

**Drugi projekat institucionalnog razvoja i jačanja poljoprivrede u Crnoj Gori
(MIDAS 2)**

Studija tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture u Crnoj Gori

Podgorica, 2023

SKRAĆENICE	4
Popis tabela	5
UVOD	7
1. SEKTOR RIBARSTVA I AKVAKULTURE.....	8
2. DISTRIBUTIVNI LANCI U SEKTORU.....	11
2.1. DISTRIBUTIVNI LANAC U RIBARSTVU	13
2.1.1. Vrijednost iskrcaja ribe.....	13
2.1.2. Ribolovna flota	14
2.1.3. Ribarske luke	26
2.1.4. Mjesta prvog iskrcaja	27
2.1.5. Prva prodaja	29
2.1.6. Cijene proizvoda ribarstva	32
2.1.7. SWOT analiza za tržište ribarstva.....	38
2.2. DISTRIBUTIVNI LANAC U AKVAKULTURI.....	39
2.2.1. Cijene proizvoda iz akvakulture.....	39
2.2.2. SWOT analiza za tržište akvakulture	42
2.3. DISTRIBUTIVNI LANAC SLATKOVODNOG RIBARSTVA	44
2.3.1. Cijene proizvoda iz slatkovodnog ribarstva	45
2.3.2. Stavljanje na tržište proizvoda slatkovodnog ribarstva.....	45
2.4. GLAVNI ZAKLJUČCI U POGLEDU DISTRIBUTIVNIH LANACA	46
2.5. PRERADA.....	49
3. UVOZ I IZVOZ.....	51
4. POTROŠNJA.....	59
4.1. Šta je potrošnja?.....	59
4.2. Metodologija korišćena za proračun potrošnje	60
4.3. Proizvodnja – svježa riba	61
4.4. Uvoz i izvoz u odnosu na potrošnju.....	61
4.5. Turisti	62
4.6. Populacija Crne Gore	63
4.7. Obračun potrošnje.....	63
4.8. Online istraživanje o sklonostima u pogledu potrošnje ribe.....	66
5. TRŽIŠNA POLITIKA.....	76
5.1. Organizacija sektora	76
5.2. Tržišni standardi	78
5.3. Informacije za potrošače	79

5.4.	Tržišna inteligencija.....	80
6.	ZAKLJUČCI – PREDLOZI MJERA ZA UNAPREĐENJE TRŽIŠTA RIBE U CRNOJ GORI 82	
	LISTA RIBLJIH VRSTA U CRNOJ GORI.....	92

SKRAĆENICE

BDP	Bruto domaći proizvod
BT	Bruto tonaža
DCF	EU okvir za prikupljanje podataka
DČ	Država članica (EU)
DR	Direktorat za ribarstvo
EK	Evropska komisija
EU	Evropska unija
EUR	Euro (€)
FBO	Operater u ribarstvu
GFCM	Generalna komisija za ribarstvo Mediterana
HoReCa	Industrija prehrambenih usluga, uključujući hotele, restorane i ugostiteljstvo
IPARD	Instrument pretpriprustupne pomoći za ruralni razvoj
Kg	Kilogram
kW	Kilovat
LOA	Dužina preko svega
MIDAS	Projekat Svjetske banke – Projekat institucionalnog razvoja i jačanja poljoprivrede u Crnoj Gori
MONSTAT	Uprava za statistiku Crne Gore
MPŠV	Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Crne Gore
NM	Nautička milja
OP	Organizacija proizvođača
RIS	Ribarski informacioni sistem
SL	Službeni list
SPH	Subjekat u poslovanju hranom
SWOT	Prednosti, slabosti, mogućnosti i prijetnje
t	Tona (metrička)
VMS	Sistem praćenja plovila
ZOT	Zajednička organizacija tržišta
ZRP	Zajednička ribarska politika

Popis tabela

- Tabela 1. Proizvodnja u morskom ribarstvu i marikulturi (t), 2018-2022
- Tabela 2. Ukupna proizvodnja u ribarstvu i akvakulturi (t), 2018-2022
- Tabela 3. Količine i vrijednosti iskrcane ribe, 2018-2022
- Tabela 4. Razvoj ribolovne flote u broju plovila, 2018-2022
- Tabela 5. Razvoj ribolovne flote u snazi i tonaži, 2018-2022
- Tabela 6. Kapacitet flote Crne Gore i drugih evropskih zemalja u 2021. godini
- Tabela 7. Broj plovila po dužinskim kategorijama, 2018-2022
- Tabela 8. Distribucija ukupne vrijednosti iskrcaja (€) po ribolovnim segmentima, 2018-2022
- Tabela 9. Distribucija vrijednosti po segmentima prema glavnom ribolovnom alatu, 2018-2022
- Tabela 10. Prosječne cijene (€/kg) po ribolovnim alatima, 2018-2022
- Tabela 11. Kodovi segmenata flote
- Tabela 12. Distribucija segmenata flote, 2019
- Tabela 13. Aktivnost segmenata flote, 2019
- Tabela 14. Ulaganja po segmentima flote, 2019
- Tabela 15. Nivoi zaposlenosti po segmentima flote
- Tabela 16.a Struktura troškova po segmentima flote, 2019
- Tabela 16.b Struktura troškova po segmentima flote, 2019
- Tabela 17. Ribarska plovila po mjestu registracije
- Tabela 18. Iskrcaj podijeljen po definisanim mjestima iskrcaja i prve prodaje, 2018 – 2022
- Tabela 19. Ukupna distribucija prodaje po gradovima, 2018-2022.
- Tabela 20. Ukupna distribucija prodaje po gradovima i ribolovnim segmentima, 2018-2022.
- Tabela 21. Ribolov – tone i prosječne vrijednosti, 2018-2022
- Tabela 22. Prosječne cijene najvažnijih vrsta na mjestima prve prodaje (€/kg), 2018 - 2020
- Tabela 23. Ribarstvo – prosječne cijene prve prodaje (€/kg), 2018 - 2022
- Tabela 24. Poređenje cijena ribe sa mjesta prve prodaje i ribarnica i supermarketeta (€/kg)
- Tabela 25. Proizvodnja u akvakulturi u tonama, 2018-2022
- Tabela 26. Proizvodnja u akvakulturi u EUR, 2018-2022
- Tabela 27. Prosječne cijene (€/kg) u akvakulturi s prikazom prosječne cijene po vrstama, 2018-2022
- Tabela 28. Prosječne cijene (€/kg) u akvakulturi, 2018-2022
- Tabela 29. Poređenje cijena ribe kod uzgajivača u akvakulturi i na ribarnicama i u supermarketima (€/kg)
- Tabela 30. Proizvodnja u slatkovodnom ribarstvu u tonama, 2010-2012
- Tabela 31. Poređenje cijena ribe kod ribara na slatkim vodama i na ribarnicama i u supermarketima (€/kg)
- Tabela 32. Ukupna spoljnotrgovinska robna razmjena Crne Gore u mil. EUR
- Tabela 33. Ukupna spoljnotrgovinska robna razmjena poljoprivredno-prehrambenih proizvoda
- Tabela 34. Ukupna spoljnotrgovinska robna razmjena proizvoda ribarstva i akvakulture
- Tabela 35. Lista robnih grupa ribe
- Tabela 36. Izvoz proizvoda ribarstva i akvakulture, 2018-2022
- Tabela 37. Uvoz proizvoda ribarstva i akvakulture, 2018-2022
- Tabela 38. Top 10 zemalja po uvozu ribe (t)
- Tabela 39. Proizvodnja svježe ribe (t), 2018-2022
- Tabela 40. Izvoz u kg žive mase, 2018-2022
- Tabela 41. Uvoz u kg žive mase, 2018-2022
- Tabela 42. Ukupna potrošnja ribe od strane stranih turista, 2018-2022
- Tabela 43. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2018
- Tabela 44. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2019
- Tabela 45. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2020
- Tabela 46. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2021
- Tabela 47. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2022
- Tabela 48. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2018-2020
- Tabela 49. Prividna potrošnja, 2018-2022
- Tabela 50. Poređenje izvora podataka sa nacionalnom statistikom
- Tabela 51. Rezultati istraživanja
- Tabela 52. Rezultati istraživanja
- Tabela 53. Rezultati istraživanja

Tabela 54. Rezultati istraživanja
Tabela 55. Rezultati istraživanja
Tabela 56. Rezultati istraživanja
Tabela 57. Rezultati istraživanja
Tabela 58. Rezultati istraživanja
Tabela 59. Rezultati istraživanja
Tabela 60. Rezultati istraživanja

UVOD

Opšti cilj studije tržišta ribarstva i akvakulture u Crnoj Gori je da predloži rješenja, odnosno najbolji način da poveća svoj tržišni udio u lokalnoj potražnji za svježom ribom, koja je snažno povezana sa sezonalnošću turističkog sektora. Studija bi takođe trebalo da preporuči još uvijek neiskorišćene potencijalne prerađivačke aktivnosti koje bi mogle dodatno da povećaju dostupnost proizvoda ribarstva i akvakulture na tržištu kao i izvozni potencijal.

Analiza postojećeg stanja u sektoru data je kroz dostupne podatke i analizu zakonodavnog okvira u pogledu organizacije tržišta. Podaci su prikupljeni od Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede (MPŠV), Uprave za statistiku Crne Gore i iz istraživanja na terenu. Metodologija korišćenja podataka je objašnjena za svaki segment sektora i svako poglavlje studije tržišta.

Studija tržišta za proizvode ribarstva i akvakulture u Crnoj Gori izrađena je 2023. godine u okviru Drugog projekta institucionalnog razvoja i jačanja poljoprivrede u Crnoj Gori (MIDAS2) koji finansira Svjetska banka, a implementira MPŠV. Podaci korišćeni u studiji (obim i vrijednost iskrcaja i proizvodnje u akvakulturi, broj i kategorije ribolovnih plovila, uvoz i izvoz, cijene prve prodaje itd.) obuhvataju period od 2018. do 2022. godine. Inputi administracije i sektora su takođe bili dragocjeni za izradu dokumenta.

Studija se fokusira na trenutno stanje tržišta i daje opis distributivnih lanaca za morski i slatkovodni ribolov, marikulturu i slatkovodnu akvakulturu. Razmatra prednosti, slabosti, mogućnosti i prijetnje povezane s marketingom ribljih proizvoda u odnosu na opšta pitanja, kao što su pitanja infrastrukture, usluga i podrške. Ovaj izvještaj takođe predviđa moguće mjere koje mogu unaprijediti razvoj tržišta ribarstva u Crnoj Gori. Studija takođe daje obračun potrošnje proizvoda ribarstva i akvakulture po glavi stanovnika.

S obzirom na to da je Crna Gora na putu ka učlanjenju u Evropsku uniju, ova studija obuhvata pregled obaveza koje proističu iz Zajedničke ribarske politike (ZRP), a posebno iz Zajedničke organizacije tržišta (ZOT). Distributivni lanac proizvoda ribarstva nije procijenjen samo sa stanovišta cjenovne strukture, već i u pogledu sljedljivosti proizvoda od proizvođača do krajnjeg potrošača.

Jedan od glavnih zaključaka izvještaja je da razvoj tržišta ribarstva u Crnoj Gori leži u njegovoj vezi sa sektorom turizma i ta veza i njezin potencijal razrađeni su u studiji.

1. SEKTOR RIBARSTVA I AKVAKULTURE

Crna Gora leži na istočnoj obali Jadranskog mora, koje se na jugu otvara prema Sredozemnom moru. Ribolov je već vjekovima dio tradicije i kulture, i obavlja se duž oko 200 km morske obale, kao i na slatkim vodama. Sektor ribarstva i akvakulture sastoji se od morskog ribarstva, slatkovodnog ribarstva, slatkovodne akvakulture, marikulture i rekreativnog ribolova. Ovaj sektor predstavlja mali segment crnogorske privrede. Bruto udio proizvodnje poljoprivrede, šumarstva i ribarstva u bruto domaćem proizvodu u tekućim cijenama je 6,46% za 2021. godinu, a prosječni udio je 7,5% kada se uporede podaci od 2006. godine. (Izvor: *MONSTAT, Bruto domaći proizvod, glavni agregati*). MONSTAT (Uprava za statistiku Crne Gore) ne vodi evidenciju o učešću ribarstva u BDP-u, već se ribarstvo nalazi u sklopu cjelokupnog sektora poljoprivrede, šumarstva i ribarstva. Ako bi se procijenio samo udio ribarstva, on ne bi bio veći od 1%. Ipak, značaj ovog sektora mora se vrednovati kroz različite aspekte, od kojih je jedan činjenica da ribe i drugi vodeni organizmi daju nezamjenljiv doprinos sigurnosti hrane i ishrane u Crnoj Gori i šire. Pored toga, činjenica je da su ribarstvo i akvakultura povezani sa mnogim drugim djelatnostima koje se moraju uzeti u obzir u udjelu u BDP-u, kao što su izgradnja i servis plovila, proizvodnja i popravka ribolovnih alata i opreme, transport i druga srodna logistika, lučke aktivnosti, uzgajivačka djelatnost, rekreativni ribolov itd, što znači da ribarstvo obezbjeđuje ne samo hranu i zapošljavanje za sektor, već i za one koji posluju u cijelom lancu. Štaviše, kako se sektor uglavnom oslanja na malo porodično preduzetništvo, teško da bi bio profitabilan bez nevidljivog rada članova porodice koji se bave aktivnostima vezanim za ribarstvo. Ova činjenica je takođe ključna za očuvanje ribarstva i akvakulture kao nacionalne tradicije.

Glavni privredni sektor u Crnoj Gori je uslužni sektor koji čini oko 70% BDP-a, nakon čega slijedi turizam koji čini 20-25%. Sektor ribarstva se može smjestiti između ili unutar ta dva sektora, jer obezbjeđuje visokokvalitetnu hranu koja se nudi potrošačima, domaćim ili turistima. Veći udio u privredi čini potrošnja, jer Crna Gora pet puta više uvozi nego što izvozi.

Takođe se mora napomenuti da, bez obzira na veličinu i značaj sektora, mnoge riblje fondove u Jadranu dijele primorske zemlje i to zahtijeva efikasno upravljanje flotom i resursima, a Crna Gora mora slijediti ista pravila kao i druge zemlje na Jadranu, ili kroz regionalne organizacije, kao što je GFCM, ili kroz pravila EU kada jednom postane članica. Ovo stvara veliki pritisak na ribare i zahtijeva postojanje dovoljnih administrativne kapacitete, koji moraju da pronađu najbolja rješenja za svoj sektor i njegove ribolovne resurse.

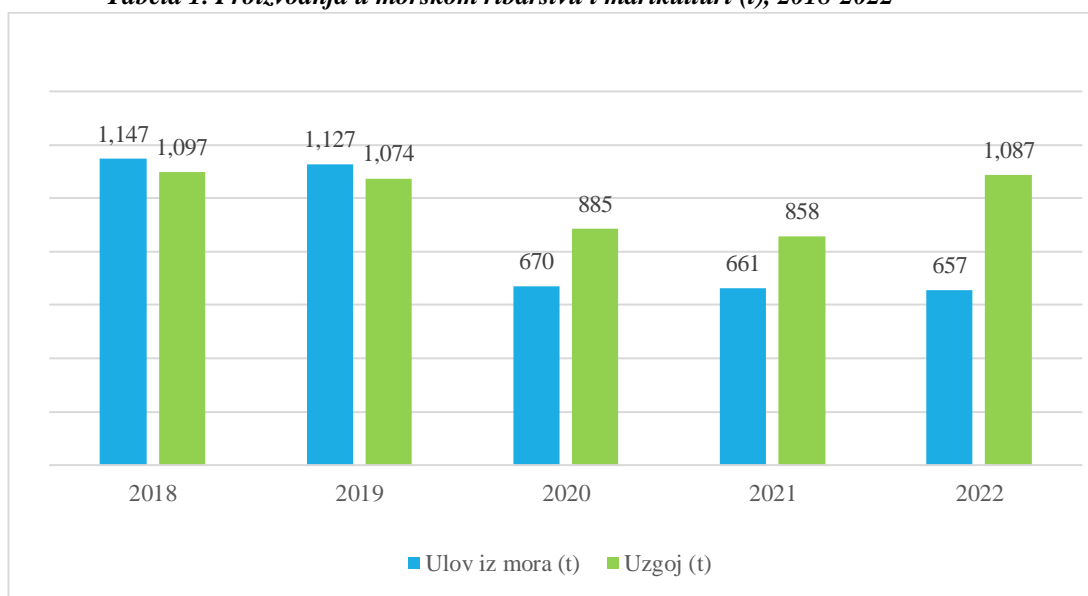
Više detalja o sektoru može se naći u dokumentima kao što su Sektorske analize za IPARD program i Strategija razvoja ribarstva Crne Gore ili Strategija ribarstva Crne Gore 2015-2020 sa akcionim planom.

Osnovni cilj ove studije je fokusiranje na marketing proizvoda ribarstva i akvakulture i predlaganje rješenja koja mogu da povećaju tržišni udio proizvoda ribarstva i akvakulture.

Proizvodnja u ribarstvu i akvakulturi zajedno čini oko 2.000 tona ribe godišnje, u vrijednosti od oko 7.4 miliona eura. Vrijednost je izračunata na osnovu cijena prodaje ribe tokom 5 posmatranih godina (2018-2022). Prosječna godišnja proizvodnja u akvakulturi je 1.000 tona,

sa prosječnom vrijednošću od 4 miliona eura, dok prosječan godišnji ulov u ribarstvu iznosi 860 tona, sa prosječnom vrijednošću od 3.5 miliona eura. Mora se napomenuti da ovaj proračun obuhvata sve vrste i daje aproksimaciju prosječne cijene za sve vrste u iznosu od 4 €. Ova aproksimacija korišćena je samo za predstavljanje ukupne vrijednosti proizvodnje za potrebe ove studije. U poređenju sa crnogorskim BDP-om, 7.5 miliona eura predstavlja 2,4% BDP-a za akvakulturu, šumarstvo i ribarstvo, koji je iznosio 320 miliona eura u 2021. godini. Morsko ribarstvo i proizvodnja u marikulturi dati su u tabeli 1.

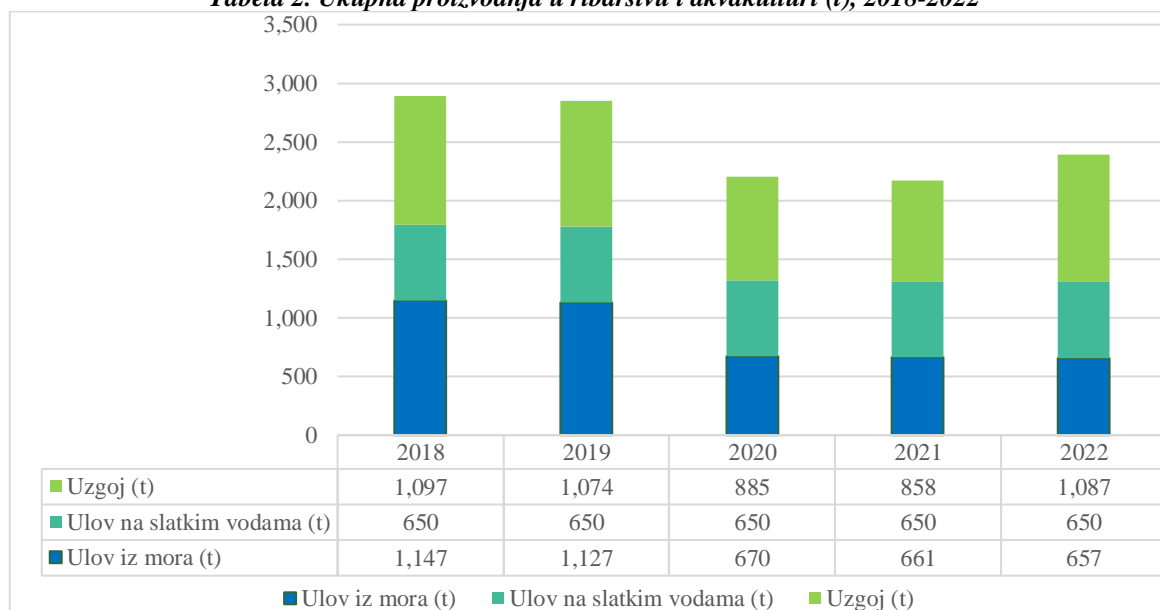
Tabela 1. Proizvodnja u morskom ribarstvu i marikulturi (t), 2018-2022



Izvor: Monstat i MPŠV

Ovim podacima se moraju dodati i podaci o ulovu u slatkovodnom ribarstvu, iz Skadarskog jezera, koji je približan onom u morskom ribarstvu. Ovo daje drugačiju sliku ukupne proizvodnje, ali se mora koristiti uz dozu opreza jer ne postoje tačni podaci iz privrednog ribolova na slatkim vodama.

Tabela 2. Ukupna proizvodnja u ribarstvu i akvakulturi (t), 2018-2022



Izvor: Monstat i MPŠV

Proizvodnja u slatkovodnom ribarstvu procjenjuje se na 650 tona za svaku godinu, a njena vrijednost se takođe može procijeniti korišćenjem iste prosječne cijene kao za proizvode iz morskog ribarstva i marikulture (iako bi mogla biti i veća), što rezultira sa oko 2.6 do 3 miliona eura. Ovo obezbjeđuje oko 10 miliona eura vrijednosti proizvodnje iz sektora ribarstva i akvakulture i čini 0,2% BDP-a. Moguće je da je ovo učešće veće zbog viših cijena ribe na tržištu i zbog činjenice da bi aktivnosti koje su vezane za ribolov vjerovatno povećale učešće u BDP-u na 0,5-0,7%.

Ove brojke izračunate su iz procjena, kako bi se pružio uvid u ekonomski značaj sektora ribarstva. Nisu iznenađujuće, s obzirom na to da proizvodnja u ribarstvu generalno doprinosi 0,5-2,5% BDP-u na globalnom nivou, a u nekim zemljama sa velikom proizvodnjom (kao što je Vijetnam) može biti više od 10%. Ako se dodaju prerada, trgovina i usluge, doprinos može biti veći. Još jedna interesantna činjenica je da je riba jedan od prehrambenih proizvoda koji se najviše kupuje, odmah pored voća i povrća u pogledu vrijednosti. Takođe, ribarstvo igra važnu ulogu u lokalnom snabdijevanju hranom i kulturnoj tradiciji Crne Gore.

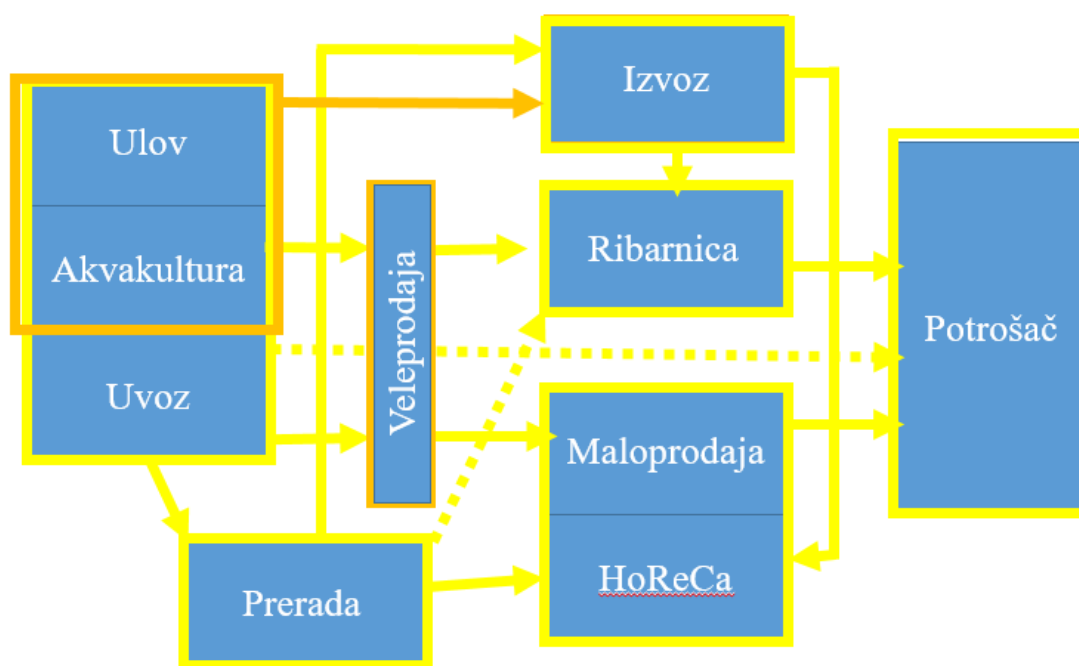
2. DISTRIBUTIVNI LANCI U SEKTORU

Ovo poglavlje je posvećeno distributivnim lancima svakog segmenta i pruža analizu svakog od njih sa prikazom cijena.

Svaki distributivni lanac ribe počinje proizvođačem, koji uključuju ribare (ulov), uzgajivače ribe (akvakultura) ili uvoznike, i završava krajnjim kupcem koji ribu prodaje krajnjim potrošačima. Krajnji kupac može biti trgovac na malo, kao što su lokalne riblje pijace ili lanci supermarketa, restorani ili ugostiteljski objekti/objekti koji nude hranu (hoteli, bolnice, škole). Nije neuobičajeno da ribari u potpunosti zaobiđu lanac snabdijevanja i prodaju svoju ribu direktno potrošačima sa ribarskih plovila ili od vrata do vrata unutar svojih lokalnih zajednica. Lanac snabdijevanja takođe može da uključuje i druge aktere, između ovih krajnjih, koji transformišu, pakuju, dodaju vrijednost i transportuju proizvod od mjesta proizvodnje do krajnjeg mjesta prodaje. Što je više međuktera uključeno, to je veća složenost lanca snabdijevanja i veći je rizik od gubitka sljedljivosti. Kraći lanci snabdijevanja obezbjeđuju pouzdanije podatke, bolje informisanje o porijeklu proizvoda i, u nekim slučajevima, bolju cijenu za ribare.

Globalna istraživanja su pokazala da se pri odlučivanju prilikom kupovine kupci se vode prvenstveno cijenom, a zatim kvalitetom, uz malo poklanjanja pažnje održivosti. Online anketa o sklonostima potrošača sprovedena u Crnoj Gori tokom izrade ove studije pokazala je da potrošače pri izboru ribe uglavnom ne motiviše cijena, već prvenstveno kvalitet. Anketa o sklonostima potrošača i rezultati dati su u posebnom poglavlju.

Lanac snabdijevanja u Crnoj Gori prikazan je u dijagramu toka i prikazuje odnose između učesnika, bez obzira na područje koje se razmatra: lokalno, nacionalno ili globalno.



Dijagram toka distributivnog lanca ribe u Crnoj Gori

I ribari i uzgajivači ribe smatraju se proizvođačima/snabdjevačima, iako se ribarima ponekad negira ova kvalifikacija jer oni sakupljaju, odnosno izlovljavaju, a ne proizvode. Pored toga, uvoznici se smatraju dobavljačima jer značajan udio ribe potiče iz uvoza. Ribari, uzgajivači ribe i uvoznici su zapravo prvi proizvođači i oni predstavljaju glavnu pokretačku snagu tržišta.

Posrednici – trgovci na veliko i prodavnice za masovnu maloprodaju intervenišu na tri različita nivoa: direktna i indirektna kupovina svježih proizvoda i kupovina prerađene hrane iz mora (uvoz). Prodavci na malo uključuju specijalizovane trgovce na malo (nakupce, odnosno trgovce ribom, bilo da su nezavisni trgovci na malo ili prodavnice za masovnu maloprodaju) i druge trgovce na malo, uključujući i kanale prodaje „na kućnom pragu“.

Pokretači promjena u lancima snabdijevanja potiču ili iz oblasti proizvodnje ili iz oblasti kretanja robe. Oni mogu biti institucionalni, tehnički, komercijalni ili menadžerski. Njihovi tipovi i karakteristike variraju u različitim periodima i djelatnostima. Neki mogu imati posljedice čiji je uticaj brzo vidljiv, a drugi će biti spori u pokazivanju svojih uticaja na cijeli lanac snabdijevanja. (Douet, 2016.)

Mjere za očuvanje prirodnih resursa, koje u velikoj mjeri mogu da zavise od prirodnih ciklusa primarne proizvodnje (vrijeme potrebno za rast žitarica, rast životinja ili vrijeme razmnožavanja), čine prvi tip. Drugi tip je sve šira upotreba online kupovine (na daljinu). Promjene u izboru izvora i u logističkim organizacijama masovnih trgovaca čine treći tip.

U Crnoj Gori, ponuda i tržišta odnose se na:
Snabdijevanje - ulov (ribar), akvakulturu (uzgajivač) i uvoz
Tržišta - maloprodaju, HoReCa sektor i izvoz

Sektor maloprodaje crnogorske industrije ribarstva i akvakulture sastoji se od tri tipa maloprodajnih mjesta:

- supermarketi (velike prodavnice različitih kategorija proizvoda, u gradovima i većini opština);
- regionalne pijace u gradovima i opštinama, sa po nekoliko tezgi sa svježom ribom i morskim plodovima, i
- posebni biznisi vezani za ribu, sa jednom ili više prodavnica koje su specijalizovane za hranu iz mora.



Slika 1. Primjer specijalizovane prodavnice ribe

U svakom od ovih maloprodajnih segmenata, ribu mogu kupiti krajnji potrošač i HoReCa sektor (hoteli i restorani). Potrošač takođe može da kupi ribu direktno od ribara ili od trgovca (posrednika, nakupca) koji kupuje ribu od ribara i prodaje je na gradskim ribarnicama ili direktno. Mora se napomenuti da je zastupljena i nelegalna prodaja, a u primorskim gradovima nije neobično ni sresti prodavce koji prodaju direktno iz svojih automobila. Ovo nije zakonski regulisano i ne može se zanemariti, ali treba preduzeti korake da se uspostavi zakonski okvir za ovu vrstu prodaje, koji će definisati ko može da vrši prodaju na ovaj način, koji su uslovi za

obezbjedivanje zdravstvene ispravnosti ribe u smislu njenog transporta i očuvanja kvaliteta, i propisi koji će definisati lokacije za takvu prodaju, jer ona na taj način može postati turistička atrakcija i legalni kanal snabdijevanja ribom lokalnog stanovništva.

