



Latvijas laukos augušie graudi, piens, kas pārstrādāts gardos produktos, Baltijas jūra sazvejotās zivis vai tīrums briedušie dārzeni un augļi – šie ir tikai daži no Latvijas lauksaimnieku saražotajiem produktiem, kas no mūsu valsts dodas pie patērētāja teju visā pasaulē. Eksports un veiksmīga ārvalstu tirgus atrašana nenoliedzami nozīmē iespēju augt un attīstīties, protams, visā ieguldot ne mazumu darba, laika un enerģijas. Lauksaimniecībā eksports bieži tiek saistīts ar kooperāciju. Jo, lai nodrošinātu nepieciešamos apjomus, ar vienas saimniecības spēkiem nereti ir par maz, tāpēc jāapvienojas. Ir nozares, kurās tas veiksmīgi darbojas, piemēram, graudkopībā. Tāpat cerīgs šķiet jaunizveidotā ogu audzētāju kooperatīva *Bio Berries Latvia* sākums, lai gan, kā atzīst tā vadītājs Gundars Kārklīšs, jānostrādā vismaz pieci gadi, lai varētu pilnvērtīgi spriest par rezultātiem. Tikmēr aitu audzētājam, SIA *Mikaitas* īpašniekam Jānim Miķelsonam, ir cita un ne tik pozitīva pieredze. Savs daudzgu gadu garumā mērāms eksporta stāsts ir arī uzņēmumam *Brīvais vilnis*. Par to visu šoreiz *Tuvplānā*.

Mikaitu saimnieks vērtē, ka aitkopības nozare Latvijā joprojām stagnē

Limbažu pagasta Kaijciema SIA *Mikaitas* īpašnieks Jānis Miķelsons jau aizmirsis, kad īsti sāka paša izaudzēto jēru eksportu, bet savi 10 gadi varētu būt. Uzņēmums ir kooperatīvā *Latvijas aitu*, kas apvieno aitu un kazu audzētājus, strādā arī eksportam un, kā saimnieks vērtē – veiksmīgi. Tomēr, runājot par nozares attīstību kopumā, J. Miķelsons spriež, ka tā ir stagnējoša. Joprojām tiek popularizēts uzskats, ka aitkopība neprasa īpašas investīcijas, dzīvniekiem pietiek ar dabīgajām ganībām. Audzētājs piekrit, ka var saimniekot arī tā, tomēr jautājums ir par mērķi. Ja ir vēlme attīstīties un pelnīt, tad jāstrādā ar citām metodēm. *Mikaitas* 15 darba gadu laikā izveidojies par konkurētspējīgu eksportējošu uzņēmumu, turklāt pēdējos divus gadus vairākas kravas – katrā četri līdz

pieci simti jēru – izdevies piepildīt tikai ar pašu izaudzētajiem dzīvniekiem. Jēri eksportēti uz Beļģiju, Holandi, arī Vāciju un Turciju. Runājot ar aitu audzētājiem, nereti dzirdēts, ka jērus labprāt eksportētu, tomēr vieniem pašiem grūti nodrošināt nepieciešamos apjomus, savukārt kooperēties nez kāpēc nesanāk. J. Miķelsonam par to ir visai skarbs viedoklis. Viņš stāsta, ka savulaik ļoti pievērsies idejai atbalstīt vietējās saimniecības, palīdzēt ar realizāciju, turklāt dot iespēju visiem neatkarīgi no ganāmpulka lieluma. Tomēr drīz sapratīs, ka nav vērts to darīt. – *Ja mēs gribam veidot kooperatīvu, jābūt vienādai izpratnei par lietām, vienādi vērtību sistēmai. Arī jāsaprot, kādu problēmu apvienojoties vēlamies risināt.* Jā, zvana man zemnieki un sūdzas, ka nav, kur likt jērus. Taču, kādi tie jēri ir! Ja produkts ir kvalitatīvs, ar tā pārdošanu nav problēmu arī “pīka” brīdī, kad tirgus ir pilns. Nevajadzētu tikai tad, kad kūts ir jēru pilna, sūdzēties, ka tos nav kur likt, viss ir slikti un nevien nepalīdz. Esi paškritisks un sāc domāt, ko esi darījis, lai būtu labi! Aitu audzētājs vērtē, ka joprojām pārāk daudzi lauku saimniecību īpašnieki strādā, lai apgūtu subsīdijas, bet darba rezultāts atstāts otrajā plānā. Viņaprāt, aizvien jūtamas padomju režīma sekas, kad intelīgence, gudri sava darba darītāji tika apzināti nīdēti. Saimnieka domāšanas mūsdienās daudziem pietrūkst. – *Pagājušajā gadā atkal tikta cīlāta ideja par kooperatīvu. Bet es vairs neesmu gatavs iesaistīties un palīdzēt,*

