

Ing. NIKOLA DJISALOV,

Zavod za ribarstvo Ribarskog gazdinstva »Beograd«

## Organizacija trgovine ribom u NR Mađarskoj

Koristim ovu priliku da, povodom izlazaka serije članaka o ribarstvu u NR Mađarskoj, izrazim punu zahvalnost kolegama — ribarskim stručnjacima iz susedne zemlje što su mi nesebično omogućili da se za svega nekoliko dana upoznam sa stanjem ribarstva kod njih. Posebnu zahvalnost dugujem drugovima: Ribarszky Miklós, Pékh Gyula, Bence Ferenc, Antalfi Toni, Tóth János, Tólg István i dr.

U svakom slučaju biće interesantno za sve nas koji se bavimo ribarstvom, a posebno u sadašnjoj fazi razvoja naše ribarske trgovine, da se upoznamo sa organizacijom ribarske trgovačke mreže u susednoj Mađarskoj. Bogato iskustvo ribara u susedstvu treba koristiti u prvom redu iz sledećih razloga:

— Proizvodnja i trgovina ribom u ovom delu Evrope ima neobično bogatu tradiciju. Budimpešta je oduvek bila jedan od najvećih evropskih centara za prodaju ribe. Čuvena je bila flota tikvara i barki na Dunavu između velelepni mostova, koji povezuju Budim i Peštu, riblje pijace u Pešti, ribarske »čarde« i dr.;

— Od ukupne proizvodnje ribe, napr. od 21.043 t u 1962 godini, na inostrana tržišta se izvezlo 2.190 t. Sva ostala količina odn. 18.853 t plasiraju se na domaćem tržištu. Plasman ove količine ribe trgovačka mreža zaista uspešno realizuje.

U kratkim crtama prikazaću samo neke principe iz rada i organizacije ribarske trgovačke mreže u Mađarskoj:

1. Celokupna trgovina ribom koncentrisana je u jednom centru. Za svu veletrgovinu ribom postoji jedinstveno preduzeće: Halértekesítő vállalat — Budapest. Ovaj Centar ima svoju prodajnu mrežu ili prodaje ribu preko druge maloprodajne mreže. Centar ima svoje filijale u drugim mestima. U Budimpešti se uglavnom vrši prijem i lagerovanje skoro celokupne proizvodnje ribe. Centar raspolaže svom potrebnom opremom za transport ribe: kamioni, tikvare, specijalni vagoni za prevoz žive ribe i dr. Za privremeno lagerovanje ribe pre iznošenja na tržište Centar ima u Budimpešti prijemni punkt, koji raspolaže sa većim bazenima snabdevenim odgovarajućim rasprskivačima i kompresorima, a koji mogu da prihvate svaki oko 100 mc ribe za vreme do 7 dana. U okviru ovog punkta postoji hladnjača sa komorom za dubinsko hlađenje kapaciteta oko 100 mc ribe, odakle se riba nakon 7,5 časova zamrzavanja i formiranja ledene glazure prenosi na dalje čuvanje u posebne komore na temperaturi od — 20°C. Pored ovoga imaju velike tikvare, izgrađene od aluminijuma i snabdevene najmo-

dernjim uređajima za rasprskivanje vazduha, mehanizovani utovar i istovar ribe i dr. Cena ovih tikvara je 3.000.000 Ft /ili oko 69.000.000 dinara/ po komadu, a kapacitet im je oko 1.000 mc ribe. Iz ovog punkta se riba dalje distribuira maloprodajnoj mreži ili direktno većim potrošačima;

2. Ribarska poduzeća — proizvođači ribe po pravilu nemaju svoju prodajnu mrežu, nego svu ribu moraju prodati veletrgovini odn. pomenutom Centru u Budimpešti. Proizvođači prodaju ribu franko ribnjak ne vodeći računa o njenom daljem plasmanu;

3. Ribnjačari predaju ribu otkupnoj mreži odn. Centru po unapred utvrđenom planu isporuke;

4. Već duži niz godina ribnjačari u Mađarskoj vrše letnji izlov ribe. Ovo se pokazalo ispravnim stoga, što se na taj način održava neophodan kontinuitet u snabdevanju tržišta ribom, a istovremeno se doprinosi i povećanju prinosa po jedinici površine. Već u julu mesecu, po planu otkupa, ribnjačari su dužni da počnu sa izlovljavanjem ribe. Na taj način ribnjačari još u toku vegetacione sezone isporuče znatne količine ribe na tržište. Napr. ribnjak u Tati u toku leta isporuči oko 25% svoje godišnje produkcije. Ovakvom politikom otkupa i prodaje uspe se, napr. u mesecu julu potrošiti nedeljno oko 10 vagona ribe. U glavnoj sezoni, za vreme božićnih praznika, samo u Budimpešti se plasira oko 50 vagona ribe — težine od 1,5 — 2 kg/kom;

5. U Mađarskoj se u proseku troši oko 2 kg ribe po stanovniku. Samo u Budimpešti plasira se oko 50% od ukupne proizvodnje ribe, što iznosi i do 5 kg po 1 stanovniku ovog grada;

