par 20% dārgākas.

Mūsu aptaujas dalībniekiem jautājām, kā viņus kopumā apmierina zivju produkcijas cenas. No aptaujas dalībniekiem 40% izvēlējās atbildi *cena ir adekvāta, kaut vienmēr gribas lētāk.* 17% cenas pieauguma dēļ zivis ēd retāk nekā agrāk. 14% atzīst, ka dārdzības dēļ zivis iegādājas reti, bet 11% cenas dēļ zivju vietā nereti nopērk gaļu. 11% nepievērš uzmanību tam, cik maksā viņu iecienītais produkts. 6% izvēlas lētākās zivis, jo piedāvājums ir.



Šāds bija rezultāts, kad aicinājām mūsu aptaujas dalībniekus nosaukt viņu iecienītās zivju produkcijas ražotājus, mājražotājus, pārdevējus vai zvejniekus. Absolūta favorīte bija AS *Brīvais vilnis* Salacgrīvā

## Vai uzskatāt zivis par delikatesi – nedaudz ekskluzīvu produktu?



Lūk, redzams, ka pietiekami daudz cilvēku zivju produkciju vai vismaz atsevišķus tās veidus uzskata par ēdienu ar zināmu prestižu

Produkts	Cena 2014.g. (eiro)	Cena 2023.g. (eiro)	Cenas pieaugums 5 gadu posmā	Cenas pieaugums 10 gadu posmā
Svaiga vai atdzesēta karpa, 1 kg	3,48	6,86	+40%	+97%
Atdzesēts lasis, 1 kg	7,92	12,42	+22%	+57%
Saldētas garneles, 500 g	7,78	13,44	+12%	+72%
Kūpināta skumbrija, 1 kg	6,52	9,43	+21%	+44%
Silķu tīteņi, 1 kg	5,02	7,01	+21%	+40%
Šprotes eļļā, 240 g	1,50	2,67	+39%	+78%

CSP datus redzams, ka zivju produkcijas cenas ievērojami augušas ne tikai ilgākā – 10 gadu – posmā, bet arī pēdējos piecos gados. Ja pieņemam, ka alternatīva zivij ir gaļa, tad cenas 10 gadu laikā ir augušas arī šajā segmentā. Tas, cik lielā mērā, atkarīgs no produkcijas veida. Piemēram, cūkgaļa bez kaula pirms 10 gadiem bija par 27% lētāka, vistu stilbi – par 24%, fileja maksāja par 22% un pusžāvēta desa – par 37% mazāk

## Kurzemes Kalnpuri mūspusē jūtas gaidīti

Vistālāko ceļu, aptuveni 100 km (vienā virzienā), uz Skultes tirdziņu mēro **Una** un **Gatis KALNPURI** ar *Kalnpuru zivīm* no Ragaciema. Una rēķina, ka pirmo reizi šurp atbrauca pirms gadiem desmit, kad tirgus vēl atradās ceļa otrā pusē. – *Atceros – kāds mūs toreiz aicināja: “Brauciet, tur taču nav zivju!”.* Domāju, kā gan tā var būt, ka pie jūras nav. Izrādījies, ka zivis ir, bet cilvēkus interesē nedaudz citāda produkcija, ko var piedāvāt kurzemnieki. – *Mums šis tirdziņš ir ļoti mīļš, braucam regulāri. Tikai rīt nebūsim, jo ar vīru lidom atvaļinājumā uz Grieķiju* (to sarunbiedre teica 18.X). *Ceru, ka klienti piedos,* – teic Una. Gadās, ka ļaudis ļoti apvainojas, bet, protams, sajūta, ka tevi gaida, ir ļoti laba. Galvenais pārdevējs gan ir saimnieks Gatis – liela auguma, ar skaļu balsi. – *Kad atbraucu viņa vietā, mani nepazīst, prasa, kur tad ir īstais cilvēks,* – smeļ Una.

Šādas tuvas attiecības ir daļa no tirgus – notiek kaulēšanās, katrs var izteikt savas vēlmes, iztaujāt pārdevēju un pa-

sūtīt kaut ko īpašu, piemēram, ekskluzīvāku, dārgāku zivi vai zivju plati svētku galdam – *Kalnpuri* to visu var piedāvāt. Sortimentis ir tik plašs, ka visu nosaukt nevarēs. Skumbrija, populāra zivs, kas skaitās no *lētā gala*, lai gan cena nemaz tik zema nav, piedāvājumā ir karsti kūpināta ar ķiplociņu, auksti kūpināta, arī kā Rojas delikatese, ar dārzeņiem, sieru, sieru un dārzeņiem, tītenīši, pildīta ar lasi, ar sinepēm. – *Un tā ir tikai viena zivs! No lašiem mums ir auksti un karsti kūpināti, laša vēderiņi, ļoti iecienīts ir šašliks (uz iesmiņiem),* – uzskaita saimniece. To visu ģimenes uzņēmums ražo jau 30 gadu. Una uzsver – *Kalnpuru* produkcijas kvalitāte atbilst stingrākajām Eiropas Savienības līmeņa prasībām, kas ļautu to arī eksportēt.

Tomēr rodas jautājums, kas mudina Gati celties pulksten puscetros no rīta, lai dotos uz Skulti. Ir taču tuvāki tirgi! – *Latvijas ražotājs ir tāds klejotājs. Tirdziņi ir mūsu veikals,* – stāsta Una. Agrāk pašiem bija sava bodīte, bet tagad tādā formātā lielveikalus izkonkurēt nevar. Tāpēc arī

ražotāji ir gatavi pavadīt ilgāku laiku ceļā, lai nokļūtu tirgū, kur veicas labi.

Viena no priekšrocībām ir tas, ka Skultes tirgus ir agrs – tirgošanās pusdienlaikā beidzas un var doties mājās, nav jānīkst visu dienu. Tā, ka nepaliek ne asakas, vēl nav bijis, bet nekas daudz mājup nav jāved, izpērk diezgan tukšu. – *Vasarā piejūrā ir daudz atpūtnieku, tad tirdzniecība ir pavisam forša. Ziema ir gausāka, bet nevar nebraukt, pamest klientus,* – stāsta sarunbiedre. – *Man Skultē patīk kā nekur citur: Esam sadraudzējušies ar klientiem un citiem tirgotājiem. Ir prieks satikties. Kad aizbraucu līdz vīram, to tikai daru, kā staigāju apkārt. Tur ir vietējie ražotāji, tantītes ar oliņām un dzērvenūtiem... Tik daudz piedāvājuma un cenas labas!*

Arī Una atzīst, ka agrāk bija tikai divi, trīs zivju tirgotāji, bet tagad to ir jau krietiņi vairāk. – *Konkurence tikai palīdz un attīsta,* – viņa uzskata. – *Mazajā Ragaciema tirdziņā esam astoņi. Kā lai pastāv? Tikai attīstoties, izdomājot kaut ko jaunu, ko piedāvāt, lai pie tevis pienāk.*

### Tematisko lappusi atbalsta:



Par «Zini, sargā, copē!» saturu atbild projekta īstenotājs SIA «Izdevniecība Auseklis».



Lappusi sagatavoja **Linda TAURĪNA**