Eksports – iespējas un izaicinājums lauksaimniekiem



Mikaitu saimnieks Jānis Miķelsons kūti pie nelielas daļas sava apjomīgā aitu ganāmpulka

jo nu jau saprotu, ka tā būs tirgus bojāšana. Joprojām atmiņā gadījums, kad, izmantojot paziņanos ar Dānijas lielākās kaituves vadītāju, sarunāju eksporta kravu. Pats nevienu savu dzīvnieku tajā mašīnā neieliku. Dānis pat bija atbraucis uz Latviju, zemnieki viņam savus jērus parādīja. Taču pēc tam aizsūtīja ko citu, un galu galā tikai 10% no jēriem atbilda prasībām. Saimnieks arī uzsver, ka jāsaprot, kādam virzienam audzētāji vēlas strādāt – tiešajai tirdzniecībai vai eksportam, jo darba metodes būs atšķirīgas. Jāizvēlas pareizās, lai pelnītu, nevis galu galā secinātu, ka cerēto ienākumu vietā darbs bijis ar minuszīmi. Strādājot eksportam, jādomā, kā samazināt ražošanas pašizmaksu, un arī tā ir viena no nozares problēmām, jo pie mums aizvien

vēl tiek popularizētas novecojušas, neefektīvas tehnoloģijas un darba metodes. – *Mēs aitkopībā kaut kā ļoti noliedzam visu, kas citur pasaulē dod labus rezultātus. Skatos, ka piena lopkopībā tas ir labi izdevies, šķiet, pateicoties «Vidzemes veterinārajam servisam». Tas bijis celmlauzis, ieviešot nozarē tehnoloģijas, kas padara to pelnošu un darbu patīkamu. Tur tiek gan domāts par dzīvnieku genētiku, gan modernām kūtiem un ekonomisku saimniekošanu. Aitkopībā diemžēl tā nav.* Šobrīd *Mikaitu* ganāmpulkā ir aptuveni divtūkstoš dzīvnieku un jau otro sezonu praktizēta pie mums vēl neierastā aitu atnešanās uz lauka. Tas nozīmē, ka lecinašanu jāveic vēlāk, decembra otrajā pusē, un jēri dzimst maijā, kad jau ir pietiekami silts.

