

Priprema ribe za tržište*

U okviru naše stručne sekcije za pastrvsko ribogojstvo nismo dosada puno razgovarali o pripremi ribe za tržište. Bili smo okupirani sa ostalim pitanjima tehnologije uzgoja ribe i izgradnje objekata te kupovine opreme. Na spomenutom području postigli smo nivo, kojeg moramo još popunjavati. Naravno to važi za pitanja u tehnologiji, koja odlučuje, koliko smo akumulativni sa našom proizvodnjom. Područje repromaterijala je naročito važno. Uspjeh proizvodnje ne završava se sa pastrmkom u proizvodnim bazenima. Tu počinju aktivnosti oko prodaje. Od ove aktivnosti puno zavisi kompleksan uspjeh ribogojilišta.

U proučavanju tržišta jeste i pitanje u kakvom obliku ponuditi svoj proizvod — pastrmku.

Naša dosadašnja obična priprema ribe za tržište bila je u tome, da je riba gladovala dva dana i to je bilo sve.

Konačni kupac, potrošač danas sve više traži pastrmku pripremljenu tako, da ga ne tereti odnosno ne muči posao oko čišćenja ribe i briga o odpadcima. Kao konačni kupac nastupaju hoteli, restorani,

društvene ishrane i individualni kupac. Razumije se, da su tu i kupci na veliko, koji uzimaju velike količine.

Kod nekih kupaca, hoteli i restorani pa i društvena ishrana, zavisi naša prodaja od raspoloženja personala, koji čiši i ribu. Ne zavisi od potrošača odnosno konzumenta. Male individualne ankete u praksi kažu da personal kuhinje ima otpor prema pastrmkama zbog čišćenja.

Iz ovog možemo zaključiti da bi moralo pastrvsko ribogojilište na svom području odnosno u nekom krugu snabdijevati potrošače sa očišćenom ribom. Kako je velik taj krug snabdjevanja, puno zavisi od opreme i prometnih veza. To je specifično za svako ribogojilište. Ciklus proizvodnje obično nije pokriven sa potrebama tržišta. Količine koje traži tržište obično osciliraju, a naprotiv tome ciklus prirasta odnosno proizvodnje ribe ima neku konstantu raspoređenu po periodima.

Da bi mogli što racionalnije zaključiti proizvodnju željenom prosječnom težinom npr. 200, 250, 300 g. moramo sa ribama u toj težini na ribnjaku zaključiti.

Ako direktnog kupca u tom momentu nema, možemo ribu očistiti na ribnjaku ili skladištiti u hladnjači.

Referat održan na Stručnoj sekciji za pastrvsko ribogojstvo u Kninu 17—19. 9. 1986.

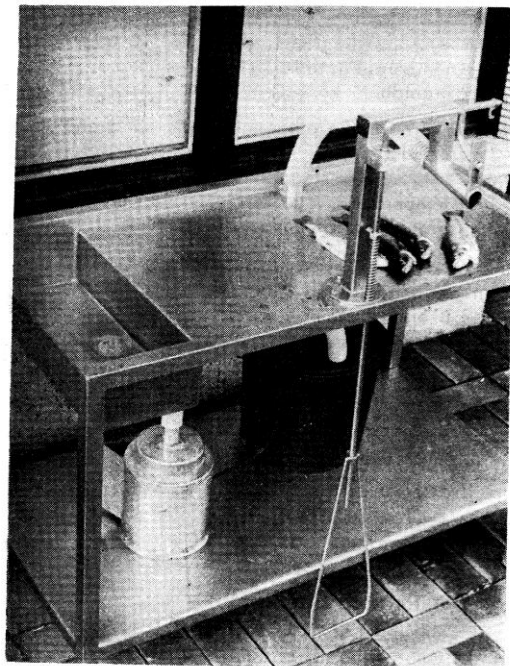
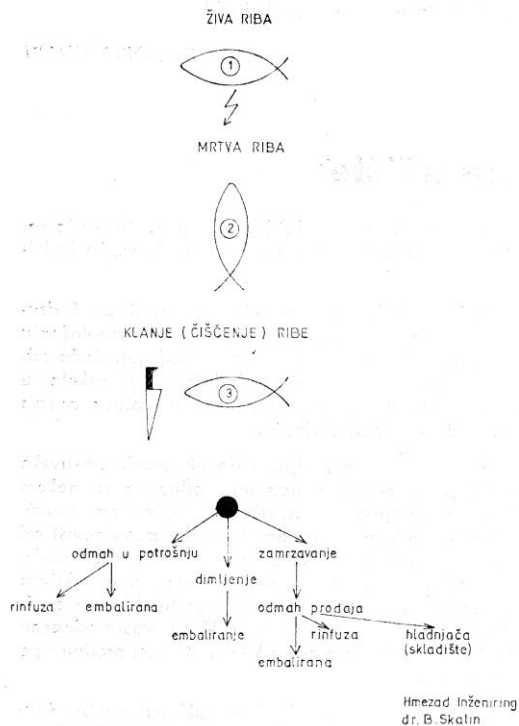
Kapacitet linije za obavljanje čišćenja i smrzavanja može se odabrati na osnovi potrebe.

Prodaja pastrmke, naročito stranim kupcima sve više je vezana na smrznutu i embaliranu ribu. U tu tendenciju razvoja trebat će se uključiti.

Uz mogućnost za povećanje potrošnje ribe može se uključiti i dimljenje pastrmke. To se na nekim područjima već radi. Takva proizvodnja može se uključiti u liniju pripreme svježe ribe. Dodatni dio je samo salamur i oprema za dimljenje. Vakumsko embaliranje može se upotrebljavati kombinovano. Isto važi za vaganje i deklarisanje težine i cene.

Po nekim podacima proizvođači pastrmka po Jugoslaviji već su tražili kompleksnu opremu za liniju o kojoj je reč na nivou ponuda iz inostranstva. Cijena i situacija sa uvozom opreme su veliko pitanje. Proučili smo mogućnosti koje imamo na području opreme za liniju pripreme ribe za tržište, pa smo ustanovili da možemo sami u Jugoslaviji izraditi takvu opremu.

MOGUĆNOSTI PRIPREME RIBE ZA TRŽIŠTE



Vakumska mašina za čišćenje utrobe kod riba

Po shematskoj skici »mogućnosti pripreme ribe za tržište«, koju prikazujemo u prilogu ovog razmišljanja, vidi se slijedeće:

1. Varijanta: klanje ribe sa vakumskom mašinom za isporuku svježe ribe velikim potrošačima (hoteli, restorani, društvena ishr.) Mašina se može kupiti u Jugoslaviji. Na mašini može se klati riba od 10—50 dag, kapacitet klanja 400 kom/sat, el. priključak 220 V/1000 W i priključak na vodu 1/2.

2. Varijanta: klanje ribe sa vakumskom mašinom, smrzavanje, deklarisanje težine i cijene, isporuka u potrošnju ili skladištenje u hladnjači. Sva oprema može se dobiti pojedinačno ili u sklopu linije sa tehnološkom i investicijskom dokumentacijom.

3. Varijanta: klanje ribe sa vakumskom mašinom, salamur, dimljenje, embaliranje (varijanta vakum) i isporuka potrošačima. Sva oprema može se dodati pojedinačno ili u sklopu linije sa tehnološkim i sa projektnom dokumentacijom za objekte.

Za realizaciju čitave linije angažovane su poznate vodeće firme na području inox opreme, za hlađenje i tehnike vaganja.

Dr BORIS SKALIN