Crna Gora nema pijace za prodaju ribe na veliko, sa tradicionalnom ili elektronskom aukcijom. Sektor supermarketa ima veći uvoz i više smrznutih morskih plodova u svojim prodavnicama od druga dva tipa maloprodajnih objekata, i oni daleko bolje reaguju na promjenljive zahtjeve potrošača. Stoga je veća vjerovatnoća da će nastaviti da uvećavaju tržišni udio na račun gradskih ribarnica i specijalizovanih prodavnica. Ipak, specijalizovane prodavnice ribe se veoma brzo razvijaju i obogaćuju svoju ponudu, a uglavnom nude i usluge dostave, zahvaljujući čemu bi mogle postepeno da zamijene supermarkete u pogledu izbora potrošača za kupovinu ribljih proizvoda.

2.1. DISTRIBUTIVNI LANAC U RIBARSTVU

2.1.1. Vrijednost iskrcaja ribe

Vrijednost iskrcaja je procijenjena korišćenjem prosječne cijene po vrsti iz prodajnih listova u referentnoj godini. Ova procjena rađena je zbog činjenice da nisu sve iskrcaje količine pokrivene prodajnim listovima, što bi izazvalo neslaganje između iskrcajnih i prodatih količina ribe i dalje dovelo do nedosljednih podataka.

Prosječna cijena izračunava se korišćenjem ponderisanog prosjeka za svaku vrstu, pritom uzimajući u obzir različite stepene važnosti brojeva u skupu podataka koji će predstavljati određenu vrstu i njenu masu i cijenu.

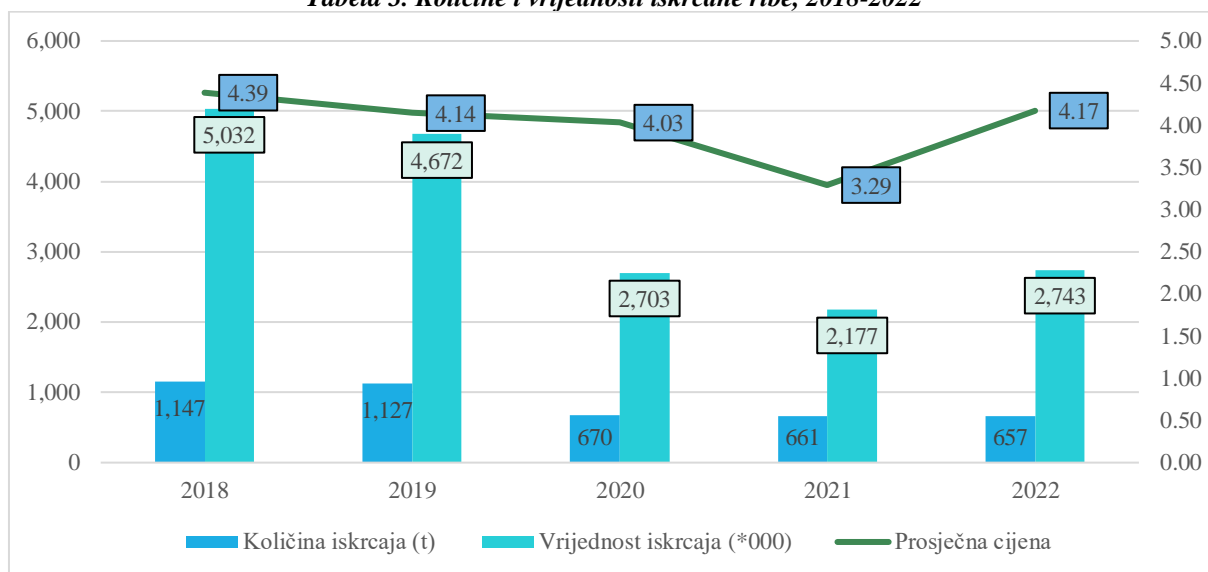
Metodologiju za izračunavanje prosječnih godišnjih cijena ribe i drugih morskih organizama propisuje Okvir EU za prikupljanje podataka o ribarstvu (DCF). Prosječna cijena vrste = $\sum (\text{masa} * \text{cijena}) / \text{masa}$

masa = prodata količina vrste iz prodajnih listova

cijena = jedinična količina vrste iz prodajnih listova

Prilikom izračunavanja prosječne ponderisane cijene, svaka cijena se množi sa odgovarajućom masom određene vrste iz pojedinačnih prodajnih listova, a zatim se umnožak cijena i masa proizvoda dijeli zbirom masa. Postoje nedosljednosti u podacima o količinama i vrijednostima prodate ribe, tako da značajna količina iskrcaja nije obuhvaćena prodajnim listovima, a i sami prodajni listovi zahtijevaju validaciju u pogledu količina i cijena, odnosno uspostavljanje pravila validacije koja bi ukazivala na potencijalne greške kroz informacioni sistem koje treba provjeriti.

Tabela 3. Količine i vrijednosti iskrcane ribe, 2018-2022



Izvor: MPŠV

Ukupne količine i vrijednosti iskrcaja pokazuju opadajući trend tokom posmatranog perioda, sa znacima oporavka u 2022. godini. Shodno tome, prosječna cijena pokazuje rast u 2022. godini, dostižući vrijednosti prije COVID-a iako su količine manje.

2.1.2. Ribolovna flota

Privredni ribolov na moru može se podijeliti prema najznačajnijim tipovima ribolovnih alata koji se koriste: plivarice, kočice, mreže stajačice i parangali, i obavlja ga blizu 300 registrovanih ribara.



Slika 2. Luka u starom gradu Ulcinju

Ribolov mrežama plivaricama ima prioritet nad drugim vidovima ribolova u pogledu ulovljenih količina, a slijedi ga ribolov kočicama, mrežama stajačicama i parangalima. Crna Gora je ograničila djelovanje pridnenih i pelagičnih kočica na područja izvan zone od 3 NM udaljenosti od obale ili 50 metara dubine, kao i u Bokokotorskom zalivu. Pored ribolova kočicama, zabranjen je i ribolov velikim plivaricama. Glavni cilj ovih ograničenja je zaštita biodiverziteta u plićim priobalnim zonama. Pored toga, kočice preko 24 m dužine ne mogu obavljati ribolovne aktivnosti unutar zone od 8 NM od obale.

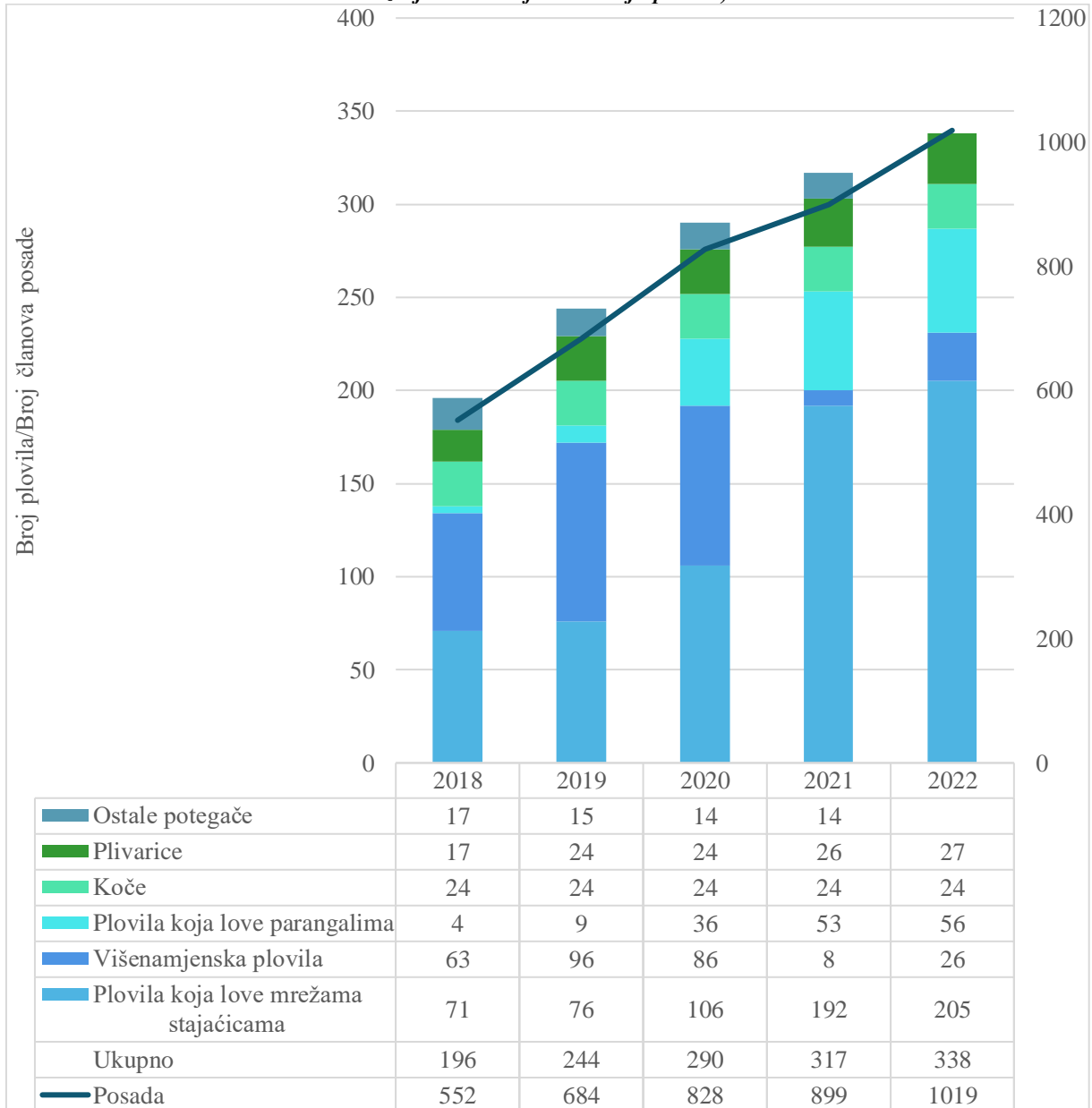
Pored ovih prostornih ograničenja, ribarstvo je često u sukobu sa sektorom turizma, koji predstavlja najznačajniji privredni sektor u Crnoj Gori. To znači da su ribarska plovila često vezana tokom ljetnjih mjeseci, jer ribari nemaju prostora za ribolov zbog velikog broja nautičkih plovila i jahti. U 2022. godini, crnogorsku ribolovnu flotu činilo je 338 plovila, koja zapošljavaju 1.019 članova posade. Broj plovila u periodu 2018-2022 povećan je za 142 plovila, odnosno 72%, dok je broj članova posade povećan za 467 odnosno 85%. Što se tiče strukture flote prema ribolovnom alatu koji se dominantno koristi, najznačajniji segment po broju plovila i zaposlenih su plovila koja koriste mreže stajačice, sa povećanjem od skoro 3 puta - od 71 plovila u 2018. godini na 205 plovila u 2022. godini. Drugi brzorastući segment su parangali, koji je porastao sa 4 plovila u 2018. na 56 plovila u 2022. godini. Broj koča i plivarica ostao je stabilan. Broj članova posade u ribolovnoj floti rastao je u skladu sa brojem plovila, pokazujući rast od 467 zaposlenih ili 85%. Međutim, rast ribolovne flote nije rezultirao povećanjem količine i vrijednosti iskrcaja; ovo je uglavnom posljedica smanjenih ribolovnih aktivnosti uslijed COVID-19 pandemije i činjenice da je porast zabilježen u segmentima flote (mreže stajačice i parangali) koji ne love onoliko koliko i plivarice ili koče.



Slika 3. Luka u Baru

U periodu 2018-2022, većinu cjelokupne ribolovne flote činila su plovila dužine manje od 12 m preko svega (162 plovila ili 87% u 2018. godini, 311 plovila ili 92% u 2022. godini). Samo 27 plovila u 2022. godini, što odgovara 8% ribolovne flote, bilo je veće od 12 m LoA, uključujući 15 plovila ili 4,4% dužine između 12 i 18 m LoA; 8 plovila ili 2,39% dužine između 18 i 24 m LoA; 2 plovila ili 0,59% dužine između 24 i 30 m LoA i takođe 2 plovila ili 0,59% dužine između 30 i 35 m LoA. Iako ova struktura ograničava neke veće privredne aktivnosti, značajan broj malih plovila implicira važnost ribolova sa socijalnog, kulturnog i aspekta sigurnosti hrane.

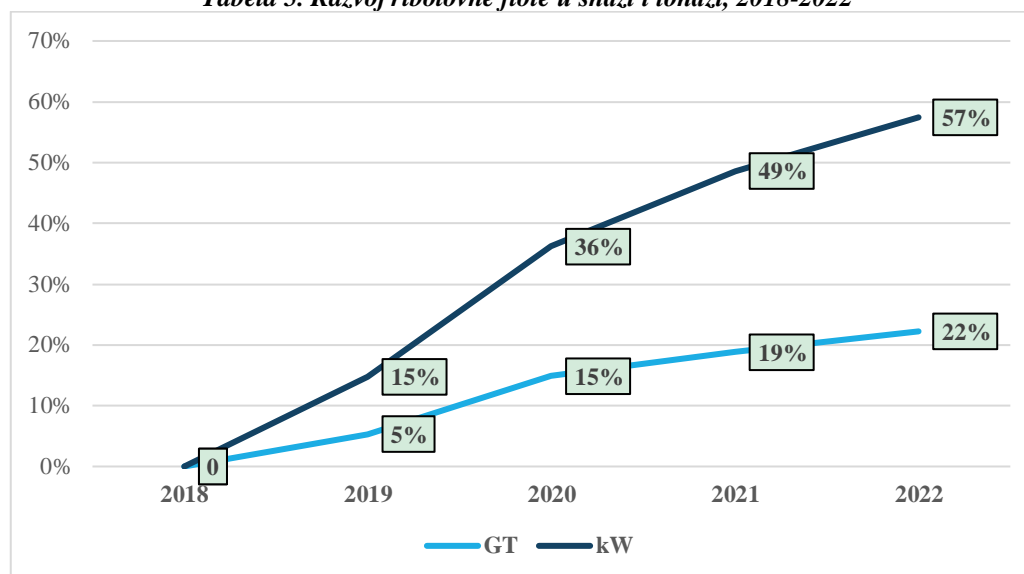
Tabela 4. Razvoj ribolovne flote u broju plovila, 2018-2022



Izvor: MPŠV

Kapacitet flote povećan je u referentnom periodu (2018-2022) za 57% u pogledu snage i 22% u pogledu bruto tonaže plovila (BT). Dužinska kategorija ispod 12 m bilježi najsnažniji rast kapaciteta (80% u pogledu BT, 135% u pogledu kW), dok kategorija između 12 i 18 m dužine bilježi pad od 2% u pogledu BT i 9% u pogledu kW. Dužinska kategorija između 18 i 24 m dužine povećana je u pogledu BT za 17%, a u pogledu kW za 18%. Ostale dužinske kategorije (preko 24 m) ostale su stabilne.

Tabela 5. Razvoj ribolovne flote u snazi i tonaži, 2018-2022



Izvor: MPŠV

Crnogorska ribolovna flota je veoma stara (prosječna starost svih plovila je 32 godine) i ima malu prosječnu dužinu (6,91 m). Koče su najstarije, i samo 10 koča ima dužinu preko 15 m LoA. Plovila koja koriste parangale su među mlađim (prosječna starost je 21 godina) i najvjerojatnije mogu privući nove ribare u ovu djelatnost.

Tabela 6. Kapacitet flote Crne Gore i drugih evropskih zemalja u 2021. godini¹

Država	Broj plovila	Prosječna dužina plovila (LoA)	Prosječna starost plovila	Ukupna snaga plovila (kW)	Ukupna bruto tonaža plovila (BT)
Albanija**	784	9,98	39,54	100.646,85	12.922,43
Belgija	70	28,84	30	47.457,00	14.378,00
Bugarska	1821	12,34	26,42	53.101,27	5.999,71
Hrvatska	7757	6,8	39,97	354.226,43	44.621,47
Danska	1502	10,48	34,93	222.175,43	75.565,08
Estonija	1953	6	25	49.939,00	16.545,00
Finska	3252	6,5	28,6	175.337,00	16.118,00
Francuska*	6223	10,02	27,5	964.431,00	179.369,99
Njemačka*	1297	10	35	123.024,00	54.453,00
Grčka	12247	7,64	32,15	360.933,04	62.533,84
Irska	1919	18,15	31,37	178.059,17	60.770,95
Italija*	11951	9,9	34,78	930.314,86	145.533,06
Letonija	325	14	34	16.436,00	5.078,00
Litvanija	140	14	33	42.425,00	36.265,00
Malta	859	7,4	31,32	71.099,72	6.421,04
Crna Gora***	317	6,91	32,57	19.002,70	1.806,62
Holandija	720	18,26	33,9	248.406,75	100.924,00
Poljska	827	10,73	33,8	87.278,00	37.529,00

¹ Izvor: STECF 22-06 - EU ekonomski i transverzalni podaci o floti_nacionalni nivo, GFCM registar flote

Rumunija	163	13,86	20,87	6.198,29	1.575,26
Slovenija	137	7,45	43,2	8.693,36	667,64
Španija	8908	10,94	36	783.899,98	333.747,63
Švedska	1019	9,95	36,79	147.126,11	29.030,40

**posljednji dostupni podaci za 2020*

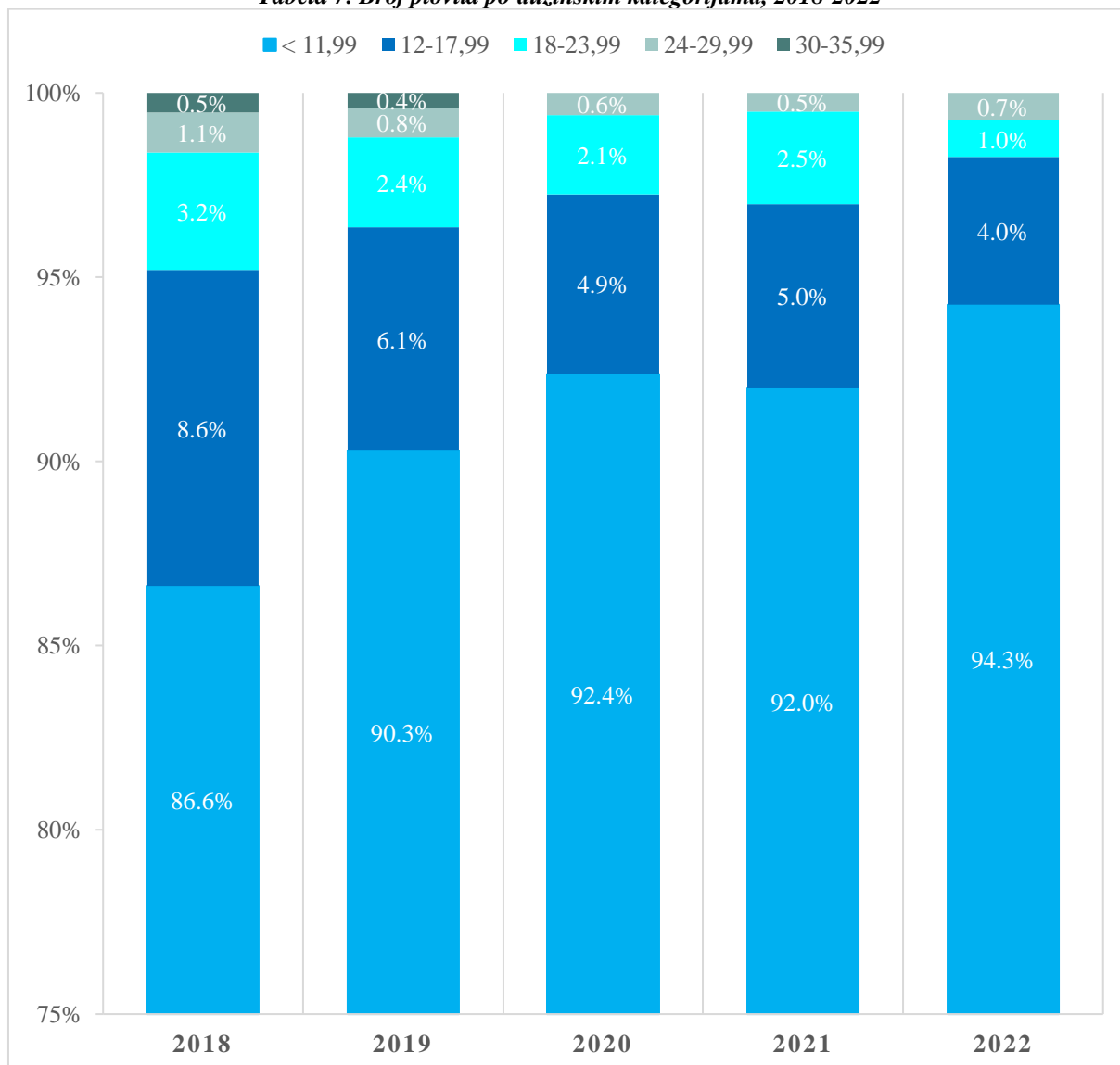
*** GFCM registar flote; posljednje ažuriranje 2023*

**** GFCM registar flote, posljednje ažuriranje 2022*

U poređenju sa drugim evropskim zemljama, ribolovna flota Crne Gore je prilično mala (manje su samo flote Rumunije, Litvanije, Slovenije i Belgije), ali ako uzmemo u obzir i veličinu populacije, Crna Gora je jedna od zemalja sa najvećim brojem plovila po glavi stanovnika; dakle, indikativno je da ribolovne aktivnosti imaju važnu ulogu u egzistenciji.

Mala veličina plovila je razlog što samo 11% plovila ima rashladne komore ili frižidere, i to su uglavnom kočice i plivarice. Ovo ima uticaja na vrijeme koje plovilo može da provede na moru obavljajući ribolovne aktivnosti, smanjujući ribolovni napor i ograničavajući područje ribolova, dok starost plovila i motora utiče na efikasnost potrošnje goriva, troškove održavanja i dovodi u pitanje bezbjednost na moru. Ulaganja u modernizaciju flote trebalo bi da obuhvate nabavku opreme koja će omogućiti čuvanje kvaliteta ribe, u skladu sa plovilom na koje se odnosi. Rukovanje ribom je jedan od najvažnijih koraka za očuvanje kvaliteta i, sudeći po sklonostima potrošača u Crnoj Gori, često je odlučujući faktor za kupovinu ribe.

Tabela 7. Broj plovila po dužinskim kategorijama, 2018-2022



Izvor: MPŠV

Prema nacionalnom zakonodavstvu, sva plovila iznad 10 metara LoA moraju imati VMS (sistem praćenja plovila), i u Crnoj Gori 9,9% plovila ima instaliran VMS uređaj, dok je AIS (sistem za automatsku identifikaciju) uređaj instaliran na 8,4% plovila, što je povećalo bezbjednost plovidbe. Pored toga, sva plovila koja se sufinansiraju kroz MIDAS2 projekat takođe moraju imati instalirane VMS i AIS sisteme bez obzira na dužinu plovila.

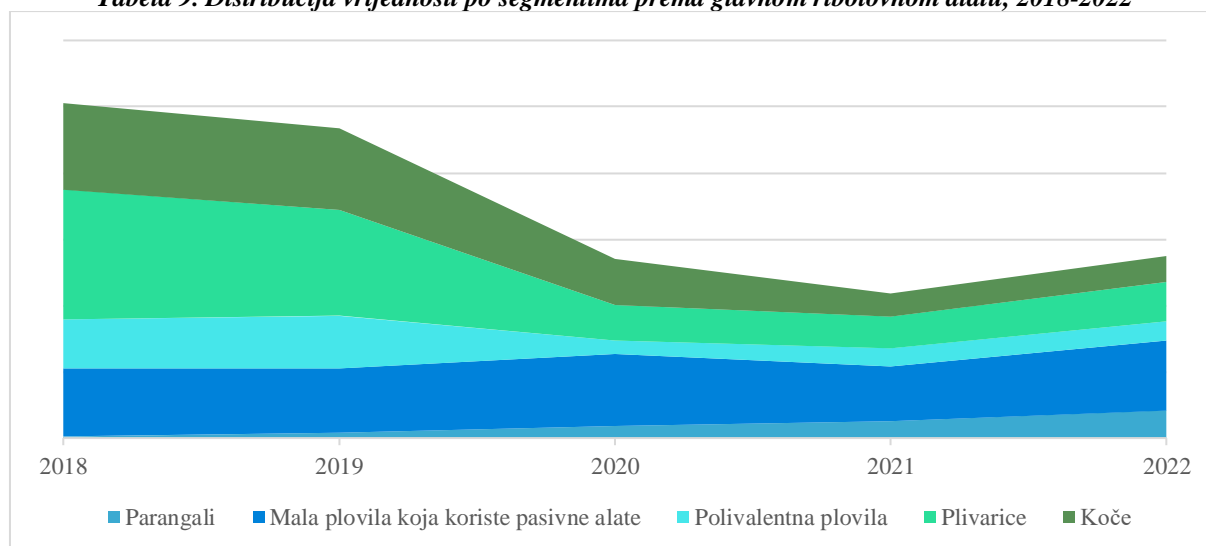
Jedan dio studije analizira strukturu cijena ribe, upoređujući ih po segmentima flote. Flote su podijeljene prema ribolovnim alatima koji se dominantno koriste, a cijene iz prvih prodajnih listova su korišćene za prikaz profitabilnosti segmenata flote. Distribucija količina ulovljene ribe prema glavnim ribolovnim alatima izračunata je na osnovu podataka o prodatoj ribi, koji sadrže informacije o ribolovnim alatima i prodanim vrstama. Udio svakog ribolovnog alata u ukupnoj prodatoj ribi korišćen je za raspodjelu vrijednosti na ukupne iskrcaje po ribolovnom alatu.

Prema podacima, ribu najveće vrijednosti hvataju plivarice, a zatim i koče, ali u veoma različitim količinama. Sljedeći najprofitabilniji segment flote je segment malih plovila sa motorom koji koriste pasivne ribolovne alate, i to kategorije do 6 m LoA i 6-12 m. Profitabilnost se ne može mjeriti samo vrijednošću iskrcaje ribe, već se mora uzeti u obzir i činjenica da ovaj segment uključuje i manju potrošnju goriva i manje brojnu posadu (obično jedan ili dva ribara), što znači i niže ukupne operativne troškove.

Tabela 8. Distribucija ukupne vrijednosti iskrcaja (€) po ribolovnim segmentima, 2018-2022

Segment flote	2018	2019	2020	2021	2022
Parangali < 6 m	-	31.213	56.836	89.694	122.469
Parangali 6-12 m	25.670	53.776	126.213	161.699	296.648
Mala plovila bez motora koja koriste pasivne alate < 6 m	454	16.339	23.782	16.130	19.641
Mala plovila sa motorom koja koriste pasivne alate < 6 m	456.406	464.368	598.195	499.094	575.380
Mala plovila sa motorom koja koriste pasivne alate 6 - 12 m	571.144	484.481	464.194	319.158	457.367
Polivalentna plovila < 6 m	611.750	639.161	139.377	170.983	186.012
Polivalentna plovila 6-12 m	126.223	154.291	58.845	97.025	101.305
Plivarice < 6 m	1.073.238	662.425	253.820	273.859	288.912
Plivarice 6 - 12 m	-	385.566	196.668	135.808	121.683
Plivarice 12 - 24 m	119.546	112.421	42.869	29.445	-
Plivarice > 24 m	769.030	432.696	42.606	39.091	191.585
Koče 6-12 m	182.548	111.233	44.268	22.964	26.148
Koče 12-24 m	1.118.263	1.123.858	655.127	321.751	355.846

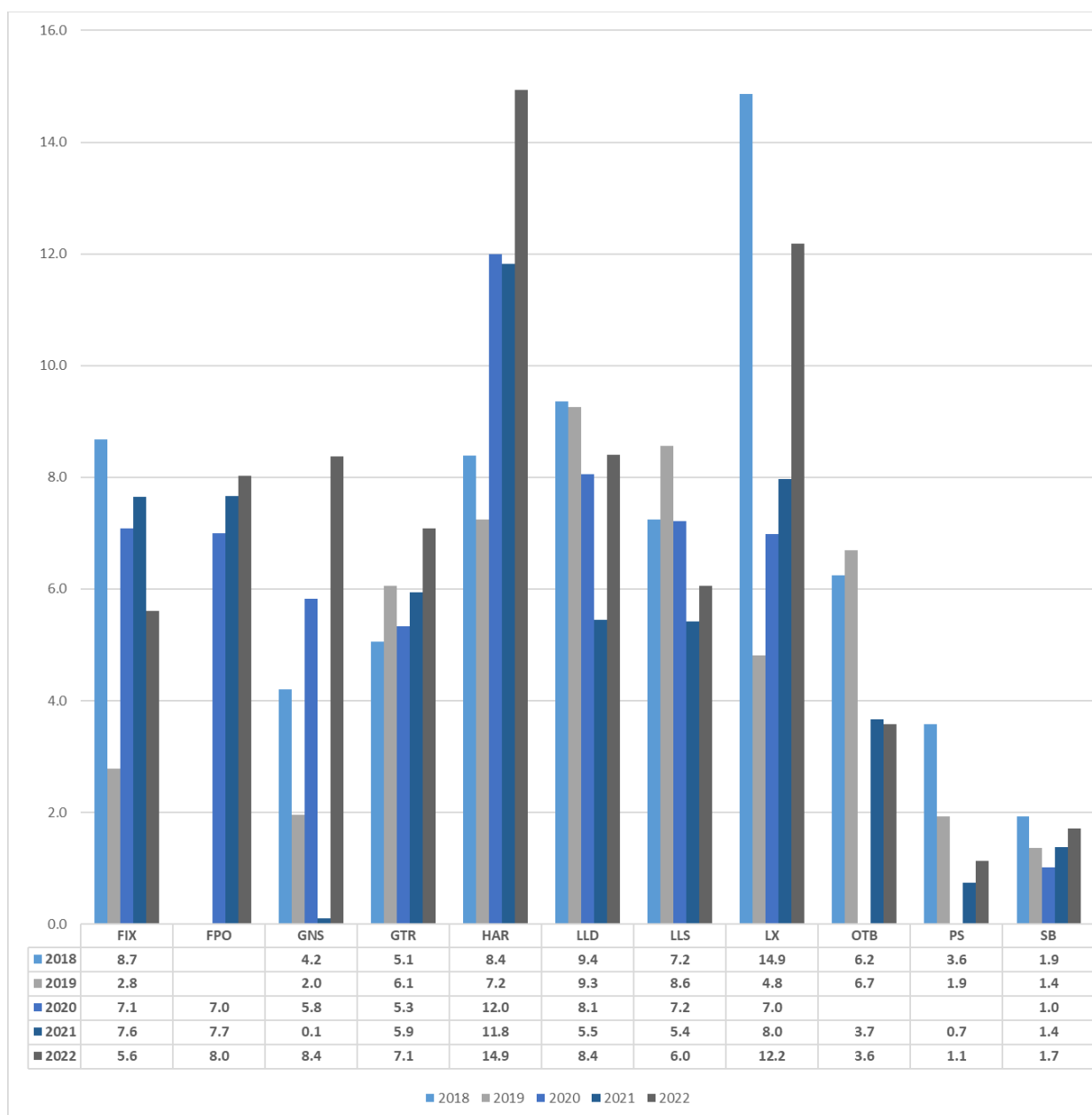
Tabela 9. Distribucija vrijednosti po segmentima prema glavnom ribolovnom alatu, 2018-2022



Izvor: MPŠV

Postoje odstupanja tokom godina za svaki segment po ribolovnom alatu, što je vezano za postepeni razvoj ribolovne flote, ali se može potvrditi da pridnene koče i plivarice bilježe pad cijena (i količina), dok se mala plovila nalaze u stabilnom položaju. Kada se uporede prosječne cijene ribe po ribolovnim alatima, rezultati su:

Tabela 10. Prosječne cijene (€/kg) po ribolovnim alatima, 2018-2022



Izvor: MPŠV

Segmentacija za tabelu o prosječnim cijenama je data po FAO kodovima za ribolovne alate: **FIX** i **FPO** – vrše, **GNS** – jednostruke mreže stajačice, **GTR** – trostruke mreže stajačice, **HAR** – harpuni, **LLD** – plutajući parangali, **LLS** – pridnjeni parangali, **LX** – udičarski alati (neidentifikovani), **OTB** - pridnene kočice, **PS** – plivarice, **SB** – obalne potegače.