Tomēr par šādu praksi nozares eksperti joprojām nerunā, tiek popularizēts uzskats, ka atnešanās jāveic siltās kūtīs, individuālos boksos, kas no audzētāja prasa lielu laiku un darba ieguldījumu. – *Šogad man uz lauka atnešanās 300 aitu mātes. Ja runājam par eksportu un to, lai varētu pelnīt, tikai šāda tehnoloģija atmaksājas. Šo metodi aitkopis apguvis kādā saimniecībā Anglijā, taču viņš atzīst, ka Latvijā ir grūti šādā veidā strādāt, jo kavē prasība jērus apzīmēt jeb uzskaitīt mēneša laikā pēc to dzimšanas. Tepat kai-miņos Igaunijā, arī citās rietumvalstīs, audzētājiem tas jāpaveic pusgada laikā, kas ir daudz loģiskāk. – Tas ļoti apgrūtina ražošanu, jo liek strādāt saraustīti. Kad ir jēru laiks, man jākoncentrējas uz to. Kāpēc es nevaru pabeigt vienu procesu un tad ķerties klāt nākamajam? Tas būtu tāpat kā kult graudus, nevis izmantojot labo laiku, lai pēc iespējas vairāk padarītu, bet ik pēc pāris stundām skrienot pie datora, lai ziņotu, cik esmu nokūlis. Kad jēri būs sadzimuši, apvēlušies, sāksu tos šķirot un tad arī apzīmēšu! Bez tam, ja uz lauka jāķer jēri, lai apzīmētu, tos uz kādu brīdi atrauj no mātēm. Tas var būt bīstami. Ja jērs pēc tam vairs savu māti neatrod un nedabū pienu, viņš pāris stundu laikā var aiziet bojā. Un par ko man maksās – par beigu un apzīmēti jeb dzīvu un neapzīmētu jēru? Audzētājs spriež – prasība acīmredzot balstās uzskatā, ka jēri dzimst kūtīs, kur, protams, uzskaiti veikt vieglāk. Taču, ja gribam iet laikam līdzi un ļaut zemniekam ieviest pelņu nesošas darba metodes, būtu vismaz jāpaskatās, kas notiek apkārt, kā strādā citur pasaulē. – Izskatās, ka lēmumi tiek pieņemti, nekonsultējoties ar zemniekiem. Vai arī uzklaosot tos, kuriem kūti ir 50 aitu un kas strādā ar vecajām metodēm. Bet šis saimnieks taču nav eksporta tirgū, viņš nemaz nezina, kas lielražošana ir vajadzīga! Neprasu, lai manā vietā meklētu tirgu, bet gan lai manu darbu neapgrūtinā.* J. Miķelsons arī uzsver, ka lauka atnešanās būs sekmiņa, tikai ļoti nopietni gādājot par ganāmpulka genētiku. Atītam jābūt gatavam rūpēties par saviem jēriem, tiem jādzimst spēcīgiem. Par to pārliecinājies arī šopavasār, kad pēc ļoti siltā maija sākuma laikapstākļi pēkšņi mainījās, un dienās, kad ārā sāka dzimst jēri, daudzviet Vidzemē pat snīga. – *Tā ir genētika, kas šādās situācijās glābj jēri ir dzīvotspējīgi, ātri ceļas, sāk zīst un viss ir kārtībā.* Tikai tad, ja audzētājam par to galva nesāp, ja nav jādara aitu mātes darbs, vien jānodrošina dzīvniekiem kvalitatīva barība un labi apstākļi, saimniekošana būs pelņu nesoa.

Upeņu audzētāji kooperāciju atzīst par pareizu soli

Pagājušā gada sākumā Viļķenes pagastā nodibinātais kooperatīvs *Bio Berries Latvia* aizvadījis otro darbības sezonu. Upeņu audzētājs, SIA *Guka* īpašnieks Gundars Kārklīšs, kurš ir kooperatīva vadītājs, atzīst, ka sākums nav bijis viegls, jo gan šis, gan iepriekšējais pieskaitāmi pie neražas gadiem. Lielāko daļu lauku krieni papostījušas salnas. – *Man pašam pagājušajā gadā nosala 99% stādījumu, šogad kādi 70–80%. Audzēju vidēji agru šķirni; citiem, kuriem bija vēlāk ražojošas šķirnes, negāja tik slikti. Līdz ar to cerēto 300–400 t vietā kooperatīvam šogad izdevies realizēt 100 t ogu. Tomēr G. Kārklīšs saprot, ka tāda ir lauksaimniecība, – uz papīra var plānot jebko, bet daba ievieš savas korekcijas. Un pirmajam kārtīgajam darbības gadam arī šāds iznākums nav tas sliktākais!*



