

Aktivnost Poslovnog udruženja

UDRUŽENJE I DOMAĆE TRŽIŠTE RIBOM

Izučavanje i organiziranje domaćeg tržišta predstavlja najvažnije zadatke Udruženja. Prvi zadatak je lako ostvarljiv, potrebno je samo volje i truda. Ali drugi zadatak je tvrd orah. Pored mnogo volje i truda treba još mnogo više sredstava za njegovo izvršenje.

Odavno smo konstatovali da su dosadašnja niska proizvodnja i ulov slatkovodne ribe, te znatan izvoz, uzrokovali slabu organizaciju tržišta i malu potrošnju slatkovodne ribe. Male količine ribe, namijenjene domaćem tržištu, bile su lako prodane i putem sadašnje trgovačke mreže u par zimskih mjeseci i uglavnom za praznike i slave.

Prve poteškoće oko prodaje ribe su se pojavile u proljeće 1962. godine. U 1961. godini je ostvarena dotad najveća proizvodnja slatko-

vodne ribe u ribnjačarstvima, a izvoz je smanjen, naročito u DR Njemačku. Maloprodajne cijene ribi su morale biti znatno snižene, pri kraju čak ispod cijene koštanja. Riba se prodavala čak do juna mjeseca, a zabilježeni su i znatni gubici i kaliranje ribe u zimnjacima.

Izgleda, nažalost, da će se ove godine situacija iz 1962. godine ponoviti.

Procjenjeno je, da će ovogodišnja proizvodnja ribe u ribnjačarstvima, koja su učlanjena u Udruženje, iznositi oko 8.500 tona, dakle najviše do sada. Prema sadašnjim informacijama iz više ribnjačarstava izlov ribe je veći od procjena, pa se može očekivati i veća proizvodnja od 8.500 tona.

Ova godina je, uslijed velikih poplava, najbogatija poslije rata po ulovu ribe iz otvorenih voda. Prema tome, imat ćemo najveću proizvodnju i ulov slatkovodne ribe do sada.

Novembar se bliži kraju, pa smo izgubili sve nade da će doći do izvoza ribe u DR Njemačku i Čehoslovačku, a taj je iznosio preko 1500 tona. Preostaje nam samo izvoz u SR Njemačku, Austriju i Italiju — sveukupno oko 800 tona. Ako računamo da će reprodukcioni materijal za slijedeću godinu iznositi oko 1.000 tona, ostaje za prodaju na domaćem tržištu 6.700 tona ribe, ne računajući ribu nečlanova.

Procjenjeno je, da će se prodati do kraja godine na domaćem tržištu oko 3.000 tona ribe — uglavnom šarana. Međutim, lijepo i toplo vrijeme sve do početka novembra, veliki ulov i jeftine cijene kvalitetne ribe iz otvorenih voda, iznevjerit će naše procjene. Dosadašnjoj slaboj prodaji ribnjačkog šarana vjerojatno su pridonijele i visoke cijene — preko 700 dinara za jedan kilogram.

Što je do sada učinilo Udruženje po pitanju plasmana ribe na domaćem tržištu?

Poučeno gorkim iskustvom iz 1962. godine Udruženje je povelu akciju za organiziranje tržišta. Veliki planovi za proširenje i izgradnju novih ribnjaka su još više potencirali potrebu organiziranja i osposobljavanja domaćeg tržišta da plasira sve količine proizvedene ribe.

Osnovano je Predstavništvo udruženja u Beogradu sa glavnim zadatkom da organizira tržište ribe u SR Srbiji. Izrađeni su planovi za izgradnju manipulacija i prodavnica ribe. Stvoreni su kontakti sa organima komora, Stalnom konferencijom gradova i skupštinama pojedinih gradova. Međutim, svi ti planovi i kontakti nisu privedeni kraju, nisu organizirali tržište.