U pogledu trenda kretanja prosječne cijene tokom posmatranog perioda, ribolovna flota se može podijeliti u tri grupe:

- Segmenti koji su tokom COVID-19 krize najviše stradali, smanjujući broj operativnih plovila, a samim tim i količinu iskrcaja, prodaju i prosječnu cijenu (OTB, PS);
- Segmenti koji su povećali broj plovila i imali trend rasta prosječne cijene (GNS, GTR, LX);
- Segmenti koji su tokom ovog perioda imali povećan broj plovila i, nakon početnog šoka izazvanog pandemijom COVID-19, uspjeli da se oporave i stabilizuju prosječnu cijenu (LLS, LLD);

- Segmenti sa malim brojem plovila koji nisu adekvatni za ovu vrstu analize (FIX, FPO, HAR, SB).

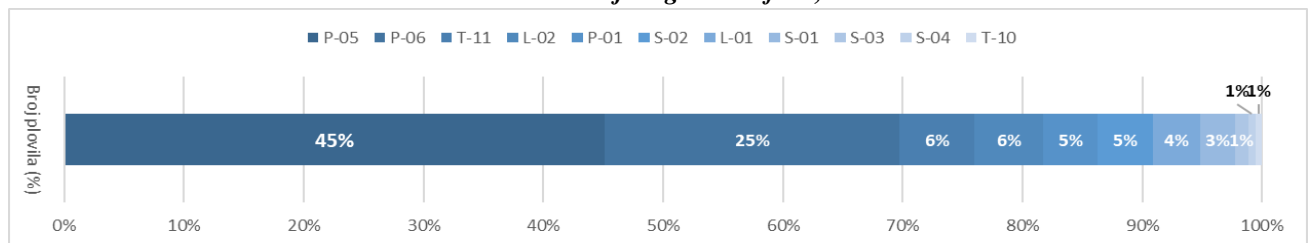
Socio-ekonomska analiza je izvršena na osnovu DCF segmentacije. Posljednji dostupni socio-ekonomski podaci odnose se na 2019. godinu. Uslijed COVID-19 pandemije, podaci ne odražavaju odgovor sektora, ali mogu biti indikativni, posebno za socijalne podatke koji su relativno stabilni u poređenju sa ekonomskim pokazateljima.

Tabela 11. Kodovi segmenata flote

Kod	Segment flote
P-01	Mala plovila bez motora koja koriste pasivne alate < 6 m
P-05	Mala plovila sa motorom koja koriste pasivne alate < 6 m
P-06	Mala plovila sa motorom koja koriste pasivne alate 6 - 12 m
S-01	Plivarice < 6 m
S-02	Plivarice 6 – 12 m
S-03	Plivarice 12 – 24 m
S-04	Plivarice > 24 m
T-10	Koče 6-12 m
T-11	Koče 12-24 m
L-01	Parangali < 6 m
L-02	Parangali 6-12 m

U 2019. godini, flota se sastojala od 11 segmenata, od kojih su 3 segmenta pripadala malom obalnom ribolovu (P-01, P-05, P-06).

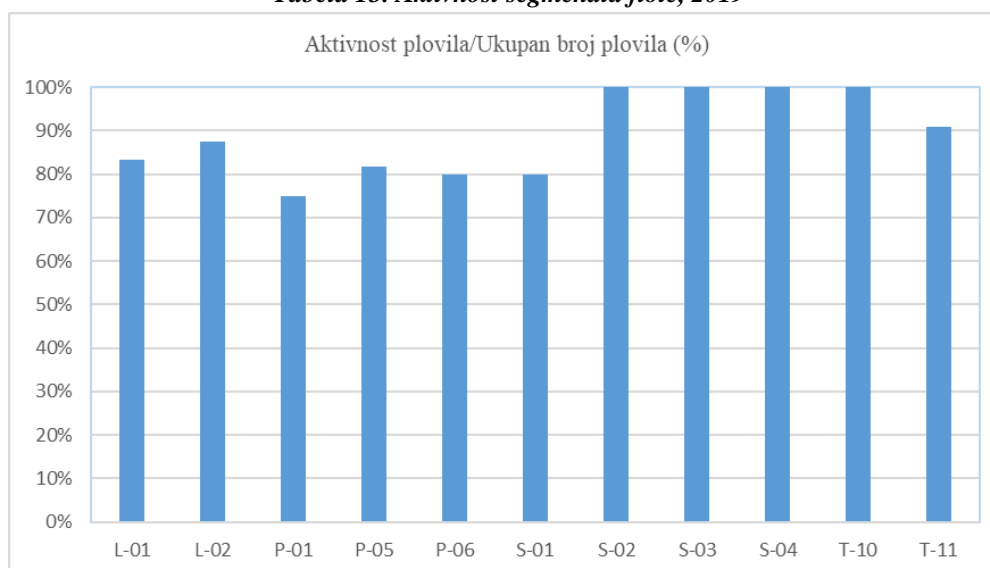
Tabela 12. Distribucija segmenata flote, 2019



Izvor: MPŠV

Svi segmenti flote pokrivaju aktivna i neaktivna plovila. Segmenti sa najvećim učešćem aktivnih plovila su plivarice i koče, dok plovila malog obalnog ribolova u prosjeku imaju najnižu stopu aktivnosti, što takođe ukazuje na potencijal za rast u ovim segmentima, posebno ako se ima u vidu da segmenti flote malog obalnog ribolova zajedno čine 75% ukupnog broja plovila.

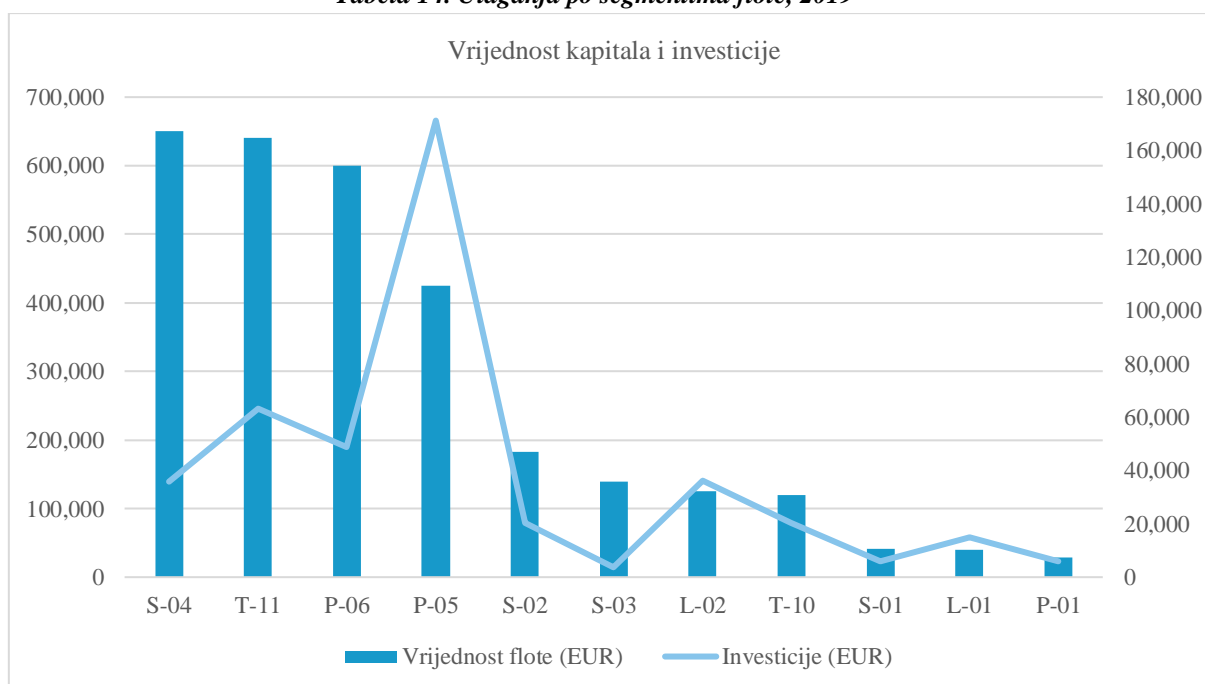
Tabela 13. Aktivnost segmenata flote, 2019



Izvor: MPŠV

Kada je riječ o kapitalnoj vrijednosti, najistaknutiji segmenti su plivarice > 24 m i koče 12-24 m. Međutim, zbog velikog broja plovila, P-06 i P-05 takođe pokazuju značajnu ukupnu kapitalnu vrijednost. Štaviše, čini se da su investicije značajan faktor u segmentima P-05 i P-06.

Tabela 14. Ulaganja po segmentima flote, 2019



Izvor: MPŠV

Velika raznolikost relativno male flote odražava se i na karakteristike aspekta zaposlenosti. Dok koče i plivarice zapošljavaju u prosjeku 2-6 članova posade, segmenti flote malog obalnog

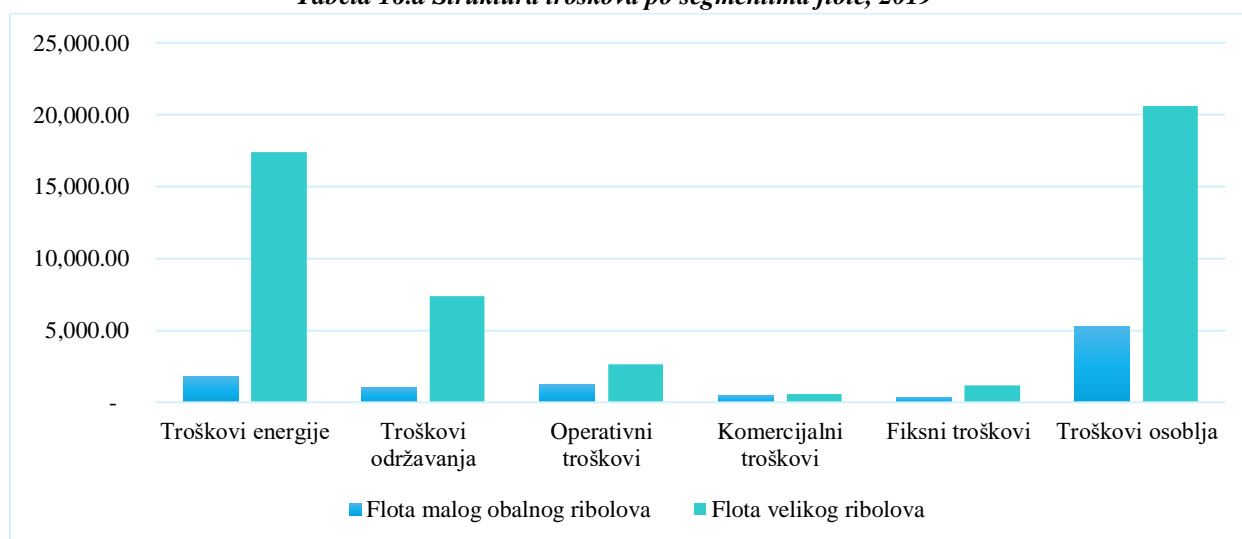
ribolova obično rade sa jednim ili dva člana posade i sa manje od 1 FTE² po plovilu (zapošljenje sa punim radnim vremenom). Ovo takođe ukazuje na sezonalnost posla. Najveće plate su u segmentima L-01, S-03, T-11 i S-01, dok su u segmentima flote malog obalnog ribolova prijavljene veoma niske plate, što se može objasniti opštom neaktivnošću flote, ali i sezonskim karakterom ovog segmenta flote.

Tabela 15. Nivoi zaposlenosti po segmentima flote

	L-01	L-02	P-01	P-05	P-06	S-01	S-02	S-03	S-04	T-10	T-11
Zaposlenost po plovilu	1,0	1,7	1,5	1,9	1,6	2,3	3,1	2,5	6,0	3,0	2,9
Zaposlenost po plovilu (FTE)	0,5	0,6	0,3	0,4	0,6	0,6	1,6	1,0	1,7	1,3	1,4
Plata/posada/godina EUR	11.865	4.120	2.478	2.170	2.882	7.592	4.376	11.286	5.373	2.360	8.564

Dok u segmentima flote malog obalnog ribolova troškovi osoblja čine značajan udio u ukupnim troškovima, u većim segmentima troškovi energije i održavanja čine najveći udio u strukturi troškova. Prosječna starost plovila, kao što je ranije pomenuto, u velikoj mjeri utiče na potrošnju goriva i troškove održavanja. Ne samo struktura, već i ukupni troškovi po plovilu, koji obuhvataju troškove energije, troškove popravke i održavanja, operativne troškove, komercijalne troškove, fiksne troškove i troškove osoblja variraju između segmenata malog i velikog ribolova. Ukupni troškovi za flotu malog obalnog ribolova (SSF – eng. small scale fisheries) iznosili su 10.100 eura, dok su ukupni troškovi za plovila velikog ribolova (LSF – eng. large scale fisheries) iznosili oko 50.000 eura. Dok za komercijalne i fiksne troškove ne postoji značajna razlika između SSF i LSF segmenata, cijena energije i osoblja po plovilu je primjetno viša u LSF segmentima. Troškovi popravke i održavanja za plovila malog obalnog ribolova su takođe niži.

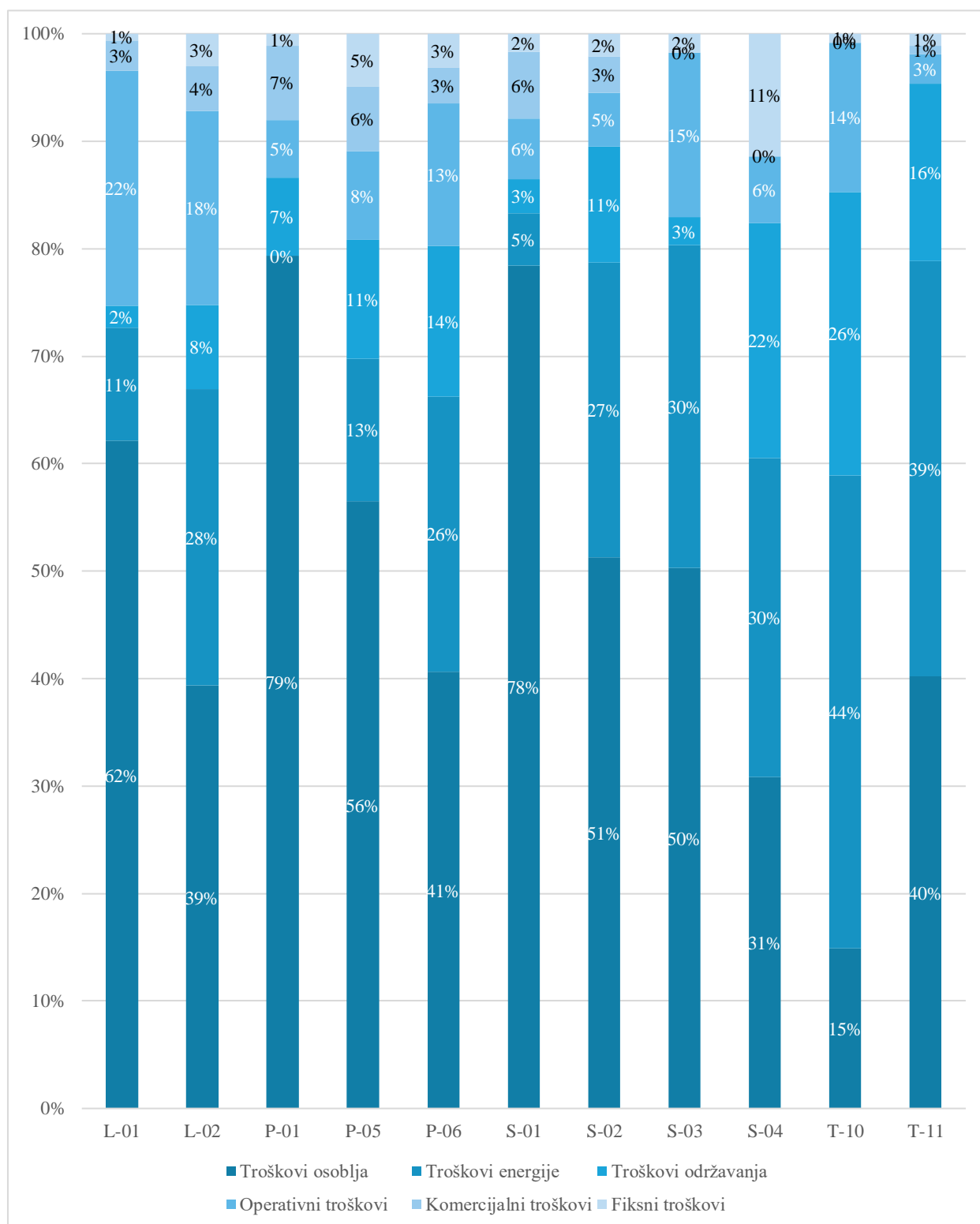
Tabela 16.a Struktura troškova po segmentima flote, 2019



Izvor: MPŠV

² FTE – full time employment

Tabela 16.b Struktura troškova po segmentima flote, 2019



Izvor: MPŠV

Ako uporedimo vrijednost iskrcanih proizvoda za različite segmente flote, prema podacima o količini i vrijednosti iskrcaja za 2019. godinu, možemo izračunati prihod od ribarstva po plovidlu, a prema prikupljanju socio-ekonomskih podataka ukupne operativne troškove po plovidlu.

Plivarice imaju godišnji prihod od prodaje ribe oko 66.000 eura, a koče oko 47.000 eura (sa značajnim padom tokom petogodišnjeg perioda za oba segmenta, prema podacima iz statistike iskrcaja i cijena prve prodaje), koji, nakon dodavanja ostalih prihoda (samo za PS > 24 m) i ukupnih operativnih troškova (približno 42.000 eura), ostavlja LSF sa neto dobiti od oko 740 eura godišnje. U SSF segmentu, koristeći iste kalkulacije, neto profit po plovilu iznosi oko 400 eura godišnje, uzimajući u obzir prosječni godišnji prihod od iskrcaja od 8.300 eura, zanemarljiv prihod od ostalih aktivnosti i prosječne operativne troškove od 8.000 eura po plovilu. Takođe, ovi proračuni zasnovani su na uzorku koji je pokrivaio oko 64 (33%) plovila u malom obalnom ribolovu i 28 (58%) plovila u velikom privrednom ribolovu, a prihodi i troškovi, uslijed COVID-19 krize i inflacije, evoluirali su tokom perioda 2019-2022.

2.1.3. Ribarske luke

U smislu ribarstva, ribarske luke su važne kao lokacije na kojima su ribarski brodovi upisani i odakle njihove ribolovne operacije počinju i završavaju. Definisane su nacionalnim zakonodavstvom i obično su dio gradskih luka. Ribarske luke ne moraju obavezno biti i mjesto iskrcaja za ribu.

Crna Gora ima obalu dugu 294 km, od čega je dvije trećine okrenuto ka otvorenom moru, a ostatak čini Bokokotorski zaliv (105,7 km). Duž obale postoje tri glavne luke u kojima su usidrena ribarska plovila: Herceg Novi, Budva i Bar, i jedna mala luka u Kotoru, a sve predstavljaju i mjesta iskrcaja za plivarice, koče i plovila malog obalnog ribolova. Zakonom o lukama (SL br. 51/08, 27/13 i 18/19) definisane su osnovne uloge gradskih luka, koje obuhvataju i privez ribarskih plovila.

Crna Gora još uvijek nema određenu ribarsku luku, iako je mnogo aktivnosti sprovedeno u tom pravcu. Crna Gora je 2018. godine potpisala ugovor o kreditu sa Svjetskom bankom za realizaciju MIDAS 2 projekta, kojim je, između ostalih aktivnosti, planirana i potencijalna izgradnja ribarske luke (mjesta iskrcaja) u Baru, Herceg Novom i na drugim lokalitetima na kojima se mogu razviti mjesta iskrcaja ribe. Ukupan iznos MIDAS2 kredita je 30 miliona eura, a njegov trenutni datum zatvaranja je 30. jun 2025. godine. Tokom projekta, različite administrativne prepreke primorale su MPŠV da se povuče iz izgradnje ribarske luke u **Herceg Novom (Zelenika)**. Što se tiče ribarske luke u Baru, planirana je rekonstrukcija gata 9 na kojem su trenutno privezana ribarska plovila. Predlog je bio da bude 20 vezova za plovila od 10 do 40 metara i 50 vezova za plovila do 10 metara. Ribarska luka Bar je ribarima mogla da obezbijedi mjesto iskrcaja, mogućnost skladištenja i prerade iskracane ribe i druge logističke operacije. Međutim, predlog za Bar je trenutno zaustavljen, i MPŠV je donijelo odluku da MIDAS2 ne podržava sanaciju ribarskog područja u **luci Bar**, već da finansijsku podršku preusmjeri na druge projektne aktivnosti. U maju 2020. godine potpisan je ugovor o sprovođenju procjene uticaja na životnu sredinu i društvo (ESIA) za izgradnju ribarske luke u **Ulcinju (rt Đeran)**. Urađeno je sveobuhvatno istraživanje i ESIA je dostavljena u decembru 2022. godine, a izvještaj je primljen u maju 2023. Konačna ESIA sa amandmanima dostavljena je Agenciji za zaštitu životne sredine (AZŽS) na odluku 12. oktobra 2023. godine. U slučaju odobrenja, ESIA će imati rok važenja od dvije godine, što samim tim znači da svi građevinski radovi za novu

ribarsku luku moraju početi u roku od dvije godine. S tim u vezi, MPŠV je potvrdilo interesovanje za dobijanje dodatnog finansiranja MIDAS2 od strane Banke, po dostavljanju zahtjeva Ministarstva finansija Banci za podršku izgradnji ribarske luke na rtu Đeran.

Najveći broj ribarskih plovila registrovan je u Ulcinju (22% ili blizu 60 plovila) za mali obalni ribolov (bez plivarica i koča), zatim slijede Budva (19% ili 50 plovila, od kojih skoro 2/3 takođe čine mala plovila), Bar sa 16% (44 plovila, od kojih je 10 koča i 7 plivarica), Kotor i Herceg Novi (13% flote), a onda i Tivat i Zelenika. Analiza matičnih luka registracije potvrđuje da bi Budva, Bar i Ulcinj mogle biti najpogodnije opštine za ribarske luke, a samim tim i za mjesta prvog iskrcaja.

Tabela 17. Ribarska plovila po mjestu registracije

Mjesto registracije	Koče	Mreže stajaćice	Plivarice	Parangali	Ukupno	Udio
Ulcinj		57		1	58	22%
Budva	3	34	2	11	50	19%
Bar	10	19	7	8	44	16%
Kotor	2	31	2	1	36	13%
Herceg Novi	4	17	9	5	35	13%
Tivat	1	14	3	6	24	9%
Zelenika	3	13	2	2	20	7%
Igalo		1			1	0%
Ukupno	23	186	25	34	268	
Udio	9%	69%	9%	13%		

Izvor: MPŠV, *Sektorske analize za IPARD, 2021*

Određivanje luka za ribolov je jedan od uslova za pristupanje Crne Gore EU (Poglavlje 12 – bezbjednost hrane i Poglavlje 13 – ribarstvo). Izbor ribarskih luka prepušten je nacionalnim vladama, i pretpostavlja saradnju različitih nadležnih organa (za saobraćaj, građevinarstvo, turizam, lokalne vlasti itd.) koji moraju da se dogovore o njihovim lokacijama, kapacitetu, upravljanju i korišćenju.

2.1.4. Mjesta prvog iskrcaja

Zakonom o morskom ribarstvu i marikulturi (SL br. 56/09, 49/11 i 47/15) navodi se da se prvi iskrcaj ribe i drugih morskih organizama može izvršiti samo na pristaništu, u luci ili na drugom mjestu koje zadovoljava propise o tehničkim uslovima za pregled ribarskih plovila. Iskrcaj na mjestu prvog iskrcaja može izvršiti samo nosilac dozvole za privredni ribolov. MPŠV je 2018. godine, u skladu sa zakonom, ažuriralo Pravilnik o tehničkim uslovima i mjestima iskrcaja po kom se može izvršiti prvi iskrcaj ulovljene ribe. Mjesta iskrcaja moraju obezbjeđivati siguran pristup ribarskim plovilima, pristup vozilima, pristup licima koja se bave ribolovom i koja su tehnički opremljena za elektronsku evidenciju ulova ribe (vaganje). Određena mjesta iskrcaja takođe treba da budu obilježena na odgovarajući način. Pravilnikom je definisano 46 mjesta iskrcaja sa lokacijom (opisno) i dužinom prostora za vez.

Prema regulativi (EU) 2021/1139³, „*mjesto iskrcaja*“ označava lokaciju koja nije pomorska luka kako je definisana u tački (16) člana 2 regulative (EU) 2017/352⁴ Evropskog parlamenta i Savjeta, koja je zvanično prepoznata od strane države članice, čija upotreba nije ograničena na njenog vlasnika i koja se prvenstveno koristi za iskrcaj sa plovila malog obalnog ribolova.

Definisanje 46 mjesta iskrcaja je dobar početak koji će omogućiti kontrolu iskrcaja i dalju sljedljivost ulovljene ribe. Neophodno je da se tih 46 mjesta iskrcaja uvede u informacijski sistem Ministarstva, kako bi se omogućilo ribarima da ih prilikom evidencije ulova odaberu za svoje iskrcaje. Ovo tek treba da se uradi, a time će prikupljeni podaci biti razvrstani po definisanim mjestima iskrcaja i inspekcija za ribarstvo će moći da se fokusira na kontrolu iskrcaja. Crna Gora je svjesna obaveze iskrcaja, koja je jedan od ključnih stubova ZRP-a i čiji je cilj eliminisanje odbačenog ulova, a obezbjeđivanje zadovoljavajuće mreže kopnene infrastrukture za iskrcaj je preduslov za sprovođenje obaveze iskrcaja.

MPŠV je 2023. godine donijelo Pravilnik o tehničkim uslovima za mjesta prve prodaje ribe i drugih morskih organizama. Pravilnikom je definisano da objekat prve prodaje mora biti izgrađen od čvrstog materijala ili montažni, i definiše tehničke uslove za električnu energiju, podove, opremu, vaganje i zaleđivanje. Odabrano je četrnaest lokacija u Crnoj Gori, sa opisnim nazivima:

- Herceg Novi - gradska luka (Škver) i gradska pijaca (2)
- Tivat - gradska marina (Kalimanj) i gradska pijaca (2)
- Kotor - gradska luka i gradska pijaca (1)
- Budva – Petrovac, Rafailovići, gradska marina (3)
- Bar - gradska marina, gradska pijaca, Sutomore (3)
- Ulcinj – Mala plaža (Kacema), Donji štoj (2)

Takođe je predviđeno da se aukcija može održavati na mjestu prve prodaje ako ribar može da skladišti ribu u objektu. Na aukciji ribu može kupiti veleprodaja.