6. Riba se prodaje u živom stanju, zaleđena i sečena. Karakteristično je i za nas vrlo poučno prodavanje sečene ribe u znatnim količinama. Ovakav način prodaje stimuliran je i povoljnom prodajnom cenom;

7. Politiku cena ribe vodi Država na strogo centralizovan način. Cenu utvrđuju nadležni državni organi. Svi državni ribnjaci moraju se strogo pridržavati ove cene. Jedino ribarske za druge mogu delimično menjati prodajne cene /obzirom da one ne dobiju hranu za ribu od Države po utvrđenim cenama/;

8. Država réguliše i odnose između proizvođača, veletrgovine i kupca. Napr. za konzumnog šarana, srednje težine, taj odnos je regulisan na sledeći način:

— proizvodna cena za 1 kg 10—12 Ft /1962—10, 87/

— veletrgovina plaća proizvođaču za 1 kg  
17 Ft

— maloprodajna cena za 1 kg 20 Ft

Kao što se vidi proizvodna cena iznosi oko 55% od prodajne cene. Razlika između proizvodne i prodajne cene od oko 9 Ft čini 45% od prodajne cene.

Ovu razliku od 9 Ft između proizvodne i prodajne cene podele proizvođač i trgovačka mreža /zajedno veletrgovina i maloprodaja/ po ključu 2 : 1 odn. proizvođač dobija 6 a trgovina 3 Ft. Proizvođač na taj način ostvaruje dobit od 6 Ft po 1 kg proizvodne ribe, što iznosi 54,5% od proizvodne ili 30% od prodajne cene. Trgovini pripada svega 15% od prodajne cene, računajući preuzimanje ribe na ribnjaku. Ovi odnosi prevedeni na dinarsku vrednost /na bazi 1 Ft = 32 dinara/ izgledali bi kod šarana:

	indeks
— proizvodna cena	352 d — 55%
— prodajna cena franko rib.	544 d — 85%
— maloprodajna cena	640 d — 100%

Ovakvo relativno mala marža trgovačkoj mreži, koja iznosi 17,65% od nabavne cene, moguća je stoga, što u Mađarskoj postoje izvesni uslovi, različiti u naših:

a) — totalna koncentracija celokupne ribarske trgovine u jednoj organizaciji /Centar u Budimpešti/;

b) — postojanje dobro uređenog Centra za promet ribom, opremljenog svim sredstvima za masovnu i modernu trgovinu /lagerovanje ribe u živom stanju u bazenima i tikvarama i zamrzavanje vagonskih količina ribe/;

c) — sa relativno malim sredstvima obavlja se veliki promet ribe;

d) — dugogodišnja stabilnost kako otkupne tako i prodajne cene ribe;

e) — orijentacija ribnjaka na proizvodnju konzumne ribe već u letnjim mesecima, čime se pored ostalog, postiže rentabilnije poslovanje celokupne trgovačke mreže, a naročito maloprodajne;

f) — povoljna cena ribe u odnosu na ostala mesa i tradicija veće potrošnje ribljeg mesa u Mađarskoj, u prvom redu u Budimpešti;

g) — primena u većem stepenu mehanizacije u skoro svim operacijama trgovine /transport od ribnjaka do Centra, utovar i istovar iz transportnih bazena i tikvara, hlađenje i lagerovanje ribe, raznošenje do tržišta i dr./;

h) — minimalni gubici u radu i izražena rentabilnost poslovanja trgovačke mreže itd.

9. Politika cene ribe može se sagledati iz nekoliko prikaza:

I. Maloprodajna cena šarana za 1 kg:

		indeks
— nesečeni	20 Ft ili	640 d. 100
— sečeni:		
a) čisto meso	33 Ft ili	1.056 d. 149
b) rep i glava	6 Ft ili	192 d. 30
c) ikra i mleč	20 Ft ili	640 d. 100

II. Maloprodajna cena šarana za 1 kg po težinskim klasama:

		indeks
— šaran iznad 1 kg	20 Ft ili	640 d. 100
— " od 600 — 1.000 gr	17 Ft ili	544 d. 85
— " od 400 — 600 gr	14 Ft ili	448 d. 70

III. Prodajna cena šaranskog podmlatka za poribljavanje kreće se po 1 kg:

— jednogodišnji mladunci:

a) prodaja u jesen	15 Ft ili	480 d.
b) —" u proleće	18 Ft ili	576 d.

— dvogodišnji mladunci:

a) prodaja u jesen	15 Ft ili	480 d.
b) —" u proleće	16 Ft ili	512 d.

IV. Maloprodajna cena ostaloj ribi :

— smudj	19 — 28 Ft ili	608—896 d.
— kesega	5,3 Ft ili	170 d.

Kao što se vidi cena šaranskih mladunaca je za oko 25% niža od cene konzumnog šarana. Ovakva cena mladunaca svakako ne predstavlja realan odnos u proizvodnim cenama ove dve kategorije šarana, ali je stimulatívna za masovna poribljavanja šaranskim podmlatkom, što je inače u širokoj praksi u NR Mađarskoj.

Mišljenja sam, da iskustva ribarske trgovine u Mađarskoj mogu biti dragocena za našu praksu, a naročito uspesi u radu velikog Centra u Budimpešti za savremeni i obiman promet ribe.