



Kao sagovornik u ovom broju časopisa, ljubazno nam se odazvao dipl. inž. TOMAŠ SEKULOVIC, direktor sektora »Trgovina« Radne organizacije Ribarsko gazdinstvo »Beograd«.

Pitanje: Sektor kojim rukovodite ima, za naše uslove, velike količine ribe u prometu. Kako to funkcioniše?

Odgovor: Sektor organizaciono djeluje kao veleprodaja koja nabavlja ribu iz uvoza, uglavnom iz SSSR-a, Poljske i DDR-a. To se radi preko uvozno-izvoznih preduzeća »Progres« Beograd, »Centrocoop« Beograd i »Emona« Ljubljana. Druga joj je funkcija prodaja ribe naveliko na području Jugoslavije preduzećima koje ju onda prodaju namalo. Tako se u proseku godišnje proda 10—12.000 tona duboko zamrznute morske ribe.

U okviru maloprodaje proda se 6—7.000 tona ribe u više od 80 prodavnica ribe na užem području Srbije i delu SAP Vojvodine. Odnos je između morske i slatkovodne ribe 55 prema 45 u korist morske ribe u maloprodaji. Maloprodaja se snabdeva preko četiri manipulativna centra u Beogradu, Čačku, Aleksincu i Ostrikovcu kod Čuprije. Većina ribe proda se za vreme verskih praznika, naročito u IV tromesečju (oktobar, novembar i decembar) kad se obično traži krupniji šaran teži od 2 kg komadne mase. Također se dobar deo ribe proda i u I kvartalu godine, kad se ne postavlja pitanje veće pecature ribe. U II i III kvartalu prodaje se uglavnom smrznuta riba.

Pitanje: Kakva je saradnja sa proizvođačima ribe u nabavi i dopremi? Zabrinjava li vas periodična velika ponuda ribe u rano proleće i kasnu jesen i manjak žive ribe za tržište u ostalom delu godine?

Odgovor: Naša je saradnja sa proizvođačkim ribarskim organizacijama dobra. Više ili manje saradujemo uglavnom sa svim ribnjacima u Jugoslaviji. Prednost jedino dajemo udruženim organizacijama u SOUR-u »Ribokombinat«. Problem plasmana biljojednih riba uglavnom je vezan za nejedinstvo sa drugim prometnim organizacijama ove vrste roba. Da bliže objasnim. Kad bi postojao dogovor da na tržište iznosimo ribu koju želimo u određeno vreme prodati, onda ne bi bio problem plasmana biljojednih riba koji postoji poslednjih nekoliko godina. Slatkovodna bi se riba mogla plasirati i leti ukoliko bi proizvođačke organizacije podesile organizaciju proizvod-

Tomašem Sekulovićem



nje da deo ribe izlovljavaju u letnjem periodu. Od slatkovodnih riba u letnjim mesecima uglavnom plasiramo pastrmku iz pastrmskih ribnjaka u poledenom stanju i ribe iz ulova na otvorenim vodama.

Pitanje: Imate li preporuku ili poruku proizvođačima ribe na osnovu stečenog iskustva u prometu ribe?

Odgovor: Poruka bi se odnosila na iskustvo sa plasmanom poledene pastrmke. Treba početi sa plasmanom poledenog svežeg šarana i glavaša radi jeftinijeg transporta bez vode. Duskora se pastrmka transportovala sa vodom i u živom stanju. Sada je već uobičajan plasman i transport sveže poledene pastrmke. To nas navodi da krenemo i sa drugim vrstama slatkovodne ribe.

Već dugo poznata primedba »Trgovaca« proizvođačima bila bi moja druga poruka. Trebalo bi da se proizvođači potrudu i proizvode više kvalitetnih vrsta riba kao što su som, smud, somić i štika. Te vrste pozitivno utiču na veći plasman ostalih vrsta slatkovodne ribe koje se masovno proizvode, kao što su šaran, biljojedne ribe i babuška.

Mr. ILIJA BUNJEVAC