Proizvodnja narednih godina, poslije 1961., je smanjena, izvoz je znatno povećan, pa je opao interes za organizaciju domaćeg tržišta. Proizvođači su prestali forsirati zajedničko nastupanje na domaćem tržištu i stvaranje zajedničke prodajne mreže. Odmah u početku je bilo izgleda da će proizvođači stvoriti i finansijska sredstva, a kasnije su ti izgledi propali. Istina, to je i period integracije većine ribnjačarstava u PIK-ove, pa ribnjačarstva nisu mogla samostalno da odlučuju o sredstvima. Ali se mora reći i to, da su se pojedinci često zaklanjali iza nesamostalnosti, kada su bila u pitanju zajednička ulaganja makar i neznatnih sredstava.

U tom periodu su mnoge odluke, donesene od organa upravljanja Udruženja, a koje su se ticale domaćeg tržišta, bile izigravane, nepoštivane, a da Udružene nije poduzimalo nikakve sankcije. Da smo te odluke poštivali, danas bi bili daleko napred u organizaciji zajedničke trgovačke mreže. Striktno provođenje tih odluka u život bi privremeno bilo protiv interesa pojedinih članova koji se bave trgovinom, ali suštinski je to također u njihovom interesu.

Tako smo se danas našli opet u teškoj situaciji, izgleda još težoj nego 1962. godine. Udruženje je organiziralo nekoliko sastanaka, na kojima su donesene precizne odluke u vezi s domaćim tržištem. I opet se te odluke ne poštuju. Nervoza je prerano zahvatila pojedince. Neki članovi Udruženja jednostavno ne žele da prihvate stav da se i nevolja mora zajednički i pravedno podijeliti. Oni misle samo na sebe i na očuvanje svoga interesa, da ih što manje nevolje zapadne. A kada je bilo dijeliti dobro, onda su nastojali, i često uspjivali, da ih dobro što više zapadne.

Takvo shvatanje i postupci nemaju veze sa principom udruživanja u privredi, pa i sa socijalističkim moralom.

Momentano nevolju moramo pravedno podijeliti. Ali ta nevolja nas mora već jedamput urazumiti. Što će nam povišenje prinosa ribe, proširenje ribnjaka, novi ribnjaci, ako nismo osigurali plasman ribe. Za svaki daljnji proizvedeni kilogram ribe moraju se osigurati sredstva za njedovu prodaju. U današnjim uslovima, kada je, izgleda, ribarstvo prepušteno samo sebi da organizira svoje tržište, svaki proizvođač mora ulagati u prodajnu mrežu. A kada već imamo Udruženje, svakako je bolje da ulažemo zajednički. Već smo se odavno složili da je to bolje i da moramo stvarati snažnu prodajnu mrežu, jer bi nas mogla zateći nevolja. Ona je došla i pojedinci potpuno krivo reaguju — da se sami izvuku iz te nevolje pošto — potu.

Udruženje predlaže, da se u januaru iduće godine pripremi savjetovanje o domaćem tržištu ribom. To savjetovanje se mora dobro pripremiti. Svaki učesnik se mora dobro pripremiti, da bude u mogućnosti aktivno sudjelovati u donošenju odluka. Mi konačno moramo definirati našu politiku unapređenja i organizacije domaćeg tržišta. Svaki član Udruženja treba biti ovlašten da može dati, a ne samo obećati sredstva, kao što je često bilo dosada. To je jedini put da se oslobodimo straha za budućnost, da osiguramo prosperitet našeg ribarstva.

Dotle treba da se oslobodimo nervoze, da drugarski i pravedno podijelimo poteškoće i nevolje, jer, iako je situacija teška, nitko neće propasti. Moramo poštovati odluke, koje sami donesemo. To je jedini put da prodamo svu ribu i da bezrazložno ne izgubimo milione u bescilnoj utrci na tržištu.

A svi su uvjereni, posebno naši članovi koji se bave prodajom ribe, da se sve količine ribe do mjeseca maja iduće godine mogu prodati.

Inž. Cvjetan BOJČIĆ