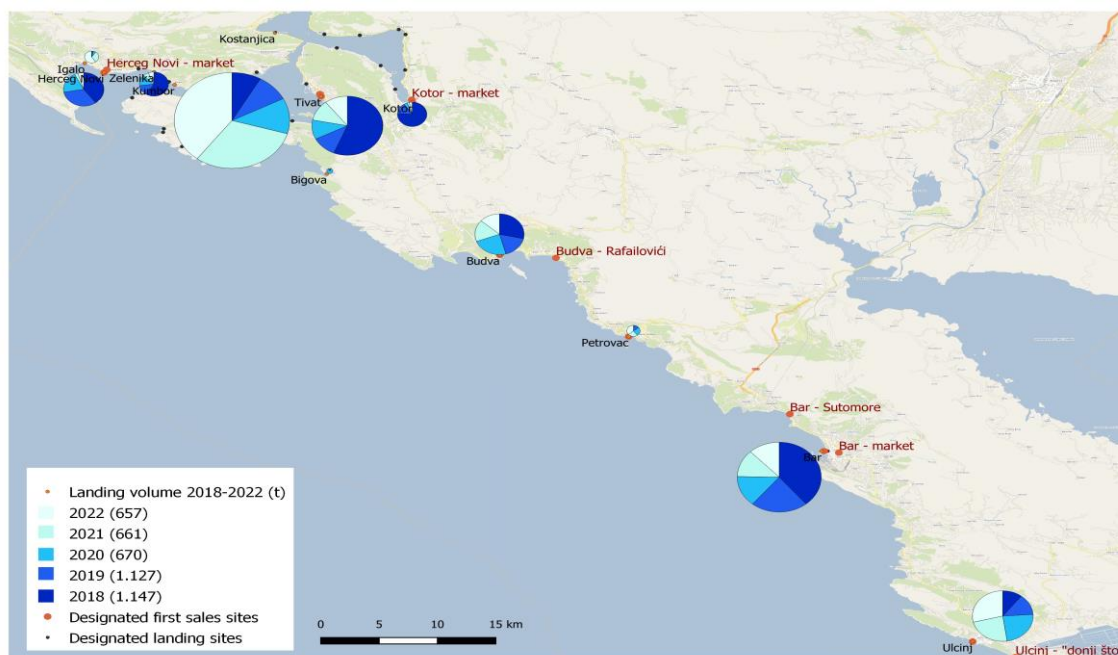
Dana 2. avgusta 2023. godine potpisan je ugovor (MPŠV – MIDAS2) za nabavku i instalaciju adekvatne opreme na mjesta prvog iskrcaja - uređaja za bilježenje podataka, na solarni pogon, u kombinaciji sa ledomatom koji proizvodi tonu leda dnevno i skladištem za deset prvih mjesta iskrcaja. Kada oprema za mjesta prvog iskrcaja bude instalirana, to će omogućiti ribarima da izmjere i evidentiraju svoj ulov u skladu sa propisima EU o nezakonitom, neprijavljenom i neregulisanom (NNN) ribolovu, i olakšaće pristup tržištima i pružanje pomoćnih usluga ribarima poput proizvodnje leda. Uređaji za bilježenje podataka će biti povezani i obezbijediti podatke postojećem Ribarskom informacionom sistemu. Ovo predstavlja veliki korak u organizaciji tržišta, jer će se postići usmjeravanje ulova ribe kroz mjesta iskrcaja i time omogućiti efikasnija inspeksijska kontrola. Za ribare će biti obezbijeđeni uslovi za postizanje bolje cijene, jer će moći da planiraju proizvodnju (ulov i iskrcaj) u skladu sa potražnjom, da koncentrišu ponudu na mjestu prvog iskrcaja i da unaprijede plasman svojih proizvoda. Da bi se vrijednost ribe povećala do maksimuma, mora se održavati kvalitet svježine, i osiguravanje proizvodnje i skladištenja leda na mjestima iskrcaja doprinijeće tom cilju.

³ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32021R1139>

⁴ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32017R0352>

Trinaest lokacija prve prodaje biće predstavljeno u vezi sa mjestima iskrcaja i kupcima. Informacioni sistem još uvijek ne dozvoljava da se izaberu ta mjesta prve prodaje (pošto ona još uvijek ne postoje), tako da ova studija pokazuje gdje se iskrca najviše ribe i koja su najbliža definisana mjesta prve prodaje.

Tabela 18. Iskrcaj podijeljen po definisanim mjestima iskrcaja i prve prodaje, 2018 – 2022



U pogledu geografske distribucije iskrcaja u posmatranom periodu, najznačajniji region je Bokotorski zaliv sa mjestima iskrcaja Kumbor, Tivat, Herceg Novi, Zelenika, Kotor i Igalo. Ostali značajniji iskrcaji su u Budvi, Baru, Ulcinju i Petrovcu, a manji iskrcaji su prisutni u Kostanjici i Bigovi. Tokom petogodišnjeg perioda može se primijetiti da je u 2021. i 2022. godini povećan iskrcaj ribe u Boki Kotorskoj i Ulcinju, lokacijama sa značajnim brojem registrovanih ribarskih plovila.

2.1.5. Prva prodaja

Prema raspoloživim podacima o iskrcaju i prodaji, raspored lokacija prodaje za period 2018-2022 odgovara definisanim mjestima prve prodaje. Sljedeće tabele pokazuju distribuciju ukupnog iskrcaja i prodaje po gradovima i u odnosu na glavne ribolovne alate.

Tabela 19. Ukupna distribucija prodaje po gradovima, 2018-2022.

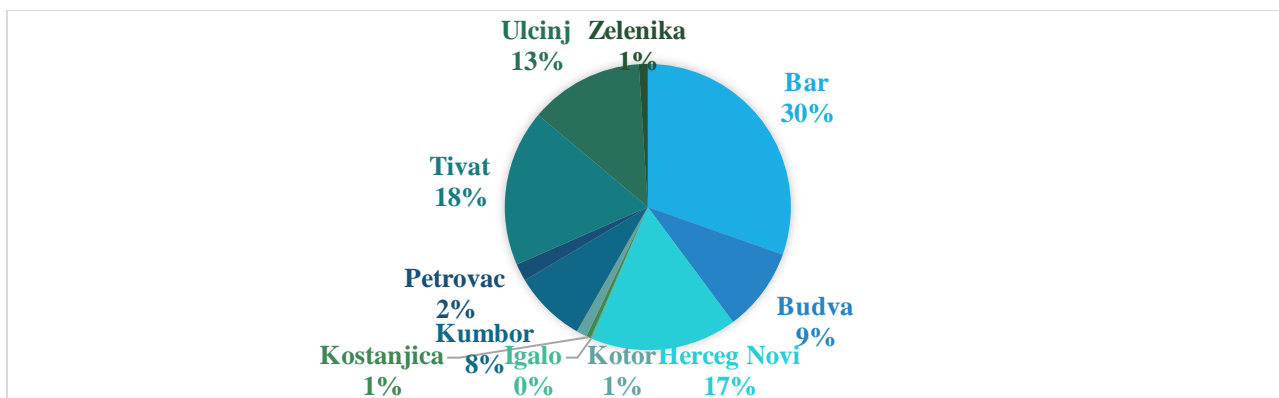
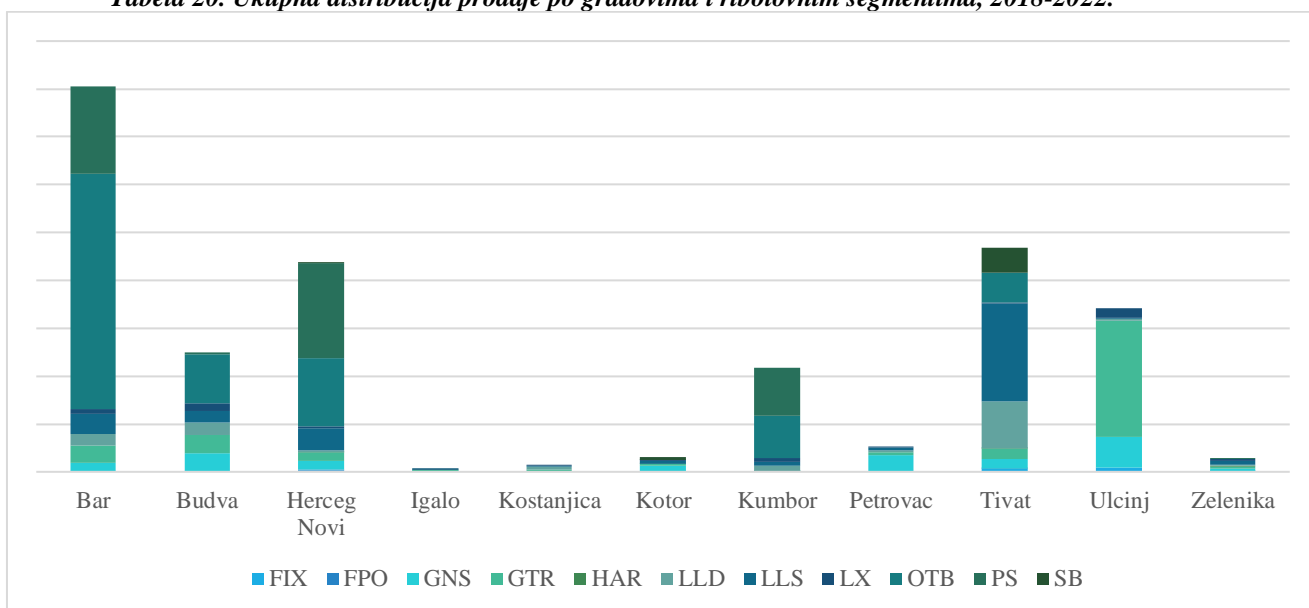


Tabela 20. Ukupna distribucija prodaje po gradovima i ribolovnim segmentima, 2018-2022.



EU regulativa Savjeta (EZ) br. 1224/2009 – Regulativa o kontroli navodi da:

“Svaka država članica je dužna da na svojoj teritoriji kontroliše primjenu pravila zajedničke ribarske politike u svim fazama stavljanja na tržište proizvoda ribarstva i akvakulture, od prve prodaje do maloprodaje, uključujući prevoz. Države članice osiguravaju da svi proizvodi ribarstva i akvakulture dobijeni izlovom ili uzgojem budu razvrstani u partije (lotove) prije prve prodaje. Države članice osiguravaju da se svi proizvodi ribarstva prvi put plasiraju na tržište ili registruju u aukcijskom centru ili kod registrovanih kupaca ili organizacija proizvođača. Kupac proizvoda ribarstva sa ribarskog plovila pri prvoj prodaji mora biti registrovan kod nadležnih organa države članice u kojoj se vrši prva prodaja. Za potrebe registracije, svaki kupac će biti identifikovan prema svom PDV broju, poreskom identifikacionom broju ili drugom jedinstvenom identifikatoru u nacionalnoj bazi podataka. Registrovani kupci, registrovane aukcije ili druga tijela ili lica ovlašćena od strane država članica, čiji je godišnji finansijski promet ostvaren prvom prodajom proizvoda ribarstva manji od 200.000 eura, a koji su odgovorni za prvo stavljanje na tržište proizvoda ribarstva iskrcanih u državi članici, moraju da podnesu, po mogućnosti elektronskim putem, u roku od 48 sati nakon prve prodaje, prodajni list nadležnim tijelima države članice na čijoj teritoriji se vrši prva prodaja. Za tačnost prodajnog lista odgovorni su ovi kupci, aukcije, tijela ili lica.”

Crna Gora je uspostavila informacioni sistem koji omogućava elektronsko dostavljanje prodajnih listova, jer ih popunjavaju i dostavljaju ribari. Dokumenti/obrasci koji se dostavljaju nazivaju se „račun“ i „otpremnicu“. Prvi se koristi ukoliko se riba prodaje kupcu koji će dalje prodavati ribu, a drugi ako se prodaje krajnjem potrošaču što je moguće do količine od 30 kg. Oba dokumenta sadrže informacije propisane regulativom EU za prodajni list, a količina predstavlja izvaganu ribu. Nedostaju neki podaci, kao što su ime zapovjednika broda ili osobe odgovorne za privredni ribolov, PDV broj kupca, tržišni standardi za određene vrste i označavanje proizvoda povučenih sa tržišta. Navedeno će biti ažurirano tokom sljedeće faze razvoja informacionog sistema. Treba napomenuti da prodajni list ne kreira prvi kupac (i nije tako imenovan), već je kreiran od strane ribara i zasnovan je na potvrdi o prijemu od strane kupca. Ovo je takođe nešto što treba preispitati u sljedećoj fazi, kako bi se uspostavio potpuno funkcionalan sistem u skladu sa zahtjevima EU.

Prema Zakonu o morskom ribarstvu i marikulturi, registrovani kupac ribe dužan je da vodi evidenciju o kupljenoj i prodatoj ribi na mjestu prve prodaje. Restorani su dužni da vode evidenciju o kupljenoj ribi i drugim morskim organizmima. Ako je prvi kupac trgovac ili restoran (u većini slučajeva), dužan je da ispostavi račun za kupljenu ribu. Registracija prvih kupaca još uvijek nije u potpunosti sprovedena, ali informacioni sistem sadrži podatke o svima koji su kupili ribu, uključujući lične podatke i količine, vrijednosti, vrste, mjesto prodaje i datum kupovine. Očigledno je da je sistem uspostavljen, ali postoje elementi koje treba razmotriti i revidirati u sljedećoj fazi, kako bi se uspostavio potpuno funkcionalan sistem u skladu sa zahtjevima EU.

Pravilnikom koji definiše tehničke uslove za iskrcaj i prvu prodaju definisano je da mjesto prve prodaje ulovljene ribe i drugih morskih organizama može biti mjesto na obali, u blizini mjesta prvog iskrcaja ili isto kao i neko od mjesta iskrcaja, i može biti na gradskoj ribarnici. Što se tiče gradske ribarnice, treba napomenuti da ribarnice u gradovima već imaju uspostavljenu infrastrukturu sa strujom, vodom, vagama i opremom za poleđivanje, a riba koja se nudi na gradskoj ribarnici prodaje se od strane ribara ili trgovca krajnjem potrošaču ili restoranu. Prodaja ribe krajnjem potrošaču nije dio zahtjeva za prodajni list, jer je kupac koji nabavlja proizvode ribarstva do količine od 30 kg, a koji se nakon toga ne stavljaju dalje na tržište, već se koriste samo za ličnu potrošnju, izuzet od te obaveze. Ovo pruža mogućnost ribarima da svakog dana prodaju određene količine ribe krajnjem potrošaču bez obaveze dostavljanja prodajnog lista. Ipak, na državnom organu je da uspostavi informacioni sistem za prijem tih podataka, a Crna Gora već ima jedan na snazi, koji bi trebalo unaprijediti.

U skladu s propisima EU, rok za dostavljanje prodajnog lista je 48 sati nakon prve prodaje. Prodajni list treba dostaviti prije dolaska ribe na ribarnicu (ukoliko se ne prodaje krajnjem potrošaču), što znači da se mora izvagati i prodati prvom kupcu prije ulaska na ribarnicu. Ne postoji transportni dokument koji treba da prati ribu do prvog kupca (može biti izuzet ako je rastojanje između iskrcaja i prvog kupca 20 km ili manje). To znači da ribarnica treba da ima poseban prostor gdje bi svi prodavci mogli da izvagaju svoju ribu i popune prodajne listove prije nego što je ponude potrošačima. To će se zapravo raditi u onim slučajevima kada riba nije prošla mjesto prve prodaje na obali. Nije za očekivati da će ribari ili trgovci putovati do mjesta

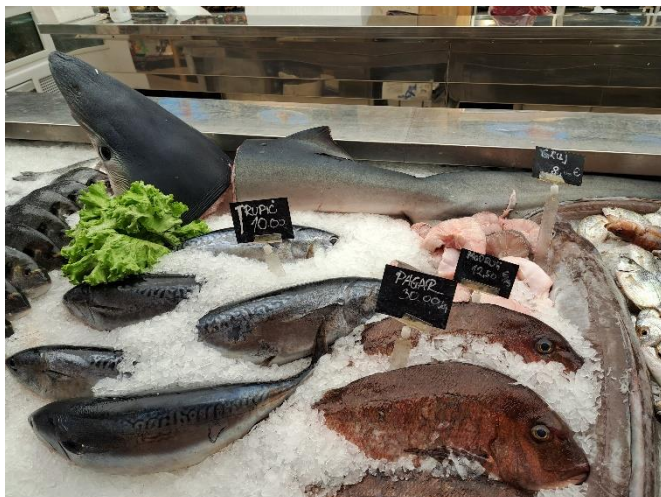
prve prodaje koje je udaljeno od ribarnice gdje žele da ponude svoju ribu, i to se ne smije zanemariti jer iziskuje vrijeme i finansijska sredstva, posebno tokom ljeta, kada je obala prepuna turista. Imajući u vidu rok za dostavu prodajnog lista, moguće je da prvi kupac dostavi podatke nakon prve prodaje, ali mora biti obezbijeđeno jasno razdvajanje dokumenata i podataka, što znači da riba koja nije prodana krajnjem potrošaču (što može biti do 30 kg dnevno) mora svakako biti praćena prodajnim listom.

Prema MPŠV, sva iskrcana riba treba da prođe kroz mjesta prve prodaje, kako bi bila izvagana i potom prodana. Vaganje bi se vršilo na mjestima iskrcaja kojima će upravljati MPŠV. Troškovi održavanja su još uvijek nepoznati i teško ih je predvidjeti, jer uključuju operativne troškove (struja, voda, održavanje, popravke itd.), putne troškove i troškove plata. Više detalja o upravljanju dato je u poglavlju Zaključci.

Određivanje mjesta iskrcaja i uspostavljanje mjesta prve prodaje svakako će unaprijediti tržišnu inspekciju i doprinijeti boljoj kontroli zdravstvene ispravnosti ribe. Ribari će dobiti bolje uslove u pogledu očuvanja kvaliteta ribe, ali je neminovno da neki od njih neće biti zadovoljni zbog prevoza od mjesta iskrcaja do mjesta prve prodaje. Jedno važno pitanje ovdje je da bi tih 10 mjesta duž obale mogli postati aukcijski centri za ribu, a čak i online prodaja može biti opcija. Prodaja preko interneta bi omogućila da se online (u realnom vremenu) unesu podaci o tome koja riba je ulovljena i gdje, i kada će biti dostupna za prodaju (na definisanim mjestima prve prodaje) i da se napravi onlajn aukcija za kupce koji će tada znati koju ribu mogu da očekuju, i mogu da je rezervišu prije nego što bude iskrcana. Aukcija bi bila korisna za ribare u pogledu cijena i stavljanja na tržište, a za kupce u pogledu količina i kvaliteta na koje mogu da računaju. MPŠV može da podstakne takvu prodaju promovišući njene prednosti i pružajući podršku ribarima koji će je koristiti. Na ribarima je da formiraju i organizaciju proizvođača (OP) koja bi mogla da se uključi u ovu vrstu prodaje. Organizacije proizvođača bi mogle da daju garancije za kvalitet i kvantitet ribe i da koriste promotivne mjere za promovisanje lokalne ribe i kratkih distributivnih lanaca. Osim toga, objekti za skladištenje na mjestima iskrcaja gdje ribari mogu da koriste led ili da skladište ili zamrznju ribu kada je potražnja mala ili kada su cijene niske, takođe bi doprinijeli boljoj cijeni za ribara. U budućnosti, objektima mogu da upravljaju OP-i ili mogu biti privatno-javni objekti uz podršku lokalnih zajednica i države.

Da zaključimo, gradske pijace kao mjesta prve prodaje u ovom trenutku ne zahtijevaju značajniji infrastrukturni razvoj ili izgradnju jer su opremljene neophodnom opremom. Većina kupaca na pijacama su krajnji potrošači, a ostali bi mogli biti restorani ili hoteli koji moraju da traže račun za svoje računovodstvo. Ako je prodavac na tržištu trgovac, prva prodaja je već sprovedena, a ako je prodavac ribar, on će znati da upozori kupca na ovu obavezu, ali je na kupcu da tu obavezu ispuni. Ovo nam ostavlja ostalih deset mjesta prve prodaje koja zahtijevaju ulaganja, a kao što je gore opisano, DR je preduzeo korake da te lokacije opremi, uz mogućnosti da ribar izvaga svoju ribu, da osigura njen kvalitet i da je plasira na tržište.

2.1.6. Cijene proizvoda ribarstva



Vrijednost ulova prikupljena je sa mjesta prve prodaje proizvoda i ne predstavlja stvarnu tržišnu vrijednost, jer krajnji potrošač plaća maloprodajnu cijenu kada kupuje ribu na pijacama ili u restoranima. Pored toga, prodajne listove ne dostavljaju svi ribari, zbog čega je proračun proširen na cijeli ulov/iskrcaj za predmetnu godinu. Ova studija tržišta namijenjena je ribarima i uzgajivačima i iz tog razloga se to moralo posmatrati. Kretanje cijena duž distributivnog lanca predstavljeno je dalje u tekstu.

Prosječne cijene prve prodaje pokazuju pad u 2020. godini, a posebno u 2021, koji je vezan za ukupan ulov. U 2020. godini, godini COVID-19 pandemije, ulov je skoro prepolovljen jer je i turistička sezona propala; od prosječnih 2 miliona turista zabilježeno je samo 350 hiljada. Restorani su uglavnom bili zatvoreni, a pad proizvodnje je bio neminovan. U 2022. godini vrijednosti su porasle na prosječnu cijenu (za sve vrste) od 4,25 €/kg, dok je u 2021. godini ona iznosila 3,81 €/kg. Glavninu ulova činile su pelagične vrste (sardina, incun, skuša, tuna, palamida), demerzalna riba (oslić, barbun, bukva) i rakovi (uglavnom kozica). Navedene vrste predstavljaju oko 75% ukupnog ulova. Njihova cijena varira od 0,96 €/kg do 21 €/kg. Najcjenjenije vrste su škamp (*Nephrops norvegicus*), sa prosječnom cijenom od 45 €/kg i karlo (*Homarus gammarus*) sa prosječnom cijenom od 35 €/kg, čije su količine veoma male i stoga nisu predstavljene u tabeli. Kretanje cijena kroz posmatrane godine pokazuje da su u 2022. godini prosječne cijene dostigle vrijednosti iz 2018. i 2019. To je takođe uzrokovano

Slika 4. Riba izložena u restoranu u Kotoru

Ukrajinu.

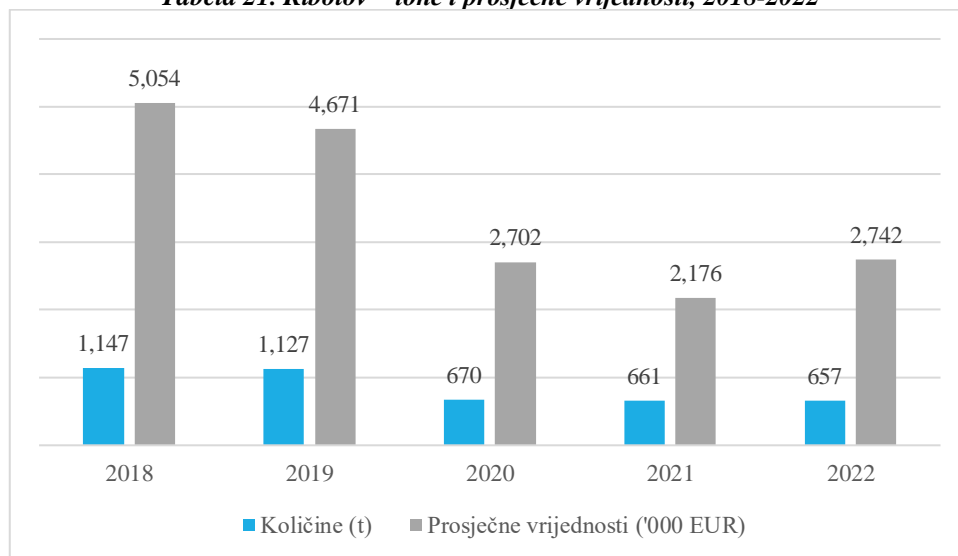
povećanjem stope inflacije nakon COVID-19 mjera i ruskom invazijom na



Slika 5. Ribarnica u Herceg Novom

Ako analiziramo vrijednosti cijena prve prodaje, očigledno je da su cijene u 2022. godini nešto više, i vjerovatno će biti i u 2023. godini, što je uzrokovano ukupnim povećanjem cijena svih proizvoda uslijed inflacije.

Tabela 21. Ribolov – tone i prosječne vrijednosti, 2018-2022



Izvor: MPŠV

Trendovi prosječnih cijena najvažnijih vrsta u pogledu iskrcaja su:

Tabela 22. Prosječne cijene najvažnijih vrsta na mjestima prve prodaje (€/kg), 2018 - 2020

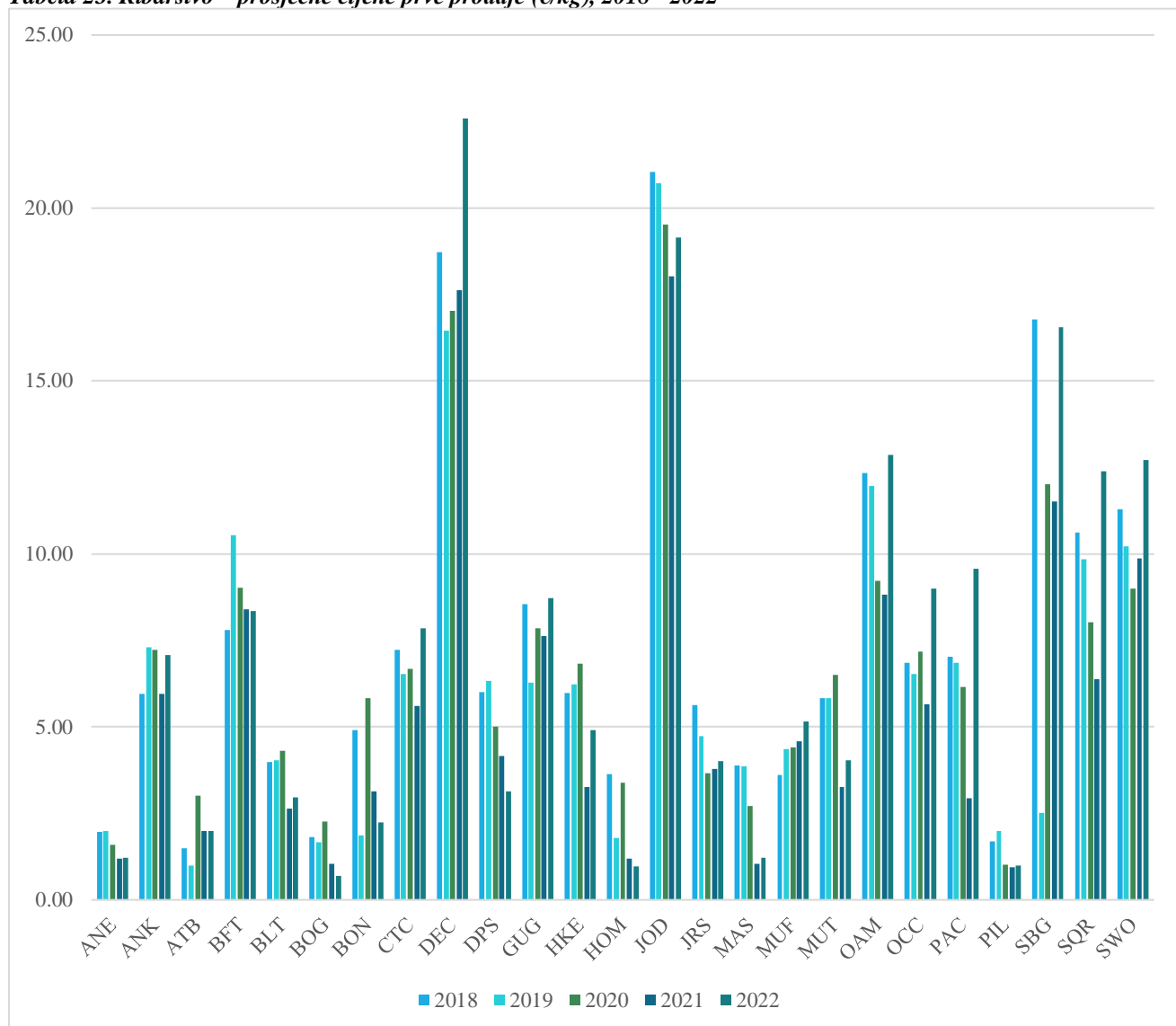
Prosječne cijene za najvažnije vrste 2018 -2022								
FAO code	Naučni naziv	Crnogorski naziv	2018	2019	2020	2021	2022	trend
ANE	<i>Engraulis encrasicolus</i>	Inćun	1.97	2.00	1.60	1.20	1.22	
ANK	<i>Lophius budegassa</i>	Grdoba žutka	5.97	7.31	7.23	5.95	7.07	
ATB	<i>Atherina boyeri</i>	Gavun	1.50	1.00	3.00	2.00	2.00	
BFT	<i>Thunnus thynnus</i>	Tuna	7.80	10.54	9.03	8.41	8.34	
BLT	<i>Auxis rochei</i>	Trupac	4.00	4.05	4.30	2.63	2.96	
BOG	<i>Boops boops</i>	Bukva	1.80	1.67	2.26	1.03	0.68	
BON	<i>Sarda sarda</i>	Palamida	4.90	1.86	5.84	3.14	2.23	
CTC	<i>Sepia officinalis</i>	Sipa	7.24	6.53	6.68	5.59	7.84	
DEC	<i>Dentex dentex</i>	Zubatac	18.72	16.47	17.02	17.63	22.58	
DPS	<i>Parapenaeus longirostris</i>	Kozica	5.99	6.32	5.00	4.17	3.14	
GUG	<i>Eutrigla gurnardus</i>	Kokot	8.55	6.27	7.86	7.63	8.72	
HKE	<i>Merluccius merluccius</i>	Oslić	5.98	6.22	6.82	3.25	4.92	
HOM	<i>Trachurus trachurus</i>	Širun	3.64	1.78	3.39	1.20	0.96	
JOD	<i>Zeus faber</i>	San Pjer	21.03	20.71	19.53	18.01	19.15	
JRS	<i>Raja asterias</i>	Raža zvjezdopjega	5.63	4.73	3.65	3.78	4.00	
MAS	<i>Scomber japonicus</i>	Lokarda	3.90	3.85	2.71	1.05	1.21	
MUF	<i>Mugil cephalus</i>	Cipol glavaš	3.61	4.36	4.41	4.58	5.16	
MUT	<i>Mullus barbatus</i>	Barbun	5.84	5.84	6.51	3.26	4.03	
OAM	<i>Pegusa impar</i>	Jadranski list	12.34	11.97	9.22	8.82	12.87	
OCC	<i>Octopus vulgaris</i>	Hobotnica	6.85	6.53	7.17	5.66	9.00	
PAC	<i>Pagellus erythrinus</i>	Arbun	7.02	6.86	6.14	2.94	9.58	
PIL	<i>Sardina pilchardus</i>	Sardina	1.68	1.99	1.02	0.95	0.99	
SBG	<i>Sparus aurata</i>	Orada	16.77	2.51	12.01	11.52	16.54	
SQR	<i>Loligo vulgaris</i>	Lignja	10.63	9.85	8.03	6.39	12.39	
SWO	<i>Xiphias gladius</i>	Sabljarka	11.30	10.23	8.99	9.86	12.71	

Izvor: MPŠV

Ova tabela odgovara gore navedenim podacima, koji su pokazali da su neki segmenti flote patili tokom COVID-19 pandemije i smanjili broj plovila, količine ulova i prodaju (OTB, PS), dok su neki drugi segmenti pokazali pozitivan trend i shodno tome povećali prosječne cijene (GNS, GTR, LX).