Upeņu ražas vākšana šovasar viena no kooperatīva biedriem – SIA Krogzeme – laukā

Kooperatīvu dibināja 13 ogu audzētāju pārsvarā no Limbažu apkārtnes, bet ir arī biedri no visiem Latvijas reģioniem. Nu jau to skaits pieaudzis līdz 21. Visu stādījumu gan vēl nav sasnieguši ražošanas vecumu, pārdo-tās tonnas nākušas no 13 saimniecībām. *Bio Berries Latvia* vadītājs lēš, ka tikai apvienošanās ļaus attīstīties. – *Saimniecību, kas audzē upenes, ir diezgan daudz, tomēr novāktie apjomi vēl nav tik lieli. Un, lai nekonkurētu citi ar citu, meklējot pircēju savām dažām ražas tonnām, lai nesistu zemē cenu, nekas labāks par kooperatīvu nav izdomāts. Jo lielāks pārdo-domo ogu apjoms, jo nopietnākus pircējus varam uzrunāt. G. Kārklīšs stāsta, ka šogad vairums upeņu aizceļojušas uz Holandi, daļa uz Poliju. Pieprasījums bijis liels, arī cena laba. Ja vien būtu, ko pārdot, varētu realizēt arī divas un pat trīs reizes lielāku apjomu. Bū-tiski, ka izdevies atrast ogu sasaldēšanas un uzglabāšanas pakalpojuma sniedzēju. Tāpat šogad bija pieejama atfīrīšanas iekārta, tādē-jādi, ja pircējam ir interese un vajadzība pēc atfīrītām ogām, var piedāvāt arī tādas.* Tikai bioloģiskos audzētājus apvienojošs kooperatīvs ir priekšrocība, lai konkurētu tirgū, tomēr pēdējā laikā vērojama tenden-ce, ka bioloģiskajai produkcijai kritās cena. G. Kārklīšs spriež, ka cilvēki it kā grib šo tiro produktu, tomēr nevēlas par to maksāt vairāk, lai gan skaidrs, ka cena bioloģiski un konven-cionāli audzētajam nekad nevar būt vienlī-dzīga. – *Piemēram, Polijas konvencionālais*

upeņu audzētājs, kurš ar savām metodēm apstrādājošo laukus var novākt no hektāra pat 16 tonnu ogu un pārdot tās par 10 centiem kilogramā, iegūs 1600 eiro par tonnu. Lai mēs tiktu pie tādas naudas, novācot aptuveni 3 tonnas no hektāra, ir jāprasa vismaz 60 centu par kilogramu. Tomēr no otras puses, tirgus ir pārsātināts ar konvencionālo produkciju, tāpēc bioloģiskajiem audzētājiem tajā iekļūt ir vieglāk. Tiesa, ne Latvijā, jo šeit lielajiem pārstrādātājiem nav bioloģiska galaprodukta. Taču citur Eiropā interese ir.

Šobrīd, kad aktīvā darba sezona upeņu laukos noslēgusies, jāskaidr domāt par nākamo. Pircējus gan vēl esot pāragri meklēt, jo nevar prognozēt piedāvājumu. – *Pirmie divi gadi parādīja, ka tikai jūnija sākumā varēsim sa-prast, vai šķaisti ziedošajos krūmos aizmetī-sies ogas un cik to būs. Tad arī varam plānot ražu, runāt ar pircējiem. Tomēr nu iecerēts apzināt, kādas iespējas kooperatīvam būtu tikt pie līdzekļiem (iespējams, bankas kre-dīta), kas atvieglotu turpmāko darbu. Šogad kooperatīvā sapratīsi, ka biedriem daudz iz-devēgāk būtu samaksu par realizācijai nodoto ražu saņemt uzreiz, nevis vēl tērēt līdzekļus ogu saldēšanai, glabāšanai un pie naudas tikt tikai pēc pārdošanas. Taču kooperatīvam savu uzkrājumu pagaidām nav, tāpēc G. Kārklīšs cenšas meklēt citus ceļus. – Iešu uz bankām, runāšu. Tomēr skaidrs, ka esam vēl jauni, tas varētu likt uz mums skatīties skeptiski. Pēc šīs sezonas vismaz apgrozījums ir parādījies, ie-priekš ar mums noteikti nevienam pat nerunātu. Diemžēl tā tas ir; ka jaunajiem uzņēmējiem ir ļoti grūti tikt pie līdzekļiem attīstībai.*

Tomēr kooperatīva vadītājs spriež, ka upe-ņu, it īpaši bioloģisko, audzēšanai ir nākotne. Joprojām viņš aicina saimniecības tam pie-vērsties. Jāmeklē kontakti, jāpazīna pārstrā-dātāji un pamazām jāiet uz priekšu.

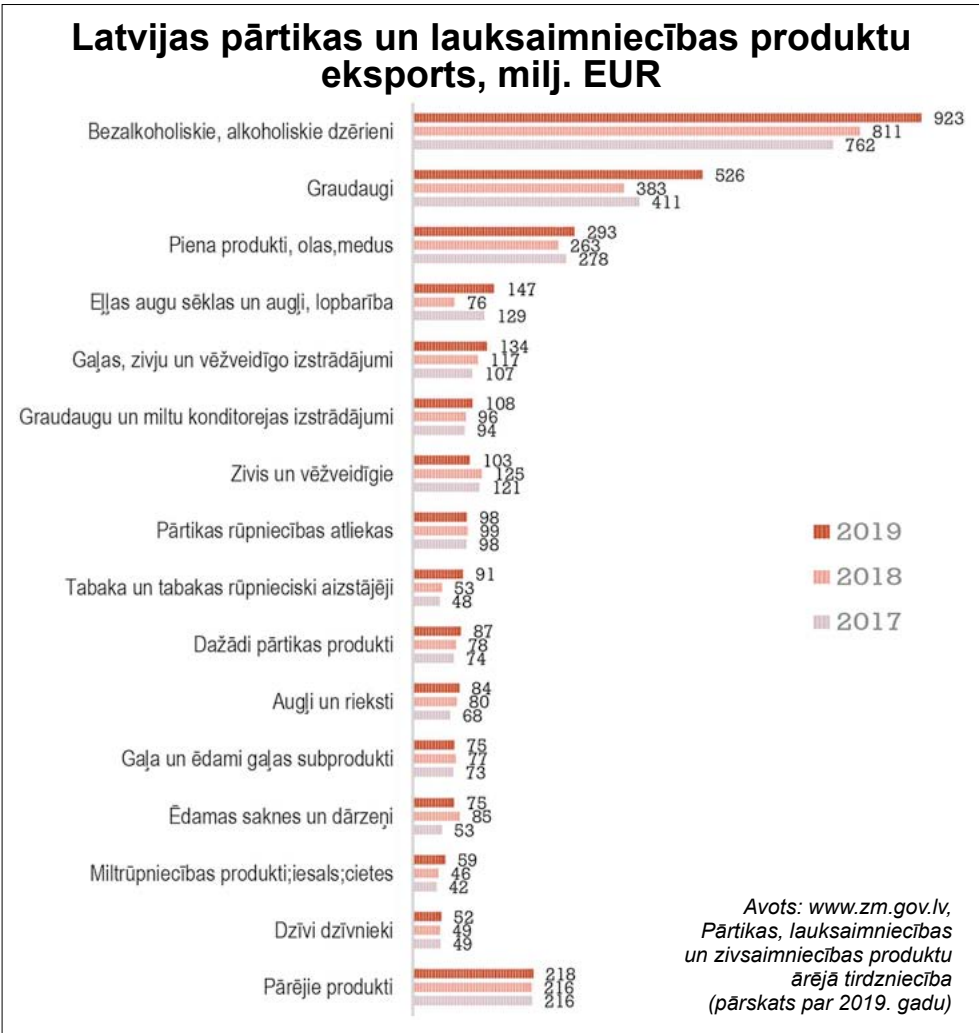
Zemkopības ministrija: eksporta rādītāji ar plusa zīmi

Statistika liecina, ka gadu no gada Latvijas pārtikas, lauksaimniecības un zivsaimniecības eksporta apjomi palielinās. Zemkopības ministrijas (ZM) Tirgus kopējās organizācijas nodaļas vadītāja Dace Freimane stāsta, ka pērn, salīdzinot ar 2018. gadu, šo produktu eksporta vērtība pieauga par 16%, savukārt importa vērtība tikai par 7,6%. Tāpat palielinājās iespēja produkciju pārdot ārpus Eiropas Savienības (ES). Starp nozīmīgākajiem trešo valstu tirgiem jāmin Krievija, tur pārsvarā tiek realizēti grieztie ziedi, Saūda Arābija, uz kuriem vedam graudus. Tām seko Ukraina, Turcija, Nigērija. Savukārt starp ES nozīmīgākajiem eksporta tirgiem minamas mūsu kaimiņvalstis – Lietuva un Igaunija, tāpat arī Vācija un Nīderlande.

D. Freimane atzīst, ka ir nozares, kurās Latvijā saražojam vairāk, nekā tepat uz vietas spējam patērēt. Tāda ir mājputnu un gaļas liellopu audzēšana, piena un piena produktu ražošana, arī graudkopība. Tāpēc šiem ražotājiem iespējas atrast produkcijas noietu ārpus mūsu valsts robežām ir ļoti svarīgas. Latvi-jas galvenā lauksaimniecības eksporta prece ir graudi – 2019. gadā tie veidoja 17,1% no kopējā pārtikas un lauksaimniecības produktu eksporta vērtības, turklāt to vidējā eksporta vērtība, salīdzinot ar 2018. gadu, bija pieau-gusi par 37,2%.

Vaicāta par to, kas ietekmē vai apgrūtina saražotā pārdošanu ārpus mūsu valsts robe-žām, ministrijas speciāliste norāda – viens no aspektiem ir klimatiskie apstākļi. Pārskato-t statistiku, ļoti labi var redzēt, kuri bijuši, piemēram, graudaugu neražas gadi. Tā, 2018./19. tirdzniecības gadā to koprazā sa-mazinoties par 24%, eksporta apjoms saruka par 27%. Tāpat, eksportējot uz trešajām val-sīm, ražotājiem jāreķinās, ka tajās var būt no ES atšķirīgi importa noteikumi, muitas tarifi, kvotas, administratīvais process. No ražotāja var prasīt arī produkciju sertificēt atbilstoši konkrētās valsts vajadzībām, kas ir laikietil-pīgs process. Turklāt pasaules mērogā mūsu ražošanas un eksporta apjomi ir nelieli, tā-pēc grūtāk konkurēt. Pozitīvākos rezultātus sasnieguši lauksaimnieki, kas pratuši spēkus apvienot. Šeit jāmin graudkopji, izvirzīšanās eksporta topa augšgalā noteikti bijusi iespēja-na, pateicoties kooperācijai.

D. Freimane atzīst, ka pasaulē arvien pie-aug pieprasījums pēc augstākās kvalitātes un ekoloģiski tīriem produktiem, ar dabiskām metodēm audzētās pārtikas. Arī šī varētu būt mūsu ražotāju iespēja. Pagaidām arī grūti prognozēt, kādu iespai-du uz eksportu būs atstājuši globālā pandēmi-ja. Salīdzinot šī gada pirmo pusi ar šādu pašu laiku pērn, redzams, ka no janvāra līdz mar-tam eksporta apjomi ir auguši un ar pluszīmi, tomēr pēc tam vērojams samazinājums. Līdz ar to nav šaubu, ka ietekme būs, tomēr kopējo ainu varēs izvērtēt nākamā gada sākumā.



Brīvais vilnis iepazīst jaunus mārketinga risinājumus

Zivju konservu ražotājas – AS *Brīvais vilnis* – eksporta pieredze ir bagāta. Piedzīvoti gan veiksmīgi laiki, gan nācies cīnīties ar grūtībām. Šobrīd situāciju varētu vērtēt kā stabi-lu. Uzņēmuma izpildītājs Māris Trankalis stāsta, ka mēneši tiek saražots ap diviem miljoniem konservu kārbu, no tām 70–75% pārdod ārpus Latvijas. Zivju produkcija no Salacgrīvas ceļo uz gandrīz 40 valstīm, tai skaitā Ukrainu, Gruziju, Armēniju, Poliju, Vāciju, Spāniju, Meksiku, ASV, M. Trankalis atzīst, ka ir valstis, uz kurām eksportēts tiek salīdzinoši nelielos apjomos, tomēr regulāri. – *Piemēram, tā pati Meksika, uz kurieni nesūtām daudz, bet vismaz arī šajā pasaules daļā var iepazīt mūsu produkciju, uzzināt, kas garšo latviešiem.*

