



# SADARBĪBA

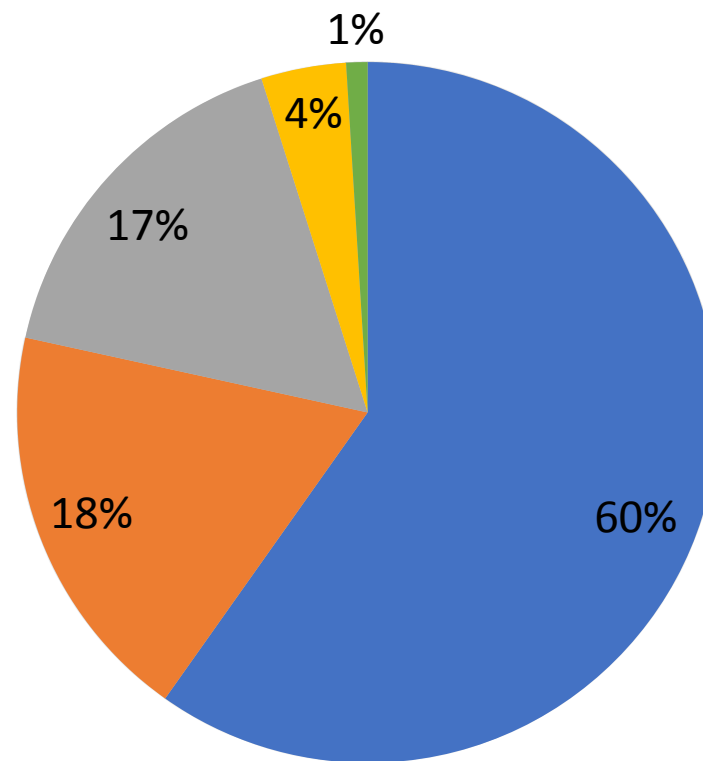
Kur esam, kur  
ejam?

ZANE JOSTA  
Valdes locekle



# PAR APTAUJAS REZULTĀTIEM

- Audzētājs/īpašnieks
- Jātnieks/sportists
- Kalējs
- Audzētājs/jātnieks
- Īpašnieks/Jātnieks/Treneris



# PAR APTAUJAS REZULTĀTIEM

Lielākai daļai jātnieku pieredze ir no 10 līdz 30 gadiem;

80% jātnieku pārstāv konkūra disciplīnu;

Jātnieki vidēji dienā ir gatavi strādāt 3-5 zirgus;

Iemesli, kādēļ sadarbība nav izdevusies - īpašnieks neuzticas jātniekam, komunikācijas problēmas, neskaidra vienošanās, pārāk īsa sadarbība, papildus izmaksas u.c.





# SVARĪGĀKIE FAKTORI, IZVĒLOTIES JĀTNIĒKU



Jātnieka kvalifikācija/atbilstība – 27

Jātnieka pieredze / sasniegumi - 19

Atsauksmes - 19

Attieksme pret zirgu un darbu - 11

# SITUĀCIJAS NOVĒRTĒJUMS

## KUR ESAM

Maza komunikācija starp jātniekiem un zirgu audzētājiem;

Uzskats, ka jātniekiem nevar uzticēt zirgus;

Pārāk augstas izmaksas, lai algotu jātnieku un turētu zirgu pansijas stalli;

Ļoti daudz sliktas kvalitātes zirgu pārdošanas sludinājumi

## KUR EJAM

Audzētāju atpazīstamība tirgū;

Vairāk sagatavotu zirgu konkurētspējīga tirgus attīstībai;

Abpusēji attīstīt sportu un zirgkopību;

Atbalstīt jātnieku izaugsmi un profesijas prestižu.

# SADARBĪBAS VEIDI

Jātnieka piesaiste savā saimniecībā;

Sadarbība ar profesionālu jātnieku – labi sagatavoti zirgi un cita klientu plūsma;

Sadarbība ar sporta klubiem;

Kontaktu uzturēšana ar regulārajiem klientiem;

Sadarbība ar fotogrāfu/video meistarū – kvalitatīvs produkts;

Jauno, talantīgo jātnieku atbalstīšana;

Informācijas apmaiņa nozarē, u.c.