U sljedećoj tabeli prikazane su prosječne cijene prve prodaje za najvažnije vrste, upoređivane među sobom. Zubatac (*Dentex dentex*) je najskuplja riba, a slijede ga san pjer (*Zeus faber*), pa orada (*Sparus aurata*), sabljarka (*Xiphias gladius*), lignja (*Loligo vulgaris*) i list (*Solea solea*). Očekivano, pridnena riba je mnogo više cijenjena od pelagične ribe.

Tabela 23. Ribarstvo – prosječne cijene prve prodaje (€/kg), 2018 - 2022



Izvor: MPŠV

Dobijene cijene za vrste razlikuju se u zavisnosti od uslova ponude i potražnje za određenim proizvodom (vrsta, kategorija veličine i prerada proizvoda, dostupnost uvoznih zamjena), i shodno tome u velikoj mjeri variraju tokom vremena i na različitim lokacijama. Sa mjesta prve prodaje, riba se distribuira sljedećem kupcu koji je prodaje krajnjim potrošačima. Cijene su veoma različite i jasno je da ribari dobijaju najnižu cijenu za svoj proizvod. Takođe je činjenica da ribari prodaju ribu svježiju i neprerađenu, i ne komuniciraju svakodnevno sa potrošačima o njihovim potrebama (osim kada prodaju direktno sa plovila), dok se u ribarnici riba može upakovati ili očistiti prije nego što se ponudi potrošačima. Nivo iznad ribarnica su restorani, u kojima se priprema riba za jelo i gdje se cijene ne mogu porediti sa cijenama prve prodaje. Podaci prikupljeni duž distributivnog kanala sugeriraju da postoji značajan porast prosječne cijene od one sa mjesta prve prodaje do cijene koju plaća potrošač na lokalnoj pijaci za odabranu vrstu. Bruto marža profita varira od 20 do 100% od prodajne cijene, ako je trgovac kupio ribu direktno od ribara. Ovo je visok procenat za pijačnu tezgju sa niskim režijskim troškovima i viši od tipičnih 30% bruto marže u sektoru supermarketu. Sljedeća tabela prikazuje prosječne cijene

istih 20 vrsta sa mjesta prve prodaje i ribarnica i supermarketa, koje su prikupljene tokom 2022. godine.

Tabela 24. Poređenje cijena ribe sa mjesta prve prodaje i ribarnica i supermarketa (€/kg)

FAO kod	Prosječna cijena sa mjesta prve prodaje (€/kg)	Prosječna cijena – maloprodaja (€/kg)
ANK	6.31	13.5
ATB	1.01	4
BFT	8.02	23
BLT	3.23	9
BON	2.72	12
BSH	1.84	12.5
COE	3.91	8
CTC	6.84	14
DPS	5.49	9
GUG	8.28	10
HKE	4.97	6-12
JRS	4.39	8.5
MAC	3.07	6
MAS	2.79	6
MUT	4.97	7
OCC	6.67	11
PIL	1.35	4
RPG	17.32	30
SBG	10.07	11
SQR	9.54	16.5
SQM	3.31	7.5

Izvor: MPŠV i prikupljanje cijena na terenu tokom 2022. godine

Ako analiziramo cijene iz uvoza za pojedine vrste, možemo utvrditi da se uvoz u Crnu Goru zasniva na pripremljenoj ili konzerviranoj ribi, školjkama, smrznutim filetima, a tek onda na svježoj ili rashlađenoj, smrznutoj ribi i rakovima. Među svježom ili ohlađenom ribom koja se najviše uvozi su brancin (*Dicentrarchus labrax*) i orada (*Sparus aurata*), koji vjerovatno potiču iz uzgoja. Cijene iz uvoza nisu mnogo veće od cijena prve prodaje, ali to važi ako se uzme u obzir da se domaća riba prodaje samo kao svježa ili rashlađena. Crna Gora uglavnom uvozi proizvode koji se ne proizvode na njenoj teritoriji, i ne možemo zaključiti da uvozne cijene utiču na cijene domaće ribe na tržištu iz ulova na moru, ali utiču na akvakulturu jer Crna Gora uvozi morsku i slatkovodnu ribu iz uzgoja.

Potražnja za popularnom svježom ribom obično premašuje njenu ponudu u priobalnim zajednicama, sa njihovom velikom lokalnom i turističkom populacijom, kao i sa davno uspostavljenim maloprodajnim pijacama. Ova neravnoteža ponude i potražnje tokom cijele godine djelimično objašnjava naizgled visoke marže na popularnije vrste i naglašava potrebu za uvozom kako bi se popunili nedostaci u ponudi. Starost većine malih plovila i nedostatak adekvatnih objekata na mnogim mjestima iskrcaja su dobro dokumentovani, a sudeći po kvalitetu robe koja se prodaje, čini se da postoji potreba za boljim rukovanjem i poleđivanjem

na plovilu i tokom transporta, kako bi se održao visok kvalitet i visoke cijene hrane iz mora. Čini se da postoji potreba za marketinškom obukom za ribare i trgovce ribom, i to na temu rukovanja i prezentovanja hrane iz mora. Drugi problem, prema mišljenju ribara, jeste veliki broj onih koji koriste mala plovila i rade skraćeno radno vrijeme, ostvarujući prihod od drugih aktivnosti, i koji navodno veliki dio svojih malih iskrcaja na crnom tržištu prodaju restoranima, rušeći na taj način cijene i tržišta za ribare sa punim radnim vremenom.

2.1.7. SWOT analiza za tržište ribarstva

Prednosti

Velika potražnja za svim lokalnim vrstama ribe.
Raznolikost vrsta nudi potrošačima širok izbor.
Osnovana udruženja i kanali komunikacije sa institucijama.

Slabosti

Visoki operativni troškovi i troškovi održavanja zastarjele flote.
Nedostatak infrastrukture za iskrcaj.
Nedostatak prerade ribe.
Nema tržišnih organizacija kroz udruženja ribara.
Starija populacija nije spremna da pređe na moderan način prodaje.
Visok porez na svježu ribu (21%).

Mogućnosti

Crnogorsko ribarstvo proizvodi svježu ribu koja se direktno stavlja na tržište.
Povezivanje sa sektorom turizma, uvođenjem ribolovnog turizma i promovisanjem iskrcaja kao turističke atrakcije u priobalnim zajednicama gdje turisti mogu da kupe svježu ribu obezbijediće dodatni prihod ribarima po boljim cijenama.
Bolje rukovanje duž lanca snabdijevanja poboljšaće kvalitet, cijene i potrošnju.
Tržišna promocija proizvoda ribarstva i ribara iz lokalnih zajednica putem društvenih mreža.
Razvoj svježe i smrznute ribe vrhunskog kvaliteta za različite segmente tržišta utiče na cijenu.
Bolji uslovi rada koji privlače mlade ribare.

Prijetnje

Starenje stanovništva i poteškoće u uključivanju mlade populacije u sektor.
Klimatske promjene mogu izazvati promjene u sastavu vrsta i u samom ulovu.
Ograničenje ribolova radi održivog upravljanja, sektor ribarstva je ograničen biološkom produktivnošću ribljeg fonda.
Ograničenja uzrokovana ZMP (zaštićenim morskim područjima).

2.2. DISTRIBUTIVNI LANAC U AKVAKULTURI

Akvakultura je prepoznata kao jedna od razvojnih aktivnosti sektora ribarstva. Crna Gora predviđa razvoj održive akvakulture kroz unapređenje postojećih objekata u cilju povećanja proizvodnje, ali i kroz jačanje konkurentnosti i efikasnosti sektora, uz poštovanje standarda zaštite životne sredine, zdravlja i dobrobiti životinja. Pored vrsta koje se trenutno gaje u Crnoj Gori, planiran je uzgoj i drugih vrsta, domaćih i lokalno prisutnih. Razvoj akvakulture predviđen je i kroz povezivanje sa turističkim objektima (lancima hotela), zatim unapređenje proizvoda kroz dodatu vrijednost (prerada ribe, dimljenje, filetiranje i sl.), kao i brendiranje, etiketiranje, ali i razvoj organske akvakulture.

Distributivni lanac u akvakulturi je malo drugačiji od onog u ribolovu. Najveći dio ribe otkupljuju restorani i hoteli, a ostatak se prodaje na lokalnim ribarnicama i supermarketima. HoReCa sektor obično dobija ribu direktno od uzgajivača ili od specijalizovanih ribarskih preduzeća, a zatim slijede supermarketi i ribarnice. Pošto proizvodnja ne zadovoljava potražnju, velike količine ribe se uvoze. Uzgajivači ribe nemaju poteškoća da plasiraju svoj proizvod na tržište. Svi su izjavili da, čak i ako proizvedu više, postoji tržište za njihovu ribu u Crnoj Gori. Uzgajivači ribe dijele se na srednje i male proizvođače. Svi oni se snabdijevaju sirovinama (kao što je hrana za ribu) od uvoznika – predstavnika proizvođača. Uvoznici su veoma važan pokretač privrede i sektora ribarstva jer Crna Gora uvozi pet puta više ribe nego što izvozi. Riba iz uzgoja dostupna je tokom cijele godine.

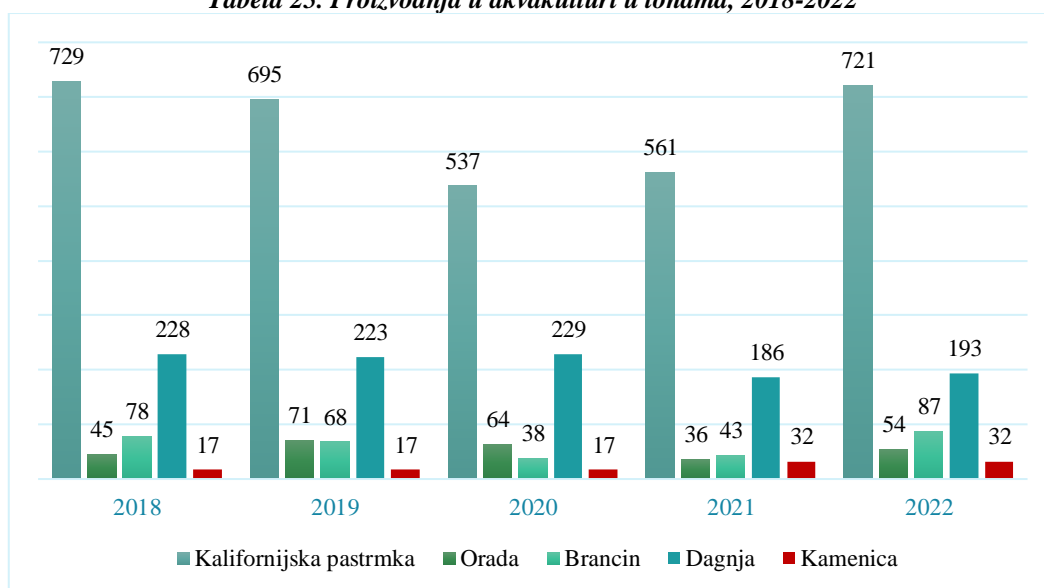


Slika 6. Uzgajalište pastrmke u Pivskom jezeru

2.2.1. Cijene proizvoda iz akvakulture

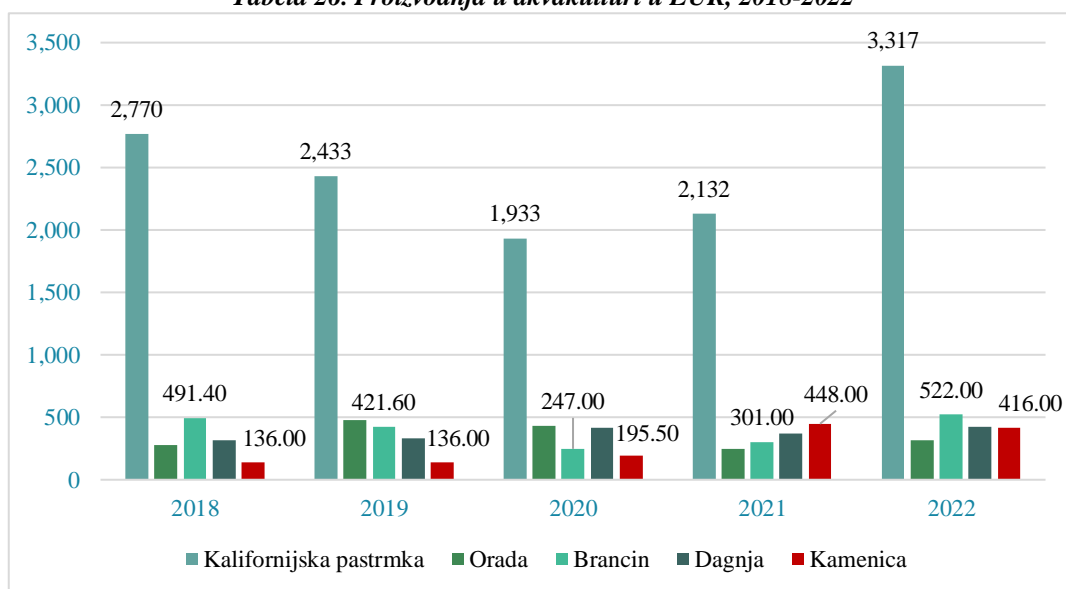
U akvakulturi, trendovi su slični onima u ribarstvu, pri čemu je 2020. godina bila godina sa najmanjim brojkama u pogledu proizvodnje i vrijednosti. Kalifornijska pastrmka (*Oncorhynchus mykiss*) je glavna uzgajana vrsta, a slijede je dagnje (*Mytilus galloprovincialis*), brancin (*Dicentrarchus labrax*) i orada (*Sparus aurata*). U 2020. godini proizvodnja je opala za 30%, sa 695 tona na 537 tona i, shodno tome, vrijednost je pala za 25%. U 2021. i 2022. godini proizvodnja u akvakulturi je porasla, 2021. godine za 4,5%, a 2022. godine za 28% u odnosu na 2021. godinu, čime se proizvodnja vraća u normalu. Vrijednost je dostigla svoj vrhunac u 2022. godini sa 3,3 miliona eura, što predstavlja povećanje od 56% u odnosu na 2021. Sljedeće tabele ilustruju proizvodnju u akvakulturi, u pogledu količina i vrijednosti.

Tabela 25. Proizvodnja u akvakulturi u tonama, 2018-2022



Izvor: Monstat

Tabela 26. Proizvodnja u akvakulturi u EUR, 2018-2022



Izvor: Monstat

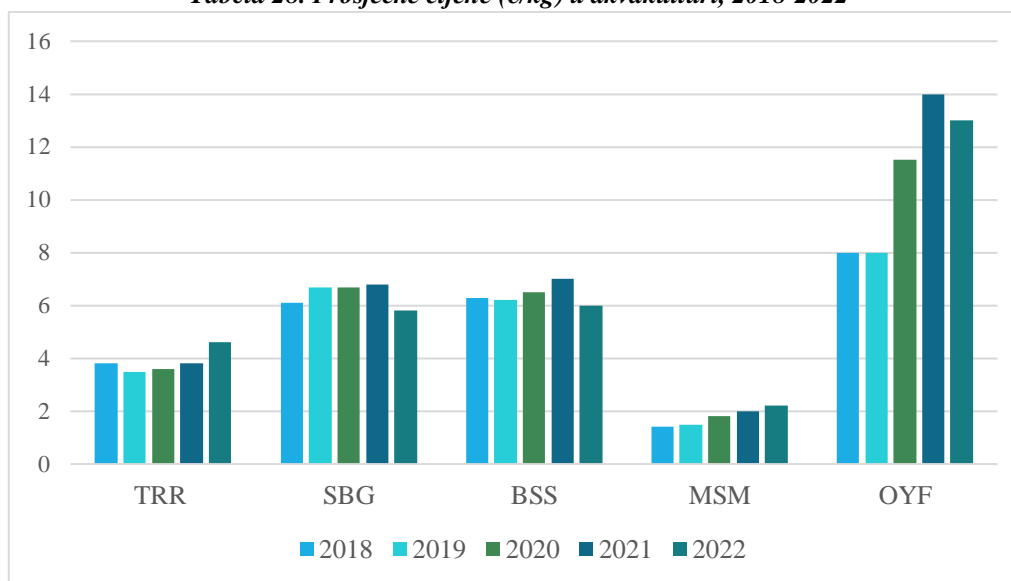
Prosječne cijene proizvoda akvakulture nisu se mnogo mijenjale tokom posmatranih godina, iako je vidljiv blagi rast u 2021. i 2022. godini, što je prikazano u narednim tabelama.

Tabela 27. Prosječne cijene (€/kg) u akvakulturi s prikazom prosječne cijene po vrsti, 2018-2022

Average prices for aquaculture products 2018 - 2022								
FAO	Naučni naziv	Crnogorski naziv	2018	2019	2020	2021	2022	Trend
TRR	<i>Oncorhynchus mykiss</i>	Kalifornijska pastrmka	3.8	3.5	3.6	3.8	4.6	
SBG	<i>Sparus aurata</i>	Orada	6.1	6.7	6.7	6.8	5.8	
BSS	<i>Dicentrarchus labrax</i>	Brancin	6.3	6.2	6.5	7	6	
MSM	<i>Mytilus galloprovincialis</i>	Dagnja	1.4	1.5	1.8	2	2.2	
OYF	<i>Ostrea edulis</i>	Kamenica	8	8	11.5	14	13	

Izvor: Monstat

Tabela 28. Prosječne cijene (€/kg) u akvakulturi, 2018-2022



Izvor: Monstat

Prosječne cijene za akvakulturu predstavljene su iz baze podataka MONSTAT-a koji prikuplja podatke direktno od uzgajivača ribe, i svi uzgajivači su obuhvaćeni sistemom prikupljanja podataka. Poređenje cijena proizvoda akvakulture prikupljenih od uzgajivača ribe i iz maloprodaje dato je u tabeli 29.

Tabela 29. Poređenje cijena ribe kod uzgajivača u akvakulturi i na ribarnicama i u supermarketima (€/kg)

FAO kod	Naziv vrste	Prosječna cijena na mjestu prve prodaje (€/kg)	Prosječna cijena – maloprodaja (€/kg)
TRR	<i>Oncorhynchus mykiss</i>	3,88	4,5-5
SBG	<i>Sparus aurata</i>	6,43	7-8
BSS	<i>Dicentrarchus labrax</i>	6,32	7-8
MSM	<i>Mytilus galloprovincialis</i>	1,76	2-3
OYF	<i>Ostrea edulis</i>	11,58	13

Maloprodajna cijena zavisi od veličine ribe, tako da veća riba ima veću cijenu. Prema Sektorskoj analizi, za uzgoj bijele ribe prosječan prihod po 1 kg proizvedene ribe iznosi oko 6,5 eura (prosjeak maloprodajnih i veleprodajnih cijena), dok su ukupni rashodi oko 5,8 eura, što znači da uzgajivačima ostaje oko 0,7 eura po kilogramu proizvedene ribe, odnosno, na svakih 10 tona proizvedene ribe uzgajivač ostvaruje profit od oko 7.000 eura godišnje. Što se

tiče školjaka, maloprodajna cijena je oko 2 eura, a veleprodajna 1,50 eura. Obračun troškova pokazao je da uzgajivač školjaka sa maksimalnim proizvodnim kapacitetom godišnje ostvari 7.800 eura dobiti.

Ovome treba dodati i cijene uvezene ribe koje su niže od cijena na mjestima prve prodaje i koje izazivaju pad cijena za sve proizvode, što rezultira nižim prihodima za sve uzgajivače.

2.2.2. SWOT analiza za tržište akvakulture

SWOT za sektor akvakulture obuhvata analizu marikulture u cjelini (bijela riba i školjke), kao i slatkovodne akvakulture.

Prednosti

Velika domaća potražnja za svim lokalno uzgojenim vrstama, koja često prevazilazi ponudu.

Duga istorija i tradicija uzgoja ribe.

Osnovana udruženja uzgajivača školjki i pastrmke.

Velike kompanije koje se bave uzgojem brancina i orade prodaju sopstvenu i uvezenu ribu kao delikates i upoznate su sa mogućnostima organizovane prodaje i prednostima marketinga.

Dva mala centra za prečišćavanje školjki.

Slabosti

Većina uzgajivača imaju malu proizvodnju, sa malim finansijskim ulaganjima, ali prilično visokim troškovima.

Nema mrijestilišta za marikulturu.

Nema novih lokacija za uzgoj na moru, jedina mogućnost je na otvorenom moru.

Nema kopnene infrastrukture za potrebe marikulture.

Prisustvo nelegalnih uzgajivača koji utiču na tržište i stvaraju lošu sliku o svim uzgajivačima ribe.

Visok porez na svježu ribu (21%).

Mogućnosti

Povezanost sa turizmom, kao što je omogućavanje turistima da posjete lokacije za uzgoj i probaju lokalno uzgojene proizvode.

Promotivne kampanje za podizanje svijesti o prednostima uzgojene ribe mogle bi povećati njihove cijene.

Povećanje obima i kvaliteta proizvodnje (na postojećim lokacijama na moru i na postojećim i novim lokacijama na slatkim vodama) i povećanje proizvoda sa dodatom vrijednošću.

Brendiranje proizvoda kao što je dimljena pastrmka.

Razvoj novih proizvoda, kao što su praktičniji „spremni za jelo“ proizvodi, zatim pametna maloprodajna pakovanja i promocija.

Uvođenje prirodnih/organskih/eko-označenih proizvoda i oznake zaštite geografskog porijekla.

Usvajanje najboljih praksi i savremene opreme za uzgoj.

Mjere podrške za nadoknadu štete na ribu od predatora.

Prijetnje

Veliki uvoz vrši pritisak u smislu smanjenja cijena.

Klimatske promjene – zagrijavanje Jadrana predstavlja prijetnju proizvodnji određenih vrsta, posebno školjki.

Veliki mortalitet u uzgoju školjki uzrokovan izbijanjem i širenjem bolesti ili klimatskim promjenama nije praćen adekvatnim mehanizmima reagovanja i uzgajivači trpe veliku štetu.

2.3. DISTRIBUTIVNI LANAC SLATKOVODNOG RIBARSTVA

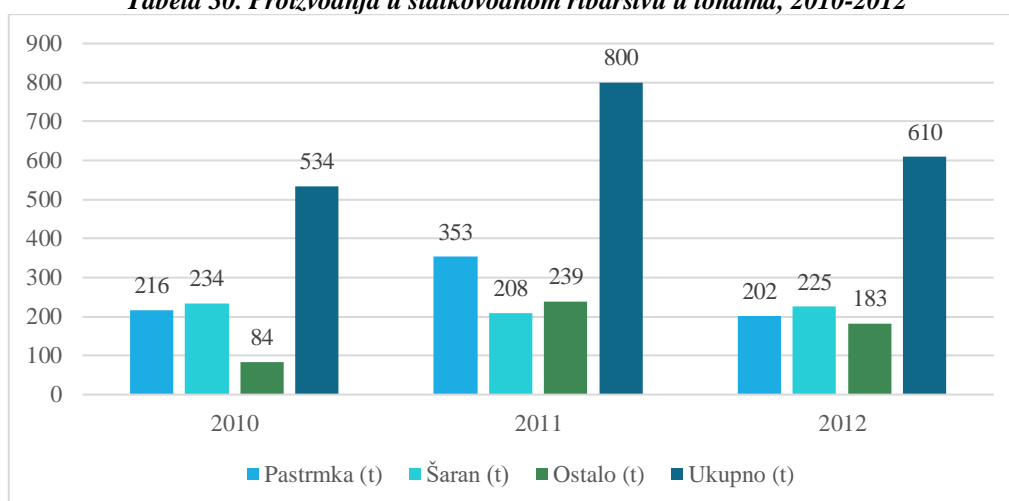
Crna Gora ima privredni ribolov na slatkim vodama, i to na Skadarskom jezeru. Nema dostupnih informacija o ovom ulovu niti njegovoj distribuciji za period 2018-2022. Količine ribe iz Skadarskog jezera slične su količinama iskrcaja u ribolovu na moru, zbog čega ovaj segment ne treba zanemariti.

Posljednji podaci MONSTAT-a iz 2012. godine daju podatak da je ukupan ulov slatkovodne ribe na rijekama i jezerima u 2012. godini iznosio 610 tona, dok je u 2011. godini bio 800 tona. Najveći dio ulova čini šaran, zatim pastrmka, ukljeva i jegulja.



Slika 7. Skadarsko jezero

Tabela 30. Proizvodnja u slatkovodnom ribarstvu u tonama, 2010-2012



Izvor: Monstat

Kao što je ranije rečeno, ne postoje podaci o količinama ili vrijednosti ribe iz Skadarskog jezera, ali je MPŠV od 2022. godine počelo da prikuplja podatke od ribara, što će sigurno omogućiti neke nove uvide u socijalne i ekonomske podatke za taj segment ribolova. Prema istraživanju pod nazivom „Riba i ribarstvo - Skadarsko jezero“ o primjeni Okvirne direktive o vodama EU⁵, ribolov je oduvijek bio važna aktivnost lokalnog stanovništva jer obezbjeđuje hranu i prihode, ali danas postoji zabrinutost da su riblji resursi pretjerano iskorišćeni. Ovome se mora dodati i zagađenje životne sredine, unošenje invazivnih vrsta i aktivnosti nelegalnog ribolova. Tokom višegodišnjeg istraživanja, više od 25.000 riba ulovljeno je jednostrukim mrežama stajaćicama različitih oka. Ulovi su naknadno identifikovani do nivoa vrste, izvagani i izmjereni. U sastavu ulova brojčano dominira nekoliko vrsta – ukljeva (*Alburnus scoranza*), žuti brcak (*Rutilus prespensis*), grgeč (*Perca fluviatilis*) i amurski čebaček (*Pseudorasbora parva*), koji u prosjeku

⁵ <https://www.giz.de/en/downloads/Fish%20and%20Fisheries%20SkadarShkodra%20Lake%20-%20EN.pdf>

čine preko 90% ribljih jedinki. U izvještaju je zaključeno da je za prepoznavanje trendova u strukturi veličina i dinamike populacije ribljeg fonda, izbjegavanje prekomjerne eksploatacije i blagovremeno reagovanje na uočene fluktuacije u strukturi i sastavu riblje zajednice Skadarskog jezera neophodno ne samo prijavljivati ulove, već i bilježiti ribolovni napor. Iz istih razloga potrebno je i prekogranično upravljanje resursima. MPŠV je na pravom putu da to učini, a prikupljanje podataka o ribolovu i ribolovnom naporu omogućit će im da predlože konkretne mjere koje će omogućiti održivi razvoj ribarstva na ovom području i precizne tržišne mjere koje mogu donijeti veći profit ribarskoj zajednici.

Skadarsko jezero je poželjna turistička atrakcija, a mnoge agencije nude ribolovne ture po jezeru. Jezero je okruženo pejzažima izuzetne prirodne ljepote, prošarane drevnim manastirima, šarmantnim ribarskim selima i historijskim crkvama, što sve oličava bogato kulturno nasljeđe Crne Gore. Raj je i za biologe, posmatračice ptica, planinare i ljubitelje prirode uopšte. Kako je priroda ponekad najbolji čuvar sebe same, tako, na primjer, tokom sezone mrijesta, ribu je nemoguće uloviti, bez obzira na zabrane koje postoje, jer se krije u zaraslim djelovima jezera gdje je nemoguće postaviti ribarske mreže.

Život na jezeru je život u skladu sa prirodom i potrebno je podržati ribare iz ove oblasti da očuvaju tradicionalna ribarska plovila karakteristična za jezero i tradicionalnu pripremu ribe dimljenjem. Veza sa sektorom turizma već postoji, a tržišne promotivne mjere, kao i jačanje udruženja ribara jezera mogli bi ribarima da obezbijede veći prihod i time generišu veću ekonomsku vrijednost sektora.

2.3.1. Cijene proizvoda iz slatkovodnog ribarstva

Tabela 31. Poređenje cijena ribe kod ribara na slatkim vodama i na ribarnicama i u supermarketima (€/kg)

FAO kod	Naziv vrste	Prosječna cijena na mjestu prve prodaje (€/kg)	Prosječna cijena – maloprodaja (€/kg)
FCP	Šaran	3-7	5-10
ELE	Jegulja	15-20	15-25

Nema velike razlike u cijeni dobijenoj sa mjesta prve prodaje, posebno za jegulju, jer sami ribari svoje proizvode prodaju HoReCa sektoru. Sa šaranom je situacija malo drugačija, s obzirom na to da se, pored direktne prodaje od strane ribara, distribuira i u pogone za preradu.

2.3.2. Stavljanje na tržište proizvoda slatkovodnog ribarstva

Udruženje ribara Skadarskog jezera broji 80 članova, a van udruženja je vjerovatno oko 150 ribara. Nisu prijavili bilo kakve probleme sa stavljanjem ribe na tržište. Njihovi kupci su trgovci/prodavci koji ribu prodaju HoReCa sektoru ili krajnjim kupcima, direktno HoReCa sektoru i ribarnicama. Njihovi glavni problemi su pitanje zaštite ribolovnih resursa od nelegalnih ribara, zatim starenje stanovništva, niske cijene ribe, nedostatak marketinga sa turističkim agencijama i nepostojanje snažne nacionalne marketinške politike koja bi mogla da promoviše njihovu ribu i tradiciju. Slično kao kod privrednog ribolova na moru, bolje rukovanje i očuvanje kvaliteta ribe, bolja organizacija tržišta kroz udruženja (koja bi mogla da evoluiraju i prerastu u OP), brendiranje (dimljeni šaran) i promotivne aktivnosti dovešće do boljih cijena.

U slatkovodnom ribarstvu, kao i u morskom, prisutno je crno tržište i ono utiče na cijene. Ako Crna Gora želi da razvija svoje ribarstvo, potrebno je uložiti dodatne napore u pravcu jačanja inspekcije i kontrole i jačanja sljedljivosti proizvoda.

2.4. GLAVNI ZAKLJUČCI U POGLEDU DISTRIBUTIVNIH LANACA

➤ Fizički uslovi za prodaju ribe

Riba se prodaje preko supermarketa (velike prodavnice različitih kategorija proizvoda u gradovima i većini opština), regionalnih pijaca u opštinama sa po nekoliko tezgi sa svježom ribom i ostalom hranom iz mora, i posebnih biznisa vezanih za ribu, sa jednom ili više prodavnica koje su specijalizovane za hranu iz mora. Svi oni moraju da ispunjavaju higijenske standarde i standarde propisane uslovima kvaliteta hrane. Većina tržišta nema sve potrebne informacije za potrošače (propisane regulativom EU), iako se to ne odnosi na specijalizovana ribarska preduzeća koja pružaju relevantne informacije. Na gradskim ribarnicama potrošači često traže ribu koja je očišćena, a nemaju svi prodavci dovoljno prostora, vremena ili zaposlenih da ispune taj zahtjev. HoReCa sektor takođe kupuje ribu sa gradskih pijaca, ako ne od ribara ili uzgajivača direktno, ili od trgovca. Ponuda na gradskim pijacama je prilično dobra, a domaće stanovništvo preferira domaću ribu. Upitnik koji je sproveden radi dobijanja informacija o sklonostima domaćeg stanovništva prema ribi pokazao je da stanovništvo Crne Gore cijeni dobar kvalitet ribe, što ukazuje na to u kom pravcu treba usmjeriti dalji razvoj.