Kad pirms pieciem gadiem Krievija no-teica ekonomisko embargo, kas nozīmēja aizliegumu ievest Latvijas zivju konservus, ne tikai *Brīvajam vilnim*, bet arī daudziem ci-tiem pārstrādātājiem tas bija trieciens, no ku-ra ne visi atgriezās. Tomēr salacgrīviešiem tas izdevās, un M. Trankalis stāsta, ka ar lielās kaimiņvalsts tirgu vairs nerēķinās. – *Kādreiz bija runas, ka šo tirgu varbūt atkal atvērs, un, ja tā notiks, tad pārdošim arī tur; bet no-teikti ne iepriekšējās apjomos. Pārāk riskanti un nav garantijas, kas tas atkal neatkārtojas.* Uzņēmumā pēdējo gadu laikā mērķtiecīgi strādāts, arī lai palielinātu vietējā tirgū palie-košo un tuvējās kaimiņvalstīs – Igaunijā un

Lietuvā – nonākošo produkcijas daļu. Jaunu eksporta tirgu atrašana gan pašlaik ir krietni apgrūtināta pandēmijas dēļ. Neticot dažādas starptautiskās izstādes, kas iepriekš bija labs veids, lai dibinātu kontaktus, iepa-zīstinātu ar sevi un savu produkciju. Uzņēmuma izpildītājs atzīst, ka nu jau arī vietējo pircēju uzrunāt nav vienkārši, kaut rīkojot degustāciju tirdzniecības vietā, lai iepazīstinātu ar jaunumiem. Tāpēc mārketinga speciālis-tiem ir izaicinājums uzrunāt potenciālo pircē-ju. – *Risinājumi jāmeklē. Ja ar kādu izdodas panākt vienošanos, ka paņem mūsu produktu paraugus, sūtām ar kurjeru. Dzirdēju, ka kāds uzņēmums bija sarīkojis tiešsaistes izstādi. Nezinu, cik tas bija iedarbīgi, bet tā var pa-rādīt jau esošajiem klientiem, ka strādājam. Jaunus piesaistīt gan diez vai izdosies...* Nu arī pašiem priekšā dalība šādā virtuālā izstā-dē. Tā aizstās ikgadējo Amsterdamā notieko-šo ražotāju tikšanos. M. Trankalis spriež, ka tā būs jauna pieredze, turklāt, ja pasākums būs ar starptautisku skanējumu, varētu būt izre-dzes satikt arī jaunus patērētājus.

Runājot par konkurenci, uzņēmējs atzīst, ka vietējā tirgū tā šobrīd nav izteikta. Stabi-lajiem ražotājiem grūtības mēdz radīt dažī nelieli pārstrādātāji, kas praktizē negodīgas metodes, degradējot uzņēmējdarbības vidi. – *Nemaksā nodokļus, darbinieki strādā par minimālajām algām, ir liela kadru mainība, arī produkts neizceļas ar kvalitāti un tiek pie-*



AS Brīvais vilnis ražošanas process

dāvāts par zemu cenu. Tas bojā tirgu. Uzskatī, ka valstij tam vajadzētu pievērst lielāku uzmanību. Jāvērtē, cik liela pievienotā vērtī-ba ir no šādiem uzņēmumiem. It īpaši šībrīža ekonomiskajā situācijā, – prāto sarunbiedrs.

Tāpat uzņēmēju satrauc, ka tuvākā pus-gada, gada laikā varētu kristies iedzīvotāju pirktpēja. Arī tas, protams, saistīts ar pasaulē valdošo situāciju. M. Trankalis prognozē, ka neizdzīvos daudz nelieli uzņēmumi, it īpaši

tie, kas darbojas sabiedrisko pakalpojumu sfērā: – *Loģiski – ja nav darba, tad nebūs arī naudas, ko tērēt. Vai valstij būs pietiekami daudz līdzekļu, ko dalīt? Viena lieta ir pateikt, ka no rīdienes tu vairs nedrīksti strādāt, o-t-ra – parādīt, kāda ir izeja no situācijas. To neviens nav pateicis!*

MAF
Mediju atbalsta fonds

Sagatavojā
Aiga VENDELIŅA-ĒKE

Mediju atbalsta fonda ieguldījums no Latvijas valsts budžeta līdzekļiem.

Par pielikuma «Tuvplānā» saturu atbild projekta īstenotāja – SIA «Izdēvniecība Auseklis».

Pielikuma redaktore Regina Tamane