# IEGUVUMI NO SADARBĪBAS

Iespēja sagatavot zirgu plašākam tirgum;

Reklāma un atpazīstamība;

Tiešo izmaksu samazināšana;

Jaunu kontaktu veidošana un uzturēšana;

Potenciālie pircēji sporta klubos;

Konkurences palielināšana ar kvalitatīvu piedāvājumu.







SADARBĪBAS MODEĻI |



# MODELIS 1 – ALGOTS PROFESIONĀLS JĀTNIIEKS

## Raksturojums

Profesionāla pieeja zirga trenēšanai;

Skaidri izrunāts plāns un mērķi;

Garantija, ka jātnieks atbildīgi izturēsies pret zirgu un darbu;

Pie zirga pārdošanas visa peļņa pienākas īpašniekam

## Iespējamie sarežģījumi

Augstas izmaksas – alga jātniekam, zirga uzturēšanas maksa pansijas stallī;

Zirgs neatrodas īpašnieka uzraudzībā;

Uzturēšanas izdevumus jāsedz īpašniekam – kalējs, vetārsts, sacensības, utt.

Ja neizdodas pārdot par prasīto summu, īpašnieks var zaudēt naudu.

# MODELIS 2 – ĪPAŠNIEKS UN JĀTNIIEKS DALA IZMAKSAS

## Raksturojums

Abas puses vienojas, kur zirgs tiks uzturēts (parasti jātnieka stallī);

Jātniekam ir iespēja strādāt ar labu zirgu;

Īpašniekam nav jāmaksā alga par darbu, bet sedz uzturēšanas izmaksas;

Īpašnieks nosaka savu cenu zirgam, jātnieks nopelna daļu no peļņas (iepriekš vienojoties par % un/vai komisijas maksu)

## Iespējamie sarežģījumi

Īpašniekam jāsedz visas tiešās izmaksas līdz pārdošanas brīdim;

Jātniekam nav regulāri ienākumi;

Peļņas sadale, ja piedāvājums ir zemāks nekā plānots;

# MODELIS 3 – ĪPAŠNIEKS UN JĀTNIIEKS DALA IZMAKSAS 2

## Raksturojums

Īpašnieks iegulda naudu, iegādājoties zirgu;

Jātnieks uzņemas segt visus tekošos izdevumus (uzturēšana, kalējs, vetārsts utt.)

Īpašnieks ietaupa līdzekļus sadarbības periodā;

Jātnieks tirgo zirgu un saņem pusi no peļņas;

## Iespējamie sarežģījumi

Jātniekam var nepietikt līdzekļu zirga izturēšanai;

No pārdošanas cenas jātniekam tiek atmaksāti visi izdevumi par periodu;

Īpašnieks nevēlas atgriezt jātniekam iztērētu summu;

Puses nevar vienoties par pārdošanas cenu, ja process ievelkas.



# MODELIS 4 – ZIRGA ĪRE



## Raksturojums

Zirgs tiek uzturēts citā stallī (atbrīvojas vieta savā stallī);

Tiek segtas tiešās izmaksas zirgam;

Papildus ienākumi īpašniekam;

Iespēja zirgu paturēt īpašumā ilgāku laiku;

Īrnieks ir potenciālais pircējs

## Iespējamie sarežģījumi

Zirgs neatrodas īpašnieka uzraudzībā;

Īrniekam var pietrūkt zināšanu zirga uzturēšanā;

Nav iespējams pārdot īres periodā;

Atbildības sadale traumu un neparedzamu apstākļu gadījumā

# VEIDOJOT SADARBĪBU, NEAIZMIRSTI:

Izvērtēt jātnieka profesionalitāti (kurā stallī darbojas, kādi apstākļi, jātnieka sasniegumi sportā un zirgu strādāšanā, atsauksmes no citiem īpašniekiem);

Vienoties par darba vietu un apstākļiem;

Definēt mērķus un laika periodu sadarbībai;

Veikt izmaksu aprēķinu un plānot budžetu paredzētajam periodam;

Noslēgt līgumu/vienošanos, kas abām pusēm ir pieņemams.





UZ VEIKSMĪGU  
SADARBĪBU!

ZANE JOSTA  
Jauno jātnieku skola  
[zane@latvianhorses.lv](mailto:zane@latvianhorses.lv)