Neki manji gradovi nemaju svoje ribarnice, pa ako žele da kupe ribu, kupuju iz vozila (kombija) ili putuju u veći grad. Prodaja iz kombi vozila nije definisana, a trebalo bi da bude legalizovana iz sanitarnih, zdravstvenih, higijenskih i bezbjedonosnih razloga, kao i radi ispunjavanja zahtjeva sljedljivosti. Potrebna su ulaganja u fizičke uslove za prodaju ribe, jer će to poboljšati kvalitet ribe, njenu promociju i uticati na njenu vrijednost.

➤ Prevoz

Ribari i uzgajivači u velikom broju slučajeva prevoze svoju ribu do kupca ili do ribarnice, gdje je i prodaju. Prevoz je takođe organizovan od strane trgovca/trgovca ako otkupi ribu. Glavni problemi kada je u pitanju transport su ulaganja u vozila koja moraju biti hlađena kako bi se obezbijedila svježina i održavanje visokog kvaliteta ribe. Problem su i gužve na putevima, koje su posebno izražene tokom turističke sezone. Iz tog razloga, riba se mora iskrcati i transportovati u veoma ranim jutarnjim satima.

➤ Lokacija tržišta, uslovi pristupa, zahtjevi vezani za kvalitet, pakovanje i etiketiranje

Ne postoji posebna ambalaža za svježiju ribu. Na nekim pijacama postoje kutije na kojima je ime proizvođača (ribara ili uzgajivača) bilo jasno naznačeno, a da se ne mora prolaziti kroz deklaraciju. Sva svježa riba je poleđena da bi se sačuvao kvalitet. Ne postoji istaknut datum

ulova ili minimalna trajnost, ali ako razgovarate sa prodavcem, dobićete tu informaciju. Prilaz gradskim ribarnicama moguć je samo pješke (u većini gradova), a u ljetnjim mjesecima ne možete da nađete parking mjesto u blizini pijaca. Iz tog razloga, prodaju iz kombi vozila ne treba zabranjivati, već raditi na njihovim uslovima kako bi se obezbijedila distribucija ribe do krajnjeg potrošača. Što se tiče ostalih robnih grupa, smrznuti fileti, konzerve i sl., oni se prodaju u supermarketima i uglavnom se uvoze.

➤ **Uslovi plaćanja**

Nije bilo moguće saznati tačne uslove plaćanja za ribara, uzgajivača, trgovca, jer nisu baš voljni da dijele te podatke. Kao i u većini zemalja, ribari se žale na cijenu, ali u slučaju Crne Gore, stiče se utisak da nemaju problema sa uslovima plaćanja, jer prodaju restoranima koji su stabilne i redovne platiše. Međutim, istakli su da su troškovi održavanja plovila preskupi, da ne mogu da nađu neophodnu opremu, ribolovne alate, motore na domaćem tržištu i da su primorani da ih uvoze ili da putuju po njih. Povećanje operativnih troškova ne uspijevaju da zamijene ni cijenom ni količinom ribe, što za njih predstavlja veliki problem. Još jedan aspekt uslova plaćanja je da, iako imaju neka udruženja (ribara i uzgajivača), još uvijek nisu dostigli nivo poslovanja koji će im omogućiti da određuju konkretne uslove prodaje i cijena prema kupcima, koji bi važili za sve, već to rade pojedinačno. Slatkovodni uzgajivači komuniciraju o cijenama i uslovima, ali je ta komunikacija na nivou usmenog dogovora.

➤ **Stabilizacija tržišta**

Nema potrebe za mjerama u pogledu stabilizacije tržišta. Mehanizmi intervencije nisu uspostavljeni i nema opravdanja za njihovo postojanje jer ponuda ni u jednom aspektu nije veća od potražnje.

➤ **Uticaj sektora turizma na ribu i njenu sezonalnost**

Crnu Goru je 2022. godine posjetilo 2.183.975 turista i ostvarilo 12,5 miliona noćenja, od čega su najviše noćenja ostvarili turisti iz Srbije (25,5%), Ruske Federacije (16,4%), Bosne i Hercegovine, zatim iz Njemačke, Ukrajine, Kosova, sve ispod 6%. U Crnoj Gori je 2022. godine bilo oko 434.000 srpskih i 170.000 ruskih državljana. Potrošnja ribe po glavi stanovnika u Srbiji je 2017. godine bila 7,96 kg, a u Ruskoj Federaciji 20,3 kg⁶. Pretpostavlja se da su turisti iz te dvije zemlje pojeli oko 16 tona ribe, i jedni i drugi oko 8,5 tona, ali imajući u vidu da srpsko stanovništvo ne voli ribu tako kao rusko stanovništvo. Time se pokazuje da potrošnja od 16 tona iz te dvije zemlje ili 600 tona za sve turiste za godinu dana (objašnjeno u poglavlju Potrošnja) nije broj koji bi trebalo da ima neki značajniji uticaj na tržište ili na resurse. Pored proizvodnje, Crna Gora uvozi ribu u količinama koje mogu zadovoljiti sklonosti i potrebe turista. Cijena lokalne ribe je veća tokom ljeta, što je pogodno za ribare i uzgajivače, a studija nije pokazala da je potrebno uspostaviti bilo kakav mehanizam koji bi promijenio taj trend, ali ulaganja treba usmjeriti tako da domaća riba postane vidljivija na tržištu i više cijenjena u odnosu na uvoz jer je lokalna, svježija i dostupna. Ima prostora i za povećanje domaće proizvodnje, koja takođe neće imati problema sa plasmanom. Više informacija o potencijalnim narednim koracima dato je u poglavlju Zaključci.

⁶ Izvor: FAO, *Potrošnja ribe i morskih plodova po glavi stanovnika, 2020*

➤ **Povezanost ribarstva i akvakulture sa drugim privrednim granama – slabosti i mogućnosti**

I ribarstvo i akvakultura mogu imati pozitivne i/ili negativne uticaje na obalno područje i to treba uzeti u obzir pri definisanju mjera politike sektora. Sinergijski i komplementarni uticaji imaju tendenciju da budu slični unutar sektora ribarstva, kao i između ribarstva i drugih sektora (dakle, njima se bavimo zajedno). Negativni eksterni efekti koje generiše sektor ribarstva imaju tendenciju da se razlikuju u ribarstvu, odnosno izlovu u poređenju sa akvakulturom (zato se ova dva razmatraju odvojeno). Ovo je iz dokumenta FAO-a koji analizira integraciju ribarstva u upravljanje obalnim područjem⁷. Pozitivan uticaj se vidi kroz ukupni ekonomski razvoj, zapošljavanje u udaljenim i rubnim oblastima te kroz doprinos domaćoj prehrambenoj sigurnosti hrane i samodovoljnosti. Sektor ribarstva doprinosi oblikovanju pejzaža i praćenju ekosistema. Akvakultura smanjuje jaz između potražnje i ponude ribe i pozitivno utiče na stanje divljih vrsta. Neki od mogućih negativnih uticaja su prekomjerno smanjenje biomase ili životne sredine generalno, što implicira da je održivo upravljanje resursima i ribolovnim kapacitetom prijeko potrebno. Ovo su neke od tačaka povezivanja sektora ribarstva i akvakulture sa ostalim privrednim granama u Crnoj Gori:

Prednosti

- Blizina tržišta (ribarstvo, turizam)
- Potražnja za ribom i ribljim proizvodima (turizam)
- Dodatni izvor prihoda (turizam)
- Big game ribolov generiše značajne prihode i selektivan je (turizam)

Slabosti

- Sukobi oko korišćenja prostora (turizam, ribarstvo, akvakultura)
- Nedovoljno razvijena saobraćajna infrastruktura koja ometa fluktuaciju ribljih proizvoda sa ribarskih plovila i uzgajališta akvakulture
- Nedovoljna koordinacija između institucija (pomorstvo i MPŠV) po pitanju određivanja ribarskih luka, mjesta prvog iskrcaja i kopnene infrastrukture

Mogućnosti

- Integracija sa ostalom prehrambenom industrijom
- Regulisanje ribolovnog turizma
- Monitoring ekosistema koji obezbjeđuju ribarstvo i akvakultura

Prijetnje

- Neregulisane turističke aktivnosti (pritisak na resurse, zagađenje)
- Uticaj ribarstva i akvakulture na životnu sredinu

⁷ <https://www.fao.org/3/W8440e/W8440e18.htm>

2.5. PRERADA

Prerada ribe u Crnoj Gori ima dugu tradiciju i potiče iz davnina, kada su ribari pokušavali da ribu sačuvaju soljenjem i sušenjem.

Vjerovatno najpoznatiji slatkovodni riblji specijalitet Crne Gore je dimljeni šaran (*Cyprinus carpio*). Ovo je nadaleko poznat delikates koji privlači mnoge domaće i strane goste. Šaran mora biti težak najmanje dva kilograma i, nakon ulova i čišćenja, mora se isjeći i staviti u so na tri dana. Zatim se opere i osuši, nakon čega se tri dana izlaže dimu. Nakon dimljenja, sječe se na komade i stavi na drvo bukve ili vrbe da odstoji najmanje 24 sata.

Pored dimljenog šarana, nadaleko je poznata i sušena dimljena ukljeva (*Alburnus alburnus*). Na mnogim mjestima duž Skadarskog jezera i do danas je sačuvana tradicija sušenja ove vrste. Sam proces sušenja vrši se tako što se riba i so stavljaju u posude, i to 1 kg soli na 20 kg ribe, nakon čega se ostavi da odstoji 17-18 sati. Potom se skine koža, nakon čega se pere i suši na žičanoj mreži 48 sati na laganoj vatri od vrbovog drveta kako bi se dobila svjetlija boja (skoro zlatna).

Ovakav način čuvanja ribe treba njegovati i čuvati kao posebnu baštinu i tradiciju Skadarskog jezera. Mnogi ribari sa Skadarskog jezera i dalje koriste ovu tehniku, a ove proizvode možete pronaći u blizini jezera, u restoranima ili lokalnim ribarnicama, pa čak i na lokalnim ribarnicama na obali. Bilo bi korisno propisati uslove za ovu vrstu prerade i pružiti finansijsku podršku ribarima kako bi mogli da naprave adekvatnu proizvodnju i eventualno brendiraju ovaj proizvod.

U Crnoj Gori postoje dvije fabrike za preradu ribe. Firma "Zeta fish" puštena je u rad 2010. godine. Nalazi se u neposrednoj blizini Skadarskog jezera. Fabrika je opremljena savremenom opremom za proizvodnju visokokvalitetnih ribljih proizvoda, kapaciteta proizvodnje do 10 tona mjesečno. Fabrika proizvodi širok asortiman proizvoda, uključujući ribu mariniranu u ulju, toplo i hladno dimljenu i smrznutu ribu. Najpoznatiji proizvod fabrike je marinirani šaran (krap). Sirovina (šaran, pastrmka, jegulja...) za proizvodnju dijelom se dobija iz ulova sa Skadarskog jezera, dijelom iz slatkovodne akvaculture (pastrmka), a dijelom iz uvoza. "MM Ribarstvo" se nalazi na Cetinju. Preduzeće je registrovano za preradu i konzerviranje ribe, rakova i mekušaca, a njihov kapacitet je 50.000 konzervi godišnje. Fabrika je počela sa radom 2021. godine i trenutno proizvodi samo jedan proizvod – konzervirani toplo dimljeni šaran, ali je u planu diverzifikacija proizvodnje, odnosno prerada i konzerviranje drugih vrsta ribe iz Skadarskog jezera. "MM Ribarstvo" je porodična firma u kojoj rade svi članovi domaćinstva, uz povremeno angažovanje radnika za čišćenje i preradu ribe. Sva sirovina se dobija iz Skadarskog jezera i nije planirano korišćenje uvozne ribe, jer vlasnici žele da zadrže tradicionalan i tipičan proizvod crnogorskog porijekla.

Pomenutim kompanijama su potrebne veće količine ribe kako bi se proširile i ostvarile bolji napredak u tržišnom udjelu. Ovo se može postići samo tržišnim mjerama kao što su promotivne kampanje na sajmovima i putem društvenih medija, brendiranje proizvoda itd. Uzgajivači ribe i slatkovodni ribari su u izvjesnoj mjeri jedinstveni i usaglašeni u pogledu plasmana ribe. Oni razgovaraju o kvalitetu i cijeni proizvoda i predstavljaju ih njihova udruženja. Ovo je veoma

važno jer postoje jasne naznake da bi mogli da stvore organizacije proizvođača koje bi mogle da postanu ključni akter u konsolidaciji njihove ponude i planiranju proizvodnje u skladu sa zahtjevima tržišta, a prerada će dodati vrijednost njihovim proizvodima.

Još jedno važan problem u pogledu prerade je da ne postoje specijalizovani pogoni za preradu male pelagične ribe. Iz tog razloga, tržište male pelagične ribe je ograničeno jer se riba ne može zamrznuti ili preraditi i potom staviti na tržište. Količine iskrcaja male pelagične ribe (sardine i inćuna) iznose oko 300 tona i ne očekuje se njihov rast bez odgovarajućeg prerađivačkog kapaciteta. Većina ove pelagične ribe iskrcava se u Baru i Bokokotorskom zalivu - Herceg Novom i Kumboru. Preduslov za izgradnju pogona za preradu male pelagične ribe su stabilne količine. Postupci rukovanja ribom od ulova do prerade mogu imati veliki uticaj na kvalitet finalne prerađene ribe i proizvoda od ribe. Operacija rukovanja na brodu često uključuje upotrebu mehaničkih uređaja kao što su pumpe za ribu, velike mreže, kuke ili razni oblici dizalica. Kada se ulov spusti na palubu, vrijeme rukovanja, naravno, zavisi od veličine ulova. Vrste male plave ribe se obično čuvaju u skladištu za ribe, pomiješane sa ledom ili u rezervoarima sa ohlađenom morskom vodom. Razlog za to je masna priroda male pelagične ribe koja ubrzava propadanje proizvoda kroz promjenu boje i oksidaciju izloženih mišićnih površina. Kada ribarsko plovilo stigne u luku, dio ulova koji je namijenjen za potrošnju se iskrcava i distribuira ili putem aukcije ribe ili direktno prerađivaču.

Ako se ulov skladišti u rezervoarima – kao, na primjer, u slučaju male pelagične ribe, sljedeći korak je poleđivanje u kutijama (kašetama) ili prevoz direktno do fabrike za preradu u kontejnerima. Ako je ovo sortiranje obavljeno na ribarskom plovilu, kutije se odvoze na aukciju ili direktno u fabriku za preradu. Prevoz svježe ribe uvijek je bio izazov. Nedostatak odgovarajućeg hladnog lanca dovodi do toga da visoke temperature pri transportu brzo kvare ribu.

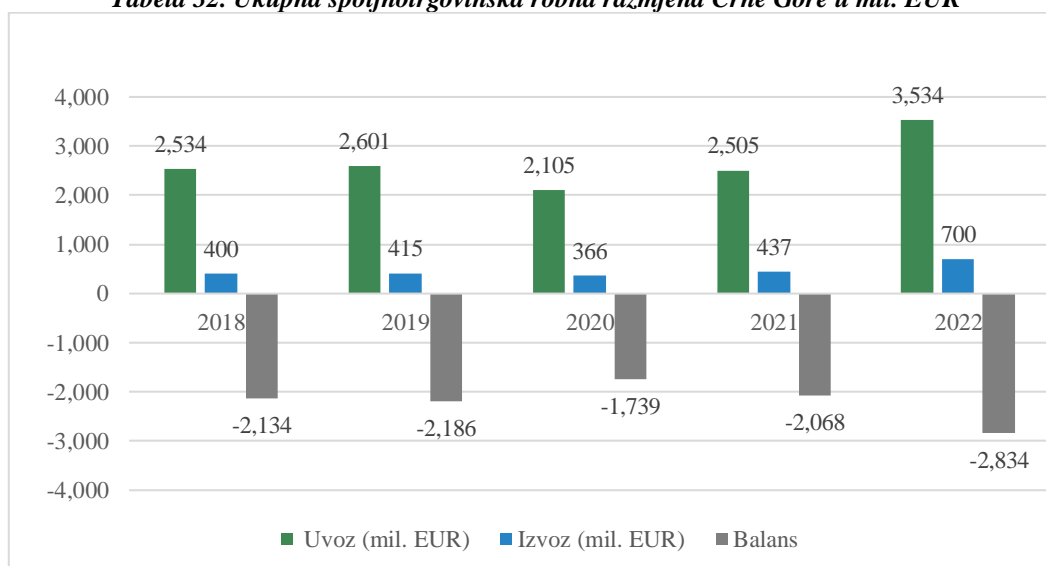
Posljednja karika u lancu svježe ribe, prije nego što potrošač kupi proizvod, je prodavac ribe u maloprodaji. Ekonomska analiza isplativosti izgradnje potrebnih postrojenja za preradu male pelagične ribe nije rađena u okviru ove studije, ali je značaj ovog segmenta ogroman i ne treba biti zanemaren, već o njemu treba razgovarati unutar sektora, sa ribarima i potencijalnim investitorima.

3. UVOZ I IZVOZ

Crna Gora uvozi mnogo više ribe nego što izvozi. Razlog tome je mala proizvodnja u odnosu na potrebe stanovništva, a pogotovo turista koji posjećuju Crnu Goru. Proizvodnja u Crnoj Gori iznosi između 2.000 - 2.500 tona godišnje.

Ukupna spoljnotrgovinska robna razmjena je slična, Crna Gora pet puta više uvozi nego što izvozi. Ekonomija Crne Gore je po ukupnom izvozu rangirana na 165. mjesto na svijetu, a po ukupnom uvozu na 150. mjesto u 2021. godini. Najveći izvoz čine ruda bakra, sirovi aluminijum, električna energija, sušene mahunarke i lijekovi, a najviše se izvozi u Srbiju, Španiju, Pakistan, i Švajcarsku. Najveći je uvoz rafinisane nafte, električne energije, lijekova, vozila i rekreativnih čamaca iz Srbije, Grčke, Hrvatske, Kine i Bosne i Hercegovine. Ukupan izvoz u periodu 2018-2021. iznosio je oko 400 miliona eura, a u 2022. godini iznosio je 700 miliona eura, što predstavlja povećanje od 75%. Ukupan uvoz je u istom periodu iznosio oko 2.400 miliona eura, a 2022. godine je iznosio 3.534 miliona eura. Iako brojke govore o povećanju spoljnotrgovinske robne razmjene, razlika u pokrivenosti uvoza izvozom je u 2022. godini još više porasla i iznosila je 2.834 miliona eura.

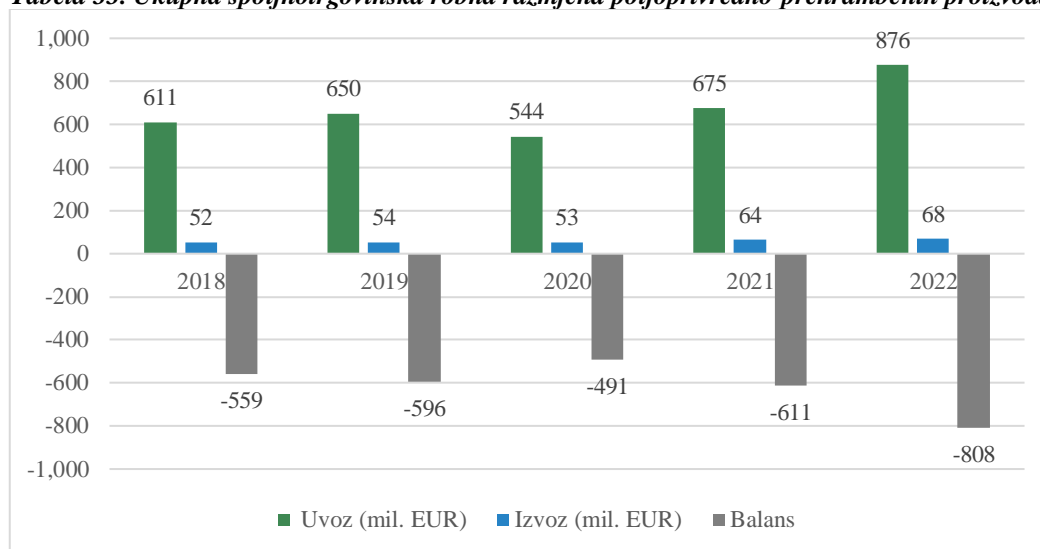
Tabela 32. Ukupna spoljnotrgovinska robna razmjena Crne Gore u mil. EUR



Izvor: Monstat

Kada su u pitanju poljoprivredno-prehrambeni proizvodi, Crna Gora je i neto uvoznik poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda. Iako je deficit posljednjih godina opao, i dalje je relativno niska stopa pokrivenosti uvoza izvozom. Glavna izvozna roba su životinjski proizvodi (svinjetina, govedina i teletina), pića, žitarice, voće i povrće i duvanski proizvodi, od kojih najveći dio ide u zemlje EU i CEFTA, dok uvoz obuhvata meso, gazirana bezalkoholna pića, mlijeko, voće, proizvode mlinske industrije i žitarice.

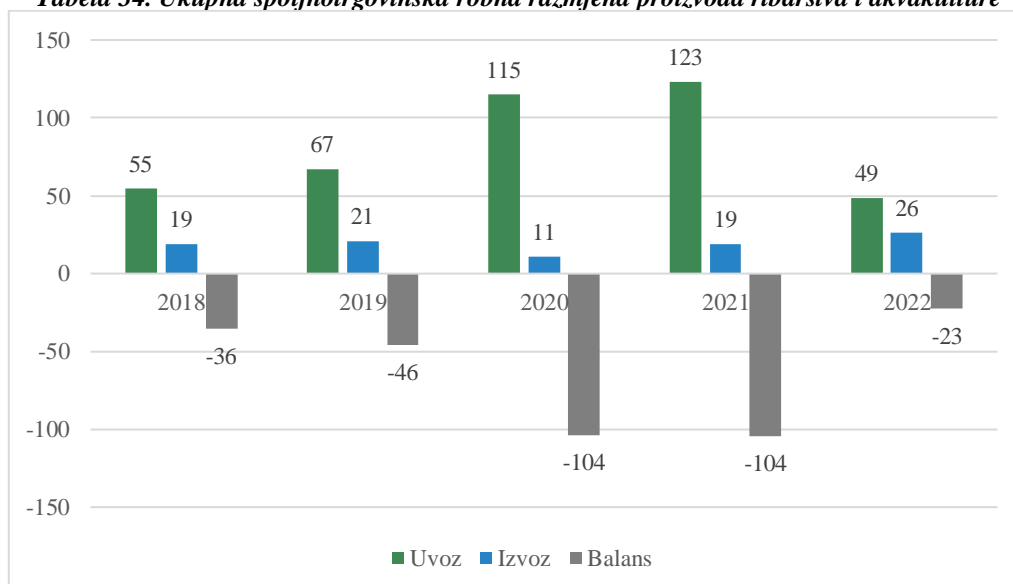
Tabela 33. Ukupna spoljnotrgovinska robna razmjena poljoprivredno-prehrambenih proizvoda



Izvor: Monstat

Učešće poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u ukupnoj spoljnotrgovinskoj robnoj razmjeni je oko 25% u uvozu i oko 14% u izvozu. Slične trendove pokazuje i spoljnotrgovinska robna razmjena proizvoda ribarstva i akvakulture, iako je uticaj sprovođenja mjera tokom pandemije izazvao značajne poremećaje jer je riječ o osjetljivom sektoru koji dosta zavisi od sektora turizma. Uvoz proizvoda ribarstva i akvakulture je porastao tokom 2020. i 2021. godine, ali je značajno opao u 2022. godini, što je vjerovatno rezultat činjenice da su uvoznici čuvali zalihe koje nisu mogli da prodaju dok je država bila u izolaciji. To je konačno dovelo do najniže razlike između izvoza i uvoza 2022. godine.

Tabela 34. Ukupna spoljnotrgovinska robna razmjena proizvoda ribarstva i akvakulture



Izvor: Monstat

Učešće ribljih proizvoda u spoljnotrgovinskoj robnoj razmjeni poljoprivredno-prehrambenih proizvoda iznosi oko 13% (najniža je u 2022. godini i iznosi 6%) za uvoz, dok u izvozu dostiže

33%. Za sve robne grupe data je analiza spoljnotrgovinske robne razmjene proizvoda ribarstva i akvakulture.

Tabela 35. Lista robnih grupa ribe

0301	Živa riba – ukrasne ribe, ostala živa riba
0302	Riba, svježa ili rashlađena, osim ribljih fileta i ostalog ribljeg mesa iz tarifnog broja 0304
0303	Riba, smrznuta, osim ribljih fileta i ostalog ribljeg mesa iz tarifnog broja 0304
0304	Ribljji fileti i ostalo riblje meso (nemljeveno ili mljeveno), svježe, rashlađeno ili smrznuto
0305	Riba, sušena, soljena ili u salamuri; dimljena riba, nezavisno je li kuvana prije ili tokom procesa dimljenja ili ne; brašno, prah i pelete od ribe, podobnih za ljudsku ishranu
0306	Ljuskari, nezavisno jesu li u ljusci ili ne, živi, svježi, rashlađeni, smrznuti, sušeni, soljeni ili u salamuri; dimljeni ljuskari, nezavisno jesu li u ljusci ili ne, nezavisno jesu li kuvani prije ili tokom postupka dimljenja ili ne; ljuskari, u ljušturi, kuvani na pari ili u vodi, nezavisno jesu li rashlađeni ili ne, smrznuti, sušeni, soljeni ili u salamuri ili ne; brašno, prah i pelete od ljuskara, podobnih za ljudsku ishranu
0307	Mekušci, sa ljušturam ili bez ljuštura, živi, svježi, rashlađeni, smrznuti, sušeni, soljeni ili u salamuri; dimljeni mekušci, sa ljušturam ili bez, bez obzira da li su kuvani prije ili tokom procesa dimljenja; brašno, prah i pelete od mekušaca, podobnih za ljudsku ishranu (npr. kamenice, kapice, dagnje, sipe i lignje, hobotnice)
0308	Vodeni beskičmenjaci osim ljuskara i mekušaca, živi, svježi, rashlađeni, smrznuti, sušeni, soljeni ili u salamuri; dimljeni vodeni beskičmenjaci osim ljuskara i mekušaca, bez obzira da li su kuvani ili ne prije ili u toku procesa dimljenja; brašno, prah i pelete od vodenih beskičmenjaka osim ljuskara i mekušaca, podobnih za ljudsku ishranu (npr. morski krastavci, morski ježevi, meduze)
0309	Brašno, prah i pelete od ribe, ljuskara, mekušaca i ostalih vodenih beskičmenjaka, podobnih za ljudsku ishranu
1604	Pripremljena ili konzervisana riba; kavijar i zamjene kavijara pripremljeni od ribljih jaja
1605	Ljuskari, mekušci i ostali vodeni beskičmenjaci, pripremljeni ili konzervisani

Izvor: SCO, HS nomenklatura, izdanje 2023

S obzirom na to da domaća proizvodnja proizvoda ribarstva i akvakulture iznosi oko 2.500 tona, očigledno je da ne može da zadovolji potrebe stanovništva i dolazaka turista i da se mora dopuniti povećanim uvozom. Sljedeće tabele ilustruju izvoz i uvoz od 2018. do 2022. godine po robnim grupama, izražen u količinama, vrijednostima i njihovom učešću u ukupnoj robnoj razmjeni, kao i prosječne cijene za izvoz i uvoz po istim robnim grupama.

Izvoz je imao pozitivan trend do 2022. godine, sa 7 tona u 2018. godini na 26 tona u 2021. godini, a zatim na 4 tone u 2022. godini. U pogledu vrijednosti kretao se od 55 miliona eura u 2018. godini do 123 miliona eura u 2021, a prošle godine pao je na 49 miliona eura. Prosječna cijena za izvoz povećana je više nego dvostruko od 2021. do 2022. godine i iznosi 11,2 eura po kg. Proizvodi koji se najviše izvoze su živa riba (do 2022. godine kada ne postoji evidencija o izvozu žive ribe), svježa ili rashlađena riba i školjke. U robnoj grupi žive ribe, između brancina, orade, pastrmke, lososa i oslića, pastrmka je najviše uvožena riba. Najviše uvezenih fileta su od oslića i lososa, tune, soma i bakalara. Među dimljenom ribom, najveće učešće imaju dimljeni losos i bakalar. S obzirom na to da su brojke izvoza male, svako kretanje u velikoj mjeri utiče na njegove promjene, pa je teško pratiti i govoriti o trendu.

Tabela 36. Izvoz proizvoda ribarstva i akvakulture, 2018-2022

2018 IZVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_kg	Udio_EUR
Živa riba	3.300	16.500	5,00	49,14%	30,26%
Svježa ili rashlađena	1.228	10.228	8,33	18,28%	18,76%
Smrznuta	474	3.211	6,78	7,05%	5,89%
Smrznuti fileti	133	615	4,64	1,97%	1,13%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	0	0		0,00%	0,00%
Ljuskari	315	6.345	20,13	4,69%	11,64%
Školjke	1.170	11.428	9,77	17,42%	20,96%
Ostali vodeni beskičmenjaci	0	0		0,00%	0,00%
Pripremljena ili konzervisana riba	55	3.945	71,76	0,82%	7,23%
Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	41	2.258	54,66	0,62%	4,14%
	6.715	54.530		100%	100%
2019 IZVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_kg	Udio_EUR
Živa riba	13.000	37.950	2,92	85,24%	56,63%
Svježa ili rashlađena	7	63	9,00	0,05%	0,09%
Smrznuta	60	267	4,45	0,39%	0,40%
Smrznuti fileti	649	4.800	7,40	4,25%	7,16%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	249	10.124	40,60	1,63%	15,11%
Ljuskari	0	15	50,00	0,00%	0,02%
Školjke	116	1.305	11,24	0,76%	1,95%
Ostali vodeni beskičmenjaci	0	0	0,00	0,00%	0,00%
Pripremljena ili konzervisana riba	1.164	12.212	10,49	7,63%	18,22%
Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	6	275	46,61	0,04%	0,41%
	15.252	67.010		100%	100%
2020 IZVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_kg	Udio_EUR
Živa riba	0	0		0,00%	0,00%
Svježa ili rashlađena	20.867	103.752	4,97	91,72%	90,26%
Smrznuta	370	2.495	6,75	1,63%	2,17%
Smrznuti fileti	0	0		0,00%	0,00%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	35	1.315	38,05	0,15%	1,14%
Ljuskari	6	42	7,00	0,03%	0,04%
Školjke	861	2.403	2,79	3,78%	2,09%
Ostali vodeni beskičmenjaci	0	0		0,00%	0,00%

Pripremljena ili konzervisana riba	611	4.937	8,08	2,69%	4,30%
Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	1	1	1,18	0,00%	0,00%
	22.750	114.945		100%	100%
2021 IZVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_kg	Udio_EUR
Živa riba	4.127	18.035	4,37	15,60%	14,64%
Svježa ili rashlađena	21.788	102.906	4,72	82,36%	83,52%
Smrznuta	120	608	5,07	0,45%	0,49%
Smrznuti fileti	20	440	21,99	0,08%	0,36%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	0	0		0,00%	0,00%
Ljuskari	35	355	10,14	0,13%	0,29%
Školjke	355	772	2,18	1,34%	0,63%
Ostali vodeni beskičmenjaci	0	0		0,00%	0,00%
Pripremljena ili konzervisana riba	4	59	14,69	0,02%	0,05%
Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	5	39	7,62	0,02%	0,03%
	26.454	123.213		100%	100%
2022 IZVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_kg	Udio_EUR
Živa riba	-	-		0,00%	0,00%
Svježa ili rashlađena	188.86	1.363.79	7,22	4,39%	2,81%
Smrznuta	68.84	787.41	11,44	1,60%	1,62%
Smrznuti fileti	96.50	1.524.56	15,80	2,24%	3,14%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	75.00	2.175.00	29,00	1,74%	4,47%
Ljuskari	41.80	753.91	18,04	0,97%	1,55%
Školjke	20.00	108.00	5,40	0,46%	0,22%
Ostali vodeni beskičmenjaci	2.500.00	20.000.00	8,00	58,08%	41,14%
Pripremljena ili konzervisana riba	1.301.20	21.791.35	16,75	30,23%	44,83%
Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	12.00	107.88	8,99	0,28%	0,22%
	4.304	48.612		100%	100%

Izvor: Monstat

Uvoz iznosi oko 4.000 tona, sa prosječnom vrijednošću od 20 miliona eura, pri čemu je najniža vrijednost bila zabilježena u 2020. godini - 10,5 miliona eura. Najveći udio ima pripremljena ili konzervisana riba, zatim smrznuta riba i školjke, što uključuje ljuskare (kao što su škampi, kozice i rakovi) i mekušci (lignje, kapice, hobotnice). U robnoj grupi žive ribe, najveći je uvoz žive pastrmke i uglavnom dolazi iz Bosne i Hercegovine. Od svježe ribe zastupljeni su brancin i orada, a zatim i pastrmka, dok se svjež losos, oslić i druge vrste uvoze u značajno manjoj mjeri.

Tabela 37. Uvoz proizvoda ribarstva i akvakulture, 2018-2022

2018 UVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_k g	Udio_EU R
Živa riba	183.050	593.570	3,24	4,33%	3,12%
Svježa ili rashlađena	366.279	2.166.815	5,92	8,65%	11,38%
Smrznuta	858.300	1.834.372	2,14	20,28%	9,63%
Smrznuti fileti	410.123	2.099.860	5,12	9,69%	11,03%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	26.467	371.455	14,03	0,63%	1,95%
Ljuskari	281.725	1.953.004	6,93	6,66%	10,26%
Školjke	787.211	4.170.044	5,30	18,60%	21,90%
Ostali vodeni beskičmenjaci	6.354	26.973	4,24	0,15%	0,14%
Pripremljena ili konzervisana riba	1.259.641,6	5.414.164,39	4,30	29,76%	28,43%
Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	53.134	410.261	7,72	1,26%	2,15%
	4.232.284	19.040.518		100%	100%
2019 UVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_k g	Udio_EU R
Živa riba	186.419	762.649	4,09	3,99%	3,63%
Svježa ili rashlađena	355.064	2.185.593	6,16	7,61%	10,41%
Smrznuta	961.114	2.098.592	2,18	20,59%	10,00%
Smrznuti fileti	398.790	2.184.719	5,48	8,54%	10,41%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	30.071	418.129	13,90	0,64%	1,99%
Ljuskari	281.874	2.059.005	7,30	6,04%	9,81%
Školjke	800.364	4.197.602	5,24	17,14%	19,99%
Ostali vodeni beskičmenjaci	10.198	42.463	4,16	0,22%	0,20%
Pripremljena ili konzervisana riba	1.583.854	6.611.620	4,17	33,93%	31,49%
Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	60.566	434.910	7,18	1,30%	2,07%
	4.668.313	20.995.282		100%	100%
2020 UVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_k g	Udio_EU R
Živa riba	39.805	298.697	7,50	1,53%	2,84%
Svježa ili rashlađena	136.962	704.822	5,15	5,25%	6,71%
Smrznuta	584.370	1.138.888	1,95	22,39%	10,84%
Smrznuti fileti	241.698	1.038.912	4,30	9,26%	9,89%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	22.482	287.516	12,79	0,86%	2,74%
Ljuskari	88.889	623.196	7,01	3,41%	5,93%
Školjke	241.978	1.376.827	5,69	9,27%	13,11%
Ostali vodeni beskičmenjaci	1.898	8.657	4,56	0,07%	0,08%
Pripremljena ili konzervisana riba	1.216.840,93	4.807.787,9	3,95	46,62%	45,78%

Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	35.049	217.607	6,21	1,34%	2,07%
	2.609.973	10.502.910		100%	100%
2021 UVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_k g	Udio_EU R
Živa riba	44.608	234.630	5,26	1,19%	1,27%
Svježa ili rashlađena	379.548	2.265.972	5,97	10,13%	12,23%
Smrznuta	663.505	1.392.092	2,10	17,70%	7,52%
Smrznuti fileti	406.826	2.229.189	5,48	10,85%	12,04%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	34.811	465.922	13,38	0,93%	2,52%
Ljuskari	277.716	2.064.719	7,43	7,41%	11,15%
Školjke	745.300	4.355.535	5,84	19,88%	23,52%
Ostali vodeni beskičmenjaci	1.782	6.089	3,42	0,05%	0,03%
Pripremljena ili konzervisana riba	1.132.441,96	5.104.496,5	4,51	30,21%	27,56%
Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	61.524	403.184	6,55	1,64%	2,18%
	3.748.061	18.521.828		100%	100%
2022 UVOZ					
Robna grupa	kg	EUR	Prosječna cijena	Udio_k g	Udio_EU R
Živa riba	120.610,00	473.265,00	3,92	2,89%	1,85%
Svježa ili rashlađena	391.970,88	2.971.381,84	7,58	9,39%	11,62%
Smrznuta	341.391,14	1.228.950,55	3,60	8,18%	4,81%
Smrznuti fileti	566.925,56	3.858.226,19	6,81	13,58%	15,09%
Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	48.073,40	822.747,16	17,11	1,15%	3,22%
Ljuskari	331.542,75	2.757.239,89	8,32	7,94%	10,79%
Školjke	751.990,24	5.336.311,04	7,10	18,01%	20,87%
Ostali vodeni beskičmenjaci	4.008,00	23.286,60	5,81	0,10%	0,09%
Pripremljena ili konzervisana riba	1.535.782,66	7.441.158,47	4,85	36,79%	29,11%
Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	82.635,14	651.275,02	7,88	1,98%	2,55%
	4.174.930	25.563.842		100%	100%

Izvor: Monstat

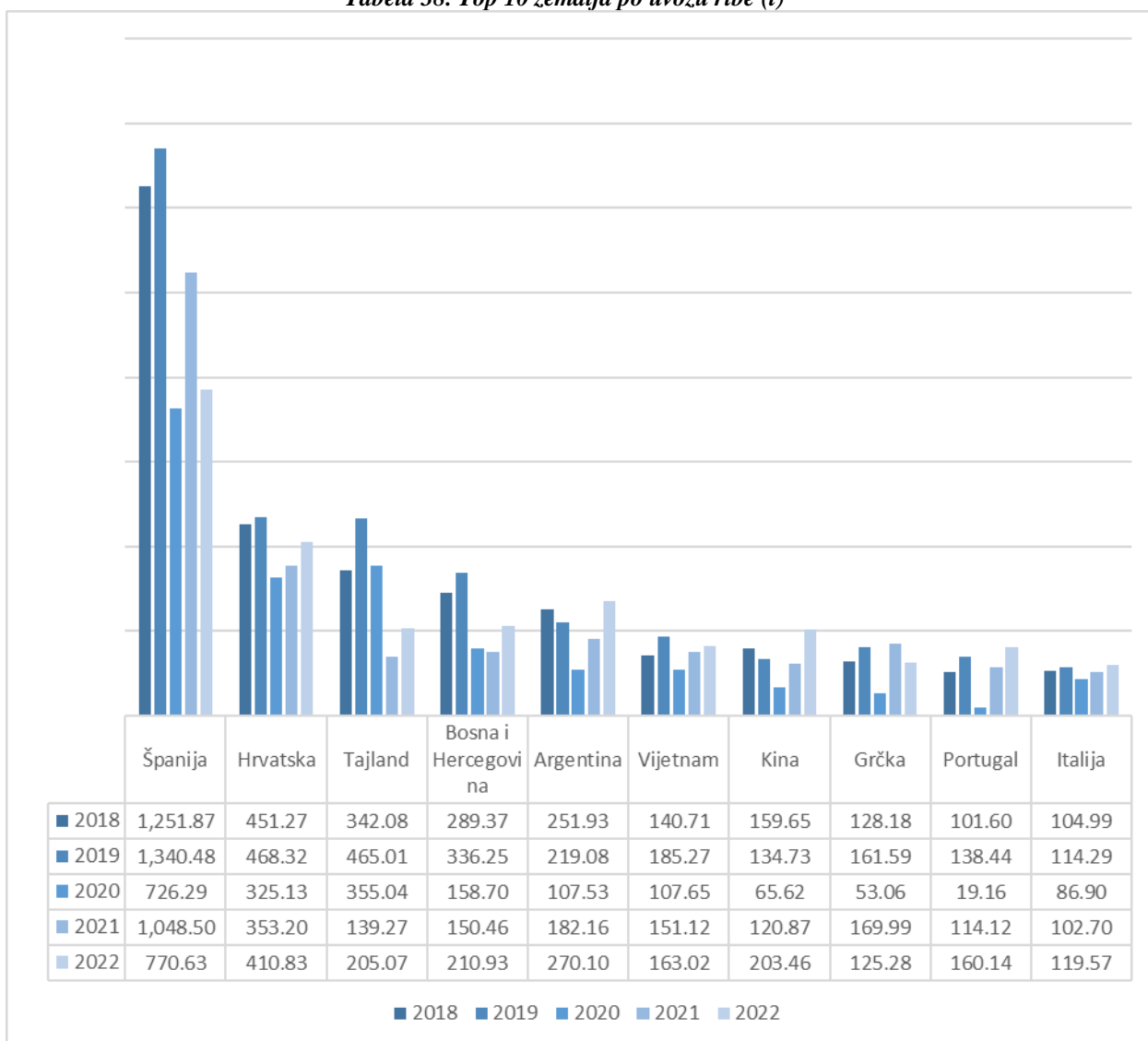
Analiza prosječnih cijena pokazuje da Crna Gora uvozi riblje proizvode visoke vrijednosti. Ipak, u okviru iste robne grupe – smrznuta riba i smrznuti fileti, prosječna cijena je viša za izvoz u odnosu na uvoz. Prosječna cijena je značajno porasla u 2021. godini jer su poskupili i svi drugi prehrambeni proizvodi. Količine izvoza su male, ali je razlog tome mala proizvodnja.

Tržište ribarstva Crne Gore nije u stanju da količinama konkuriše na domaćoj sceni, niti u okviru tržišta EU i svijeta, zbog čega ciljevi razvoja tržišta ne treba da budu usmjereni isključivo na povećanje ukupne proizvodnje, već na povećanje u onim segmentima u kojima je

ekonomski, biološki i sociološki opravdana i u kojima je zagarantovana održivost resursa i proizvođača. Istovremeno, drugi važniji cilj trebalo bi da bude marketinška promocija domaćih ribljih proizvoda koji su bazirani na kvalitetu.

Kategorisano po zemljama, Crna Gora najviše uvozi iz Španije i Hrvatske, Tajlanda i Bosne i Hercegovine. Zanimljivo je da je, vjerovatno radi zadovoljenja potreba turista koji je posjećuju, Crna Gora uvozila nekoliko proizvoda iz različitih zemalja širom svijeta, obuhvatajući 91 državu tokom perioda 2018 – 2022. Prvih deset zemalja koje predstavljaju oko 70% ukupnog uvoza date su u narednoj tabeli:

Tabela 38. Top 10 zemalja po uvozu ribe (t)



Izvor: MPŠV

4. POTROŠNJA

Ova studija je takođe uključila obračun potrošnje ribe u Crnoj Gori. Cilj je bio da se utvrdi neto ponuda (raspoloživost) i (prividna) potrošnja po glavi stanovnika. Prividna potrošnja se definiše kao ukupna proizvodnja kojoj je dodat uvoz i od koje je oduzet izvoz. Prividna potrošnja odražava dostupnost određenog prehrambenog proizvoda potrošaču na nivou maloprodaje u zemlji tokom određenog vremenskog perioda (tj. količine koje stignu do krajnjeg potrošača). Rezultati raspoložive (neto) ponude i vidljive potrošnje proizvoda ribarstva i akvakulture prikazani su prema nomenklaturi Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) za proizvode (robne grupe), odnosno proizvode u svježem ili ohlađenom stanju (riba) i proizvode u gotovom ili prerađenom obliku (zamrznuti, fileti, sušeni, soljeni i dimljeni i pripremljeni ili konzervirani). Ovo omogućava precizniji uvid u dostupnost određene robne grupe ili kategorije proizvoda na tržištu. Po istim robnim grupama usklađena je i spoljnotrgovinska razmjena. Kako su različiti statistički podaci predstavljeni na različite načine (ribolov i akvakultura su izraženi u živoj masi), faktori konverzije (EUMOFA: Metapodaci 2 – Upravljanje podacima – Aneks 7: Faktori konverzije prema CN-8 kodu) korišćeni su za izračunavanje neto mase uvoza i izvoza. Drugi set podataka uključenih u proračun čine podaci o nekomercijalnim sektorima proizvodnje u ribarstvu, odnosno sportsko-rekreativnom ribolovu na moru i slatkim vodama, koji su zasnovani na internim procjenama i objašnjeni u studiji. Pored toga, imajući u vidu da Crnu Goru godišnje posjeti veliki broj stranih turista, izračunata je dostupnost i prividna potrošnja proizvoda ribarstva i akvakulture od strane stranih turista, a potom i izuzeta iz potrošnje domaćeg stanovništva.

S obzirom na to da je isti pristup korišćen i za period 2018 - 2022, izvršeno je poređenje podataka i rezultata.

4.1. Šta je potrošnja?

Potrošnja proizvoda ribarstva i akvakulture, prema njihovoj namjeni, dijeli se na dva osnovna oblika: jedan koji je namijenjen za ishranu ljudi, i drugi, neprehrambeni oblik, namijenjen potrošnji u industrijske i druge svrhe. Proizvodi ribarstva i akvakulture namijenjeni za ishranu ljudi koriste se za potrošnju u svježem ili rashlađenom stanju i kao gotov proizvod, odnosno roba koja je prethodno bila podvrgnuta određenom stepenu dorade ili prerade (zamrznuta, sušena, soljena, dimljena, konzervisana). Industrijska potrošnja obuhvata proizvodnju ribljeg brašna i ulja za ishranu u akvakulturi i stočarstvu (svinjarstvo, živinarstvo) i za druge svrhe, na primjer, akvaristiku, upotrebu u sportskom i privrednom ribolovu, upotrebu nusproizvoda u biomedicini, farmaciji i kozmetici, kao bio-gorivo i za proizvodnju polimernih kompozitnih materijala (FAO, 2020). Najčešće korišćeni termin u literaturi, koji definiše ljudsku potrošnju prehrambenih proizvoda na nacionalnom nivou, jeste *vidljiva potrošnja*, odnosno *dostupnost određenog prehrambenog proizvoda potrošaču na nivou maloprodaje u određenoj zemlji tokom određenog referentnog perioda* (FAO, 2017). Važno je istaći da količine koje su dostupne za ljudsku potrošnju odražavaju samo one koje stignu do krajnjih potrošača, a ne količine hrane koja je zaista konzumirana. Stvarna količina utrošene hrane može biti manja, a to će najviše zavisiti od stepena gubitka, koji se u razvijenim zemljama prvenstveno javlja u domaćinstvu, na primjer tokom skladištenja, pripreme i kuvanja, stvaranja otpada i bačene hrane, i od drugih

faktora, dok se u zemljama u razvoju najveći dio gubitka dešava u drugim fazama u lancu snabdijevanja (FAO, 2001; 2017).

4.2. Metodologija korišćena za proračun potrošnje

Za procjenu vidljive potrošnje proizvoda ribarstva i akvakulture, u ovom istraživanju korišćeni su podaci o proizvodima u svježem ili rashlađenom stanju, industrijskoj proizvodnji (preradi) i robnoj trgovinskoj razmjeni, odnosno robnim grupama dostupnim za ljudsku potrošnju na nivou maloprodaje. Pomenuti pristup za procjenu vidljive potrošnje razvio je Failler (2007, 2008) uz podršku FAO, a model je veoma sličan tradicionalno korišćenim metodama, ali sa značajnom razlikom u pogledu upotrebe elemenata jednačine i prezentacije rezultata, koji su izraženi u robnim jedinicama, umjesto jedinicama tipa:

$$AC_i(t) = NS_i(t) / \text{populacija}$$

$AC_i(t)$ – procijenjena vidljiva potrošnja određene vrste dobara po glavi stanovnika i u vremenu t

NS_i - neto ponuda u vremenu t za robnu grupu i , koja je definisana kroz proizvodnju, uvoz i izvoz

$$NS_i(t) = Pr_i(t) + Im_i(t) - Ex_i(t)$$

$Pr_i(t)$ - proizvodnja robne grupe i u vrijeme t ,

$Im_i(t)$ i $Ex_i(t)$ – uvoz i izvoz

Ukupna potrošnja (TC) za sve robne grupe:

$$TC(t) = \sum NS_i(t) / \text{populacija} = \sum [(Pr_i(t) + Im_i(t) - Ex_i(t))] / \text{populacija}$$

Imajući u vidu da je ukupna proizvodnja (privredni ribolov i akvakultura) izražena u ekvivalentu žive mase, a prerađeni (gotovi) proizvodi i statistika spoljnotrgovinske razmjene (uvoz i izvoz) u neto masi, korišćeni su faktori konverzije za pretvaranje neto mase u ekvivalentnu živu masu, u zavisnosti od vrste proizvoda i grupe proizvoda, odnosno načina obrade. Za potrebe ovog istraživanja korišćeni su faktori konverzije koje je sastavila EUMOFA (Aneks 7, Metapodaci 2, Upravljanje podacima)⁸, a koji predstavljaju faktore konverzije prema Kombinovanoj nomenklaturi (KN) Evropske unije. Dobijene rezultate preračunatih količina prerađenih proizvoda treba uzeti sa određenom rezervom, jer postoji mogućnost pojave razlika i nedosljednosti između neto i žive mase pri korišćenju faktora normalizacije (konverzije) (Lopes i sar., 2017). Nakon izračunavanja ukupne dostupnosti proizvoda ribarstva i akvakulture, izražene u neto ponudi, korišćenjem gornje formule, potrošnja od strane stranih turista koji su posjetili Crnu Goru tokom perioda 2018 – 2022 posebno je uključena da bi se dobila samo potrošnja domaćeg stanovništva.

⁸ <https://www.eumofa.eu/documents/20178/24415/Metadata+2+-+DATA+MANAGEMENT.pdf/e4f90bdd-74fb-4f10-b410-c3335c0fcdeb>

4.3. Proizvodnja – svježa riba

Kategorija svježe ribe obuhvata podatke o iskrcaju proizvoda ribarstva iz privrednog ribolova, sportsko-rekreativnog ribolova na moru, privrednog i sportskog ribolova na slatkim vodama, kao i proizvodnji u akvakulturi. S obzirom na to da nema dostupnih podataka o količinama domaće ribe koja se prerađuje, te količine su takođe uključene u ovu kategoriju. FAO (2017) preporučuje da se u procjenu vidljive potrošnje hrane uključe sve proizvedene količine određene robe, bilo iz komercijalne ili nekomercijalne proizvodnje. Za navedeno, pored privrednog ribolova, uključeni su i podaci o količini zadržanog ulova sportsko-rekreativnih ribolovaca na moru i na slatkim vodama. Ne postoji sistematsko prikupljanje podataka o ulovu sportsko-rekreativnih ribolovaca na moru, pa su za potrebe ovog istraživanja uzeti podaci o broju prodatih dozvola i prosječnom godišnjem ulovu po izdatoj dozvoli. Proračun prosječnog godišnjeg ulova za sportsko-rekreativni ribolov na moru iznosi 80 tona, a za količine ulova u sportsko-rekreativnom ribolovu na slatkim vodama je iznos isti. Iako ovi podaci ne daju preciznu sliku o ukupnom ulovu ribolovaca u sportsko-rekreativnom ribolovu, za koji je neophodna detaljnija i dugoročnija studija, oni omogućavaju aproksimaciju količina koje su korišćene za potrebe ovog istraživanja.

Tabela 39. Proizvodnja svježe ribe (t), 2018-2022

Tip proizvodnje	2018	2019	2020	2021	2022
Izlov na moru (t)	1.179	1.127	670	661	657
Uzgoj (t)	1.097	1.074	885	858	1.087
Rekreativni ribolov (t)	160	160	160	160	160
Ukupno	2.436	2.361	1.715	1.679	1.904

Obračunata proizvodnja svježe ribe koristiće se u robnim grupama „svježa ili rashlađena riba“. Za ostale robne grupe neće se unositi podaci, jer oni u ovom trenutku nisu dostupni, a Crna Gora skoro svu ribu prodaje kao svježu ili rashlađenu.

4.4. Uvoz i izvoz u odnosu na potrošnju

Podatke o statistici spoljnotrgovinske razmjene (uvoza i izvoza) obezbijedilo je MPŠV, a korišćenjem faktora konverzije za svaku robnu grupu izračunat je ekvivalent žive mase, tako da su podaci uporedivi. Za svaku robnu grupu korišćen je prosječni faktor konverzije za godine (2018-2021) za koje su podaci dostupni iz baze podataka EUMOFA (Aneks 7, Metapodaci 2, Upravljanje podacima)⁹. Ekvivalent žive mase za uvoz i izvoz:

Tabela 40. Izvoz u kg žive mase, 2018-2022

Robna grupa/izvoz u kg (živa masa)	2018	2019	2020	2021	2022
0301 Živa riba	2.838	11.180	0	3.549	0
0302 Svježa ili rashlađena	1.473	8	25.040	26.146	227
0303 Smrznuta	616	78	481	156	89
0304 Smrznuti fileti	270	1.323	0	41	197

⁹ <https://www.eumofa.eu/documents/20178/24415/Metadata+2+-+DATA+MANAGEMENT.pdf/e4f90bdd-74fb-4f10-b410-c3335c0fcdeb>

0305	Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	0	681	94	0	205
0306	Ljuskari	429	0	8	48	57
0307	Školjke	2.445	243	1.799	741	42
0308	Ostali vodeni beskičmenjaci	0	0	0	0	4.275
1604	Pripremljena ili konzervisana riba	109	2.317	1.216	8	2.589
1605	Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	74	11	2	9	21
		8.253	15.841	28.640	30.697	7.702

Tabela 41. Uvoz u kg žive mase, 2018-2022

Robna grupa/uvoz u kg (živa masa)		2018	2019	2020	2021	2022
0301	Živa riba	157.423	160.320	34.232	38.363	103.725
0302	Svježa ili rashlađena	439.534	426.076	164.354	455.458	470.365
0303	Smrznuta	1.115.790	1.249.448	759.682	862.556	443.808
0304	Smrznuti fileti	836.651	813.531	493.065	829.925	1.156.528
0305	Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri	72.254	82.093	61.377	95.033	131.240
0306	Ljuskari	383.146	383.349	120.888	377.693	450.898
0307	Školjke	1.645.272	1.672.760	505.734	1.557.677	1.571.660
0308	Ostali vodeni beskičmenjaci	10.865	17.439	3.246	3.047	6.854
1604	Pripremljena ili konzervisana riba	2.506.687	3.151.869	2.421.513	2.253.560	3.056.207
1605	Pripremljeni ili konzervisani ljuskari	94.578	107.808	62.388	109.512	147.091
		7.262.200	8.064.694	4.626.479	6.582.823	7.538.376

4.5. Turisti

Dnevna dostupnost proizvoda ribarstva i akvakulture, izražena u gramima po glavi stanovnika dnevno, preuzeta je iz globalne statističke baze podataka FAO (FAOSTAT), tačnije iz baze podataka „Količina snabdijevanja hranom (g/glava stanovnika/dan): Snabdijevanje hranom – primarni ekvivalent za stoku i ribu“. Podaci o snabdijevanju hranom preuzeti su za sljedeće kategorije: slatkovodnu ribu, pridnenu (demerzalnu) ribu, plavu (pelagičnu) ribu, morsku ribu (ostalo), ljuskare/rakove, glavonošce, mekušce, vodene životinje (ostalo). Podaci o noćenjima turista po zemljama prebivališta preuzeti su iz publikacija MONSTAT-a. Za svaku od zemalja čiji su stanovnici boravili, odnosno ostvarili noćenja u Crnoj Gori, uzeta je količina ponuđenih proizvoda ribarstva i akvakulture (najnoviji podaci za 2013. godinu) izražena u gramima po glavi stanovnika dnevno, i to za one zemlje za koje je zabilježeno preko milion noćenja. Zatim je izračunata srednja vrijednost koja je iznosila 51,348 g/glavi stanovnika/danu ili 0,051 kg. Nakon množenja ukupnog broja noćenja sa gramima raspoložive ponude proizvoda ribarstva i akvakulture izražene u kilogramima, dobija se količina proizvoda ribarstva i akvakulture koju su potrošili strani turisti tokom navedenih godina.

Koristeći opisanu metodologiju, možemo izračunati količine ribe koje su konzumirali strani turisti u posmatranom vremenskom okviru:

Tabela 42. Ukupna potrošnja ribe od strane stranih turista, 2018-2022

Godina	2018	2019	2020	2021	2022
Broj noćenja stranih turista	12.443.810	13.933.538	2.226.526	9.423.803	11.867.590
Dnevna potrošnja ribe (kg)	0,051	0,051	0,051	0,051	0,051

Ukupna potrošnja od strane stranih turista	634.634,31	710.610,44	113.552,83	480.613,95	605.247,09
---	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

4.6. Populacija Crne Gore

MONSTAT je objavio da je sredinom 2022. godine u Crnoj Gori živjelo 617.213 stanovnika. Prema popisu stanovništva iz 2011. godine, u Crnoj Gori je živjelo 620.029 stanovnika. Za ovu studiju korišćeni su MONSTAT podaci o projekciji stanovništva za svaku navedenu godinu. Broj stanovnika bi mogao biti i manji, jer podaci Centra za demokratsku tranziciju pokazuju da se u posljednjih pet godina ukupan broj stanovnika Crne Gore konstantno smanjuje zbog niskog nataliteta i odlaska mladih ljudi iz zemlje.

4.7. Obračun potrošnje

Prikazan je obračun potrošnje ribe po glavi stanovnika u Crnoj Gori za period 2018-2022. Naredne tabele daju obračun neto ponude (dostupnosti) proizvoda ribarstva i akvakulture na tržištu Crne Gore tokom 2018-2022.

Tabela 43. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2018

2018 – Robna grupa		Pr _i (t)	Im _i (t)	Ex _i (t)	NSi (t)	Udio
0301	Živa riba		183.050	3.300	179.750	4,25%
0302	Svježa ili rashlađena	2.436	366.279	1.228	367.487	8,69%
0303	Smrznuta		858.300	474	857.826	20,29%
0304	Smrznuti fileti		410.123	133	409.990	9,70%
0305	Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri		26.467	0	26.467	0,63%
0306	Ljuskari		281.725	315	281.410	6,66%
0307	Školjke		787.211	1.170	786.041	18,59%
0308	Ostali vodeni beskičmenjaci		6.354	0	6.354	0,15%
1604	Pripremljena ili konzervisana riba		1.259.642	55	1.259.587	29,79%
1605	Pripremljeni ili konzervisani ljuskari		53.134	41	53.092	1,26%
Ukupno		2.436	4.232.284	6.715	4.228.005	

Tabela 44. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2019

2019 – Robna grupa		Pr _i (t)	Im _i (t)	Ex _i (t)	NSi (t)	Udio
0301	Živa riba		186.419	13.000	173.419	3,73%
0302	Svježa ili rashlađena	2.361	355.064	7	357.418	7,68%
0303	Smrznuta		961.114	60	961.054	20,64%
0304	Smrznuti fileti		398.790	649	398.141	8,55%
0305	Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri		30.071	249	29.822	0,64%
0306	Ljuskari		281.874	0	281.874	6,05%
0307	Školjke		800.364	116	800.248	17,19%
0308	Ostali vodeni beskičmenjaci		10.198	0	10.198	0,22%
1604	Pripremljena ili konzervisana riba		1.583.854	1.164	1.582.690	34,00%
1605	Pripremljeni ili konzervisani ljuskari		60.566	6	60.560	1,30%
Ukupno		2.361	4.668.313	15.252	4.655.423	

Tabela 45. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2020

2020 – Robna grupa		Pr _i (t)	Im _i (t)	Ex _i (t)	NSi (t)	Udio
0301	Živa riba		39.805	0	39.805	1,54%
0302	Svježa ili rashlađena	1.715	136.962	20.867	117.810	4,55%
0303	Smrznuta		584.370	370	584.001	22,56%
0304	Smrznuti fileti		241.698	0	241.698	9,34%
0305	Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri		22.482	35	22.448	0,87%
0306	Ljuskari		88.889	6	88.883	3,43%
0307	Školjke		241.978	861	241.117	9,31%
0308	Ostali vodeni beskičmenjaci		1.898	0	1.898	0,07%
1604	Pripremljena ili konzervisana riba		1.216.841	611	1.216.230	46,98%
1605	Pripremljeni ili konzervisani ljuskari		35.049	1	35.049	1,35%
Ukupno		1.715	2.609.973	22.750	2.588.938	

Tabela 46. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2021

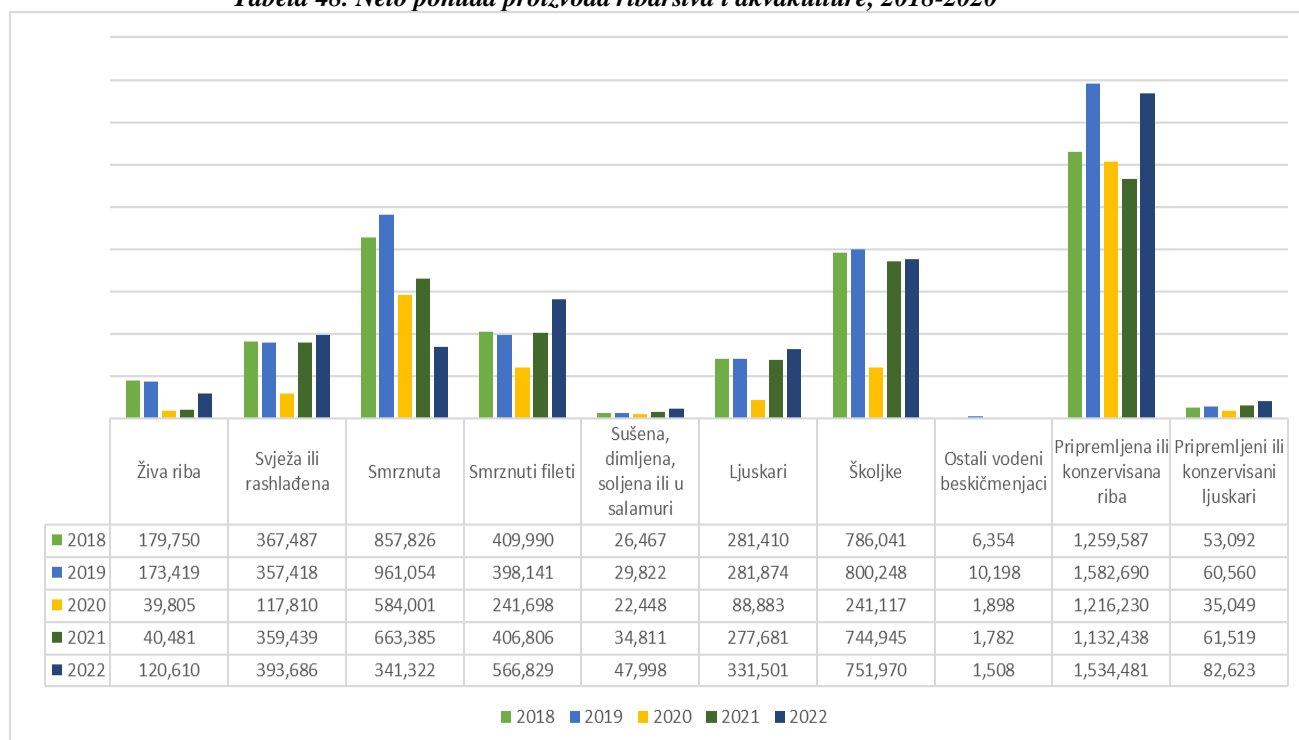
2021 – Robna grupa		Pr _i (t)	Im _i (t)	Ex _i (t)	NSi (t)	Udio
0301	Živa riba		44.608	4.127	40.481	1,09%
0302	Svježa ili rashlađena	1.679	379.548	21.788	359.439	9,65%
0303	Smrznuta		663.505	120	663.385	17,82%
0304	Smrznuti fileti		406.826	20	406.806	10,93%
0305	Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri		34.811	0	34.811	0,93%
0306	Ljuskari		277.716	35	277.681	7,46%
0307	Školjke		745.300	355	744.945	20,01%
0308	Ostali vodeni beskičmenjaci		1.782	0	1.782	0,05%
1604	Pripremljena ili konzervisana riba		1.132.442	4	1.132.438	30,42%
1605	Pripremljeni ili konzervisani ljuskari		61.524	5	61.519	1,65%
Ukupno		1.679	3.748.061	26.454	3.723.286	

Tabela 47. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2022

2022 – Robna grupa		Pr _i (t)	Im _i (t)	Ex _i (t)	NSi (t)	Udio
0301	Živa riba		120.610		120.610	2,89%
0302	Svježa ili rashlađena	1.904	391.971	188,86	393.686	9,44%
0303	Smrznuta		341.391	68,84	341.322	8,18%
0304	Smrznuti fileti		566.926	96,50	566.829	13,58%
0305	Sušena, dimljena, soljena ili u salamuri		48.073	75,00	47.998	1,15%
0306	Ljuskari		331.543	41,80	331.501	7,94%
0307	Školjke		751.990	20,00	751.970	18,02%
0308	Ostali vodeni beskičmenjaci		4.008	2.500,00	1.508	0,04%
1604	Pripremljena ili konzervisana riba		1.535.783	1.301,20	1.534.481	36,78%
1605	Pripremljeni ili konzervisani ljuskari		82.635	12,00	82.623	1,98%
Total		1.904	4.174.930	4.304	4.172.530	

Robni proizvodi koji se najviše konzumiraju su pripremljena ili konzervirana riba, sa prosječnim udjelom od 36%, čiji je vrhunac 2020. godine uzrokovan zatvaranjem restorana i drugim mjerama tokom pandemije COVID-19. Tabele pokazuju da 2020. godinu zapravo ne treba uključivati u posmatranje trendova, jer je specifična i po svemu drugačija. Sljedeće robne grupe su smrznuta riba i školjke, sa prosjekom od 20%, iako se potrošnja smrznute ribe smanjuje tokom posmatranih godina. Potrošnja smrznutih fileta raste, što je indikativno jer se navike potrošača mijenjaju i sve je veća potražnja za gotovim (spremnim za upotrebu) ili kuvanim proizvodima.

Tabela 48. Neto ponuda proizvoda ribarstva i akvakulture, 2018-2020



Konačno, kada sve brojeve kombinujemo u obračun za prividnu potrošnju proizvoda ribarstva i akvakulture, rezultati su sljedeći:

Tabela 49. Prividna potrošnja, 2018-2022

Prividna potrošnja	2018	2019	2020	2021	2022
Ukupna proizvodnja (kg)	4.228.004,96	4.655.422,55	2.588.938,26	3.723.285,71	4.172.529,57
Potrošnja od strane turista(kg)	634.634,31	710.610,44	113.552,83	480.613,95	605.247,09
Neto ponuda – dostupna (kg)	3.593.370,65	3.944.812,11	2.475.385,43	3.242.671,76	3.567.282,48
Broj stanovnika	622.359	622.182	621.873	620.739	617.683
Potrošnja po glavi stanovnika	5,77	6,34	3,98	5,22	5,78

U pogledu prividne potrošnje vrsta ili grupa organizama (u skladu sa njihovim biološkim karakteristikama), najveće količine čine morski organizmi, prvenstveno mala pelagična riba (sardina, incun), glavonošci (lignja, sipa, hobotnica), pridnene vrste kao što su kao oslić, pišmolj, druge vrste ugotica, pljosnatice i druge pridnene ribe i druge morske ribe (brancin,

orada i dr.), dok slatkovodne vrste riba (uključujući i diadromne) zauzimaju najniže mjesto u ukupnoj dostupnosti i potrošnji.

Domaća riba učestvuje u robnim grupama kao živa i svježa ili rashlađena riba. Ukupna domaća proizvodnja ribe za referentne godine iznosila je oko 2.500 tona. Neto ponuda iznosi oko 3.500 tona svake godine. Turisti su isključeni iz ove kalkulacije, što znači da kod stanovništva Crne Gore domaća riba učestvuje u potrošnji sa oko 75%, odnosno da oko 4 kg po glavi stanovnika pripada domaćoj ribi.

Ova potrošnja stavlja Crnu Goru daleko ispod prosječne potrošnje po glavi stanovnika u EU, koja se procjenjuje na 24,36. S obzirom na dostupnost morskih i kopnenih resursa Crne Gore, potrebne su strateške aktivnosti usmjerene ka povećanju potrošnje proizvoda ribarstva i akvakulture. Proizvođači moraju prilagoditi svoje aktivnosti potrebama tržišta, kako bi povećali nacionalnu potrošnju kvalitetnih i zdravih proizvoda iz lokalnog ribarstva i sa lokalnih uzgajališta.

4.8. Online istraživanje o sklonostima u pogledu potrošnje ribe

Istraživanje je sprovedeno u saradnji sa MPŠV, sa opštim ciljem prikupljanja i analize podataka o obrascima potrošnje ribe u vezi sa socio-ekonomskim karakteristikama domaćinstava. Istraživanje je sprovedeno kao online upitnik, koji je distribuiralo MPŠV. Kroz kombinovani pristup kvantitativnih i kvalitativnih pitanja, od učesnika je zatraženo da podijele svoja ponašanja u pogledu konzumiranja ribe – vrste ribe koja se konzumira, učestalost konzumiranja ribe i lične stavove, sklonosti i predloge za poboljšanje potrošnje ribe u Crnoj Gori.

Specifični ciljevi istraživanja bili su:

- da dopuni procjenu o nivou potrošnje ribe potrošača,
- da se razumije odnos između potrošačkih obrazaca potrošnje (sklonosti) i njihovih socioekonomskih karakteristika,
- da se ispituju faktori koji utiču na potrošnju ribe od strane potrošača.

Anketna pitanja su bila podijeljena u 3 kategorije:

- (i) demografija;
- (ii) obrasci potrošnje – učestalost, vrste i porijeklo ribe koja se konzumira;
- (iii) motivacioni aspekti – stavovi vezani za konzumaciju ribe i predlozi za poboljšanje.

U anketi je učestvovalo ukupno 82 ispitanika. Sljedeća tabela prikazuje demografske karakteristike ispitanika.

Tipičan profil ispitanika je žena od 36-49 godina, visoko obrazovana, sa mjesečnim primanjima između 500 i 1.000 eura, koja živi u Podgorici/Kotoru u domaćinstvu sa 4 ili više članova porodice, sa kombinovanim mjesečnim prihodima domaćinstva od 1.000 - 2.000 eura.

U poređenju sa nacionalnom statistikom, ovaj uzorak nije reprezentativan ni u jednoj od kategorija, već je, naprotiv, pristrasan prema socio-demografskom profilu visokog obrazovanja.

Prema nekim istraživanjima, povećana populacija koja ima adekvatno snabdijevanje ribom i ribljim proizvodima, prihodi, nivo obrazovanja mogu da utiču na potrošnju ribe od strane potrošača. Štaviše, vektorom promjene može se smatrati profil visoko obrazovane žene sa povoljnim socio-ekonomskim položajem – jer su često one te koje brinu o ishrani porodice, svjesne značaja ribe u redovnoj ishrani, zainteresovane i sposobne da unesu nešto novo u porodični jelovnik. Sa druge strane, relativno mala veličina uzorka mogla bi biti ograničavajuća u smislu unakrsne provjere podataka ili odgovora različitih demografskih kategorija. Stoga bi kvalitativni dio upitnika mogao biti još vrjedniji kao rezultat ankete.

Tabela 50. Poređenje izvora podataka sa nacionalnom statistikom

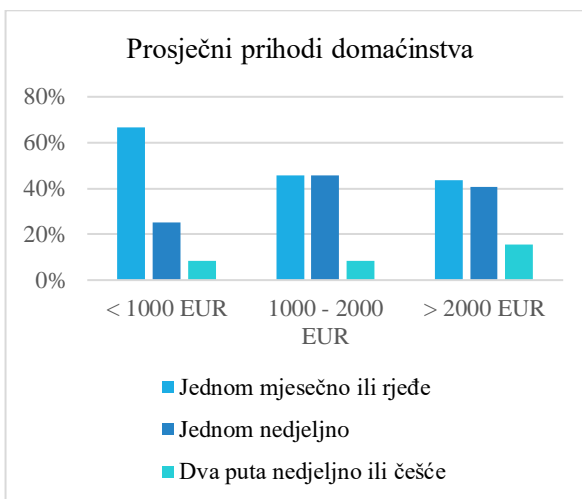
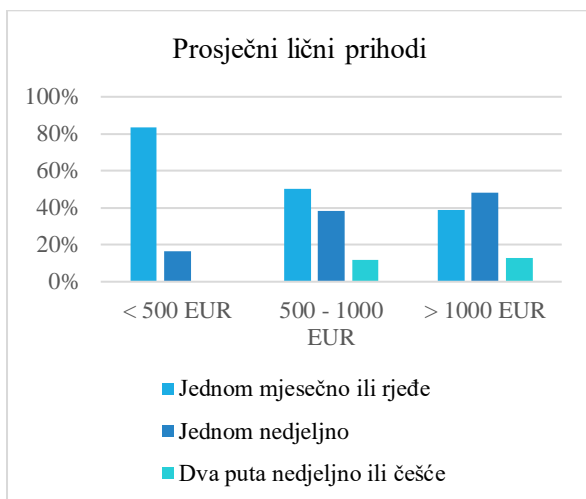
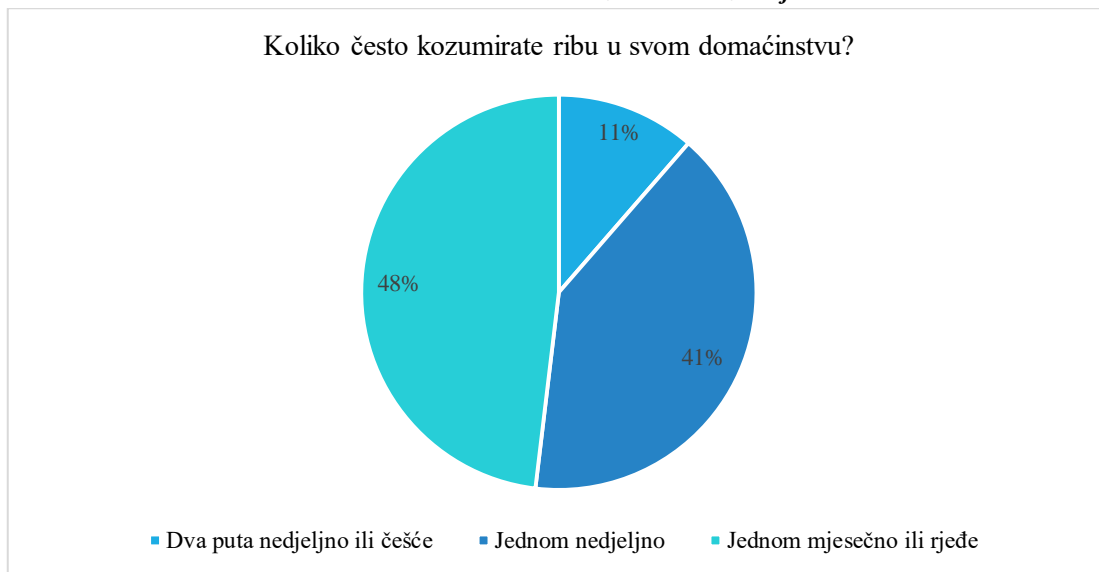
Izvor podataka	Istraživanje	Nacionalna statistika
Pol	M	49%
	Ž	67%
Starost	19-35	30%
	36-49	60%
	50-64	24%
Obrazovanje	Srednje	52%
	Visoko	90%
Radni status	Nezaposlen	8%
	Zaposlen	95%
Mjesto stanovanja	Bar	6.8%
	Berane	5.5%
	Bijelo Polje	7.4%
	Budva	3.1%
	Danilovgrad	3.0%
	Herceg Novi	5.0%
	Kotor	33%
	Nikšić	11.7%
	Podgorica	44%
	Šavnik	0.3%
	Tivat	2.3%
Lični mjesečni prihodi	< 500€	7%
	> 1000€	38%
	500 - 1000€	55%
Mjesečni prihodi domaćinstva	< 1000€	15%
	> 2000€	39%
	1000 - 2000€	46%
Broj članova domaćinstva	1	15%
	2	12%
	3	18%
	4 i više	55%
		Prosjek (52% 3-5)

Skoro polovina ispitanika izjavila je da jede ribu jednom mjesečno ili rjeđe, dok je 41% izjavilo da ribu jede jednom nedjeljno.

Iako je učestalost potrošnje ribe i sklonosti potrošača često pod uticajem geografske lokacije kupaca i njihovog socio-kulturnog statusa, analize po mjestu stanovanja ne pokazuju značajne razlike na ovim nivoima. Rezultati prema kojima skoro polovina ispitanika jede ribu jednom

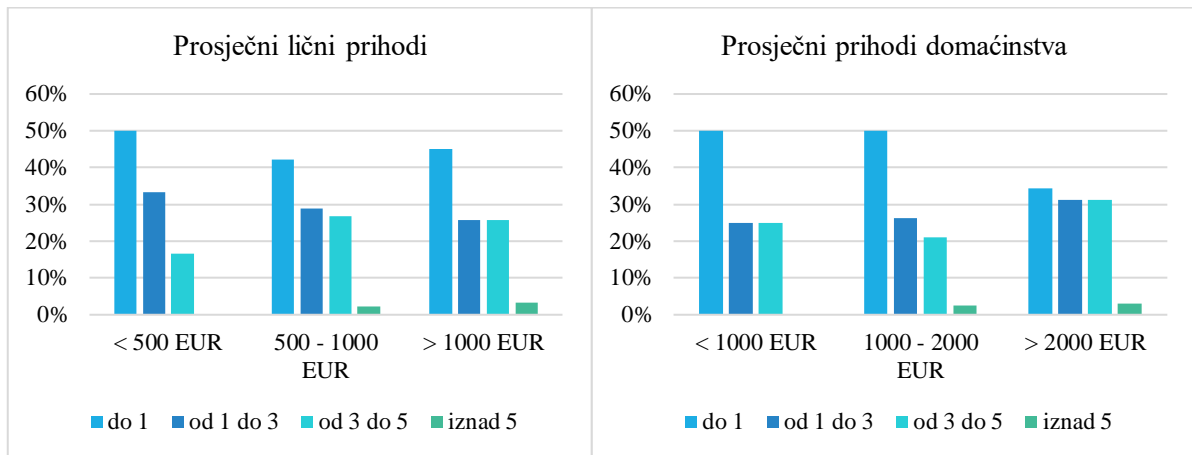
mjesečno ili čak rjeđe, gotovo su isti za Kotor, grad sa dugom tradicijom u ribarstvu, i Podgoricu, koji zajedno pokrivaju 78% odgovora.

Tabela 51. Rezultati istraživanja



Kroz različite naučne studije, priznato je da nivoi obrazovanja i prihoda mogu uticati na nivo jedenja ribe. Neke studije su otkrile da je primijećena značajna pozitivna povezanost između prihoda i potrošnje, obrazovanja i potrošnje, kao i profesije i potrošnje. U našem slučaju, lični mjesečni prihodi i mjesečni prihodi domaćinstva prikazani su kao relevantni faktor za učestalost konzumiranja ribe. Kako se lični prihodi povećavaju, potrošnja ribe na nedjeljnom nivou postaje sve veća. U slučajevima prosječnog ličnog dohotka od < 500 € mjesečno, niko od ispitanika nije naveo da jede ribu dva puta nedjeljno, dok se učestalost odgovora „jednom mjesečno ili rjeđe“ smanjuje sa povećanjem ličnog dohotka. Prosječan prihod domaćinstva pokazao je sličan obrazac potrošnje ribe, gdje je potrošnja „dva ili više puta nedjeljno“ češća za domaćinstva sa višim prihodima.

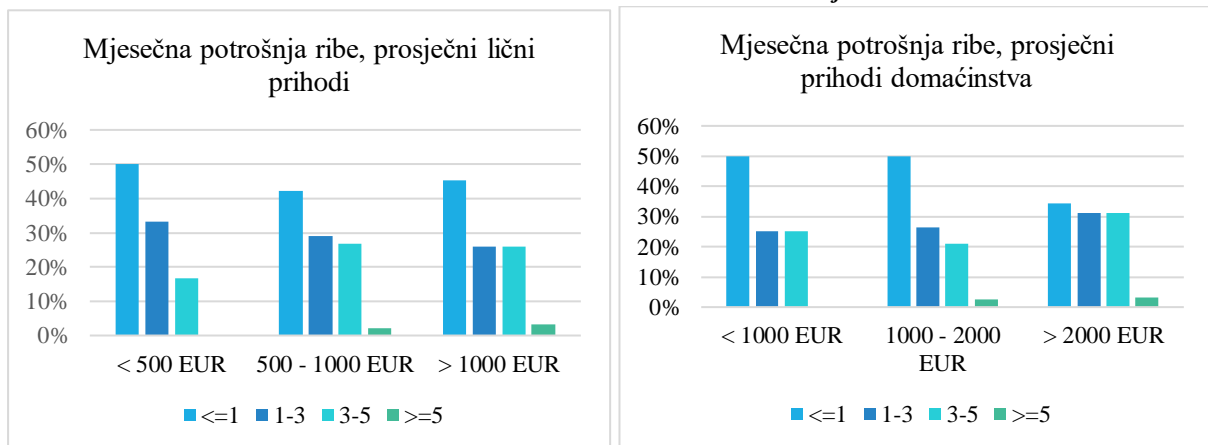
Tabela 52. Rezultati istraživanja

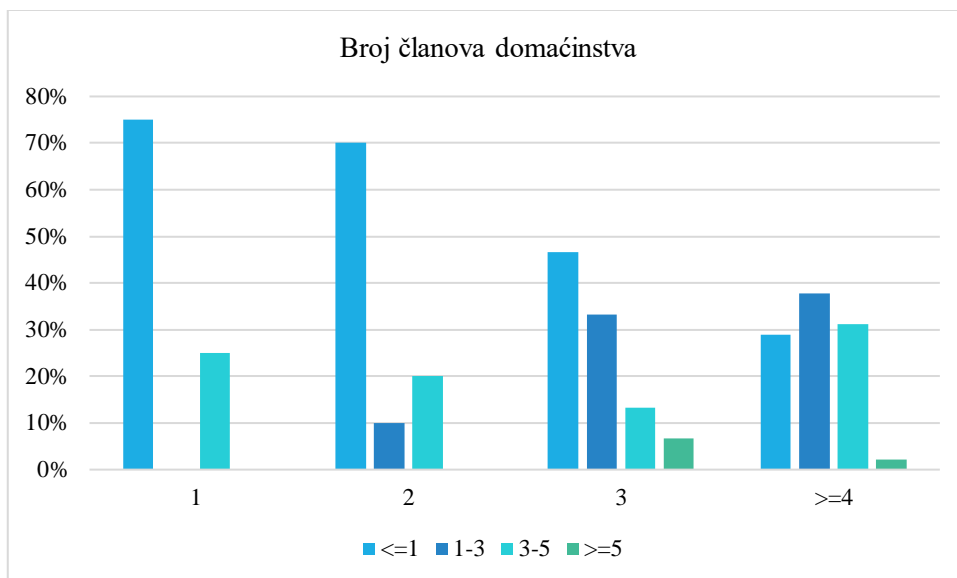


Što se tiče procijenjene količine ribe koja se na mjesečnom nivou konzumira u domaćinstvu, 49% ispitanika konzumira manje od 1 kg ribe mjesečno, dok 28% konzumira 1-3 kg ribe mjesečno. Njih 27% je odgovorilo da konzumira 3-5 kg mjesečno, dok su samo 2 ispitanika izjavila da konzumiraju više od 5 kg ribe mjesečno.

Ovo je nešto veće od rezultata dobijenih obračunom potrošnje. Online anketa sugerira da je potrošnja po glavi stanovnika 7,5 kg u 2022. godini. Ako uzmemo u obzir da bi broj stanovništva mogao biti manji, te da je glavni predstavnik ankete zaposlena žena u srednjim četrdesetim godinama, moguće je da neki segmenti stanovništva jedu više ribe, posebno duž obale.

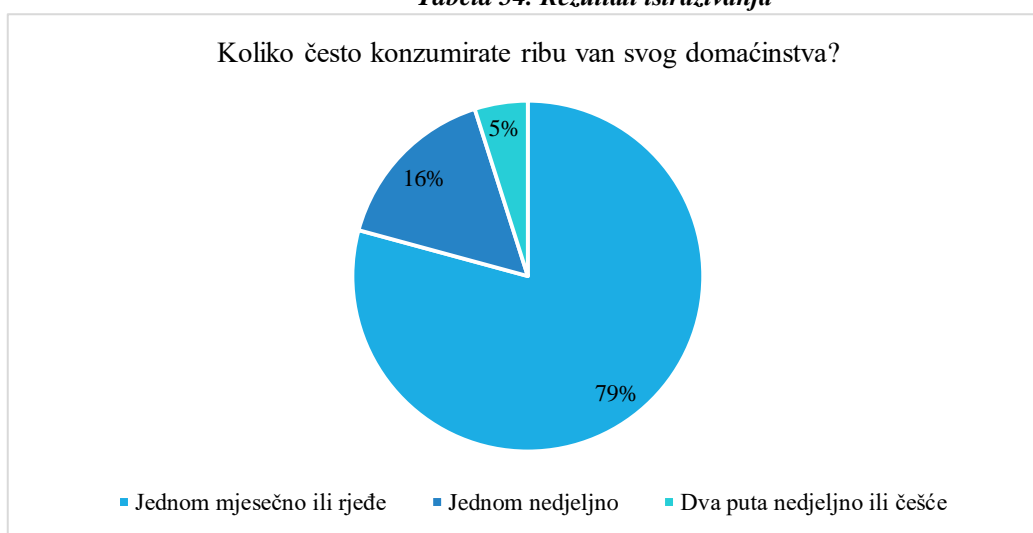
Tabela 53. Rezultati istraživanja





Očekivano, količina konzumirane ribe raste sa brojem članova domaćinstva, ali i sa prosječnim primanjima na nivou domaćinstva i prosječnim ličnim primanjima. Primjetno je da se mjesečne količine od ≥ 5 kg ribe i ribljih proizvoda javljaju samo u domaćinstvima sa pet i više članova porodice ili 1000 eura i više ličnih prihoda, odnosno 1000-2000 eura prihoda domaćinstva.

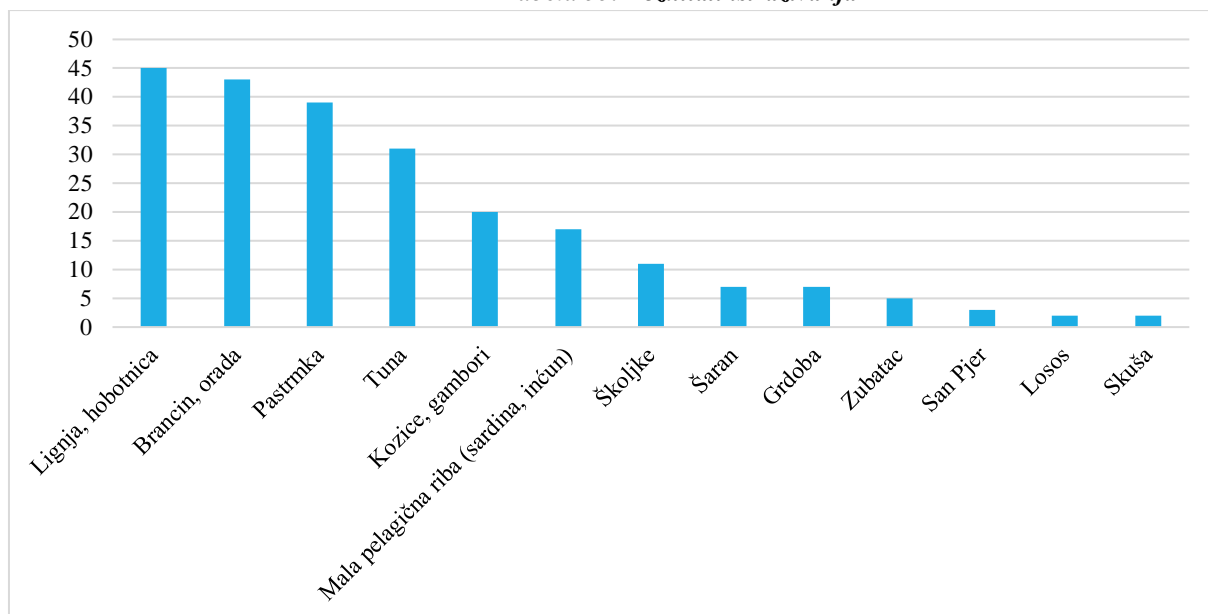
Tabela 54. Rezultati istraživanja



Iako iz upitnika nije jasno da li ispitanici žive u ruralnom ili urbanom području, zbog preovlađujućeg sektora turizma, moglo bi se pretpostaviti da postoji veliki broj restorana i mogućnosti za konzumiranje ribe van kuće. Međutim, 79% ispitanika konzumira ribu van kuće jednom mjesečno ili rjeđe, što bi moglo biti povezano i sa opštom dostupnošću ribe i ribljih proizvoda.

Distribucija ribljih vrsta prema sklonostima potrošača data je u sljedećoj tabeli.

Tabela 55. Rezultati istraživanja



Prema anketi, najčešće vrste na jelovniku su lignja, hobotnica, brancin i orada, kao i pastrmka. Iako su učesnici mogli da dodaju i druge vrste, skoro niko od njih nije prijavio drugu vrstu ribe ili nekog drugog morskog organizma. Takođe je indikativno da su dvije od tri najčešće vrste u većini slučajeva iz uzgoja (brancin, orada, pastrmka).

Međutim, na pitanje: „Da li češće jedete ulovljenu ili uzgojenu ribu?“, skoro polovina ispitanika odgovara da češće jede ulovljenu ribu, od čega je 82% navelo brancina i oradu, pastrmku ili obje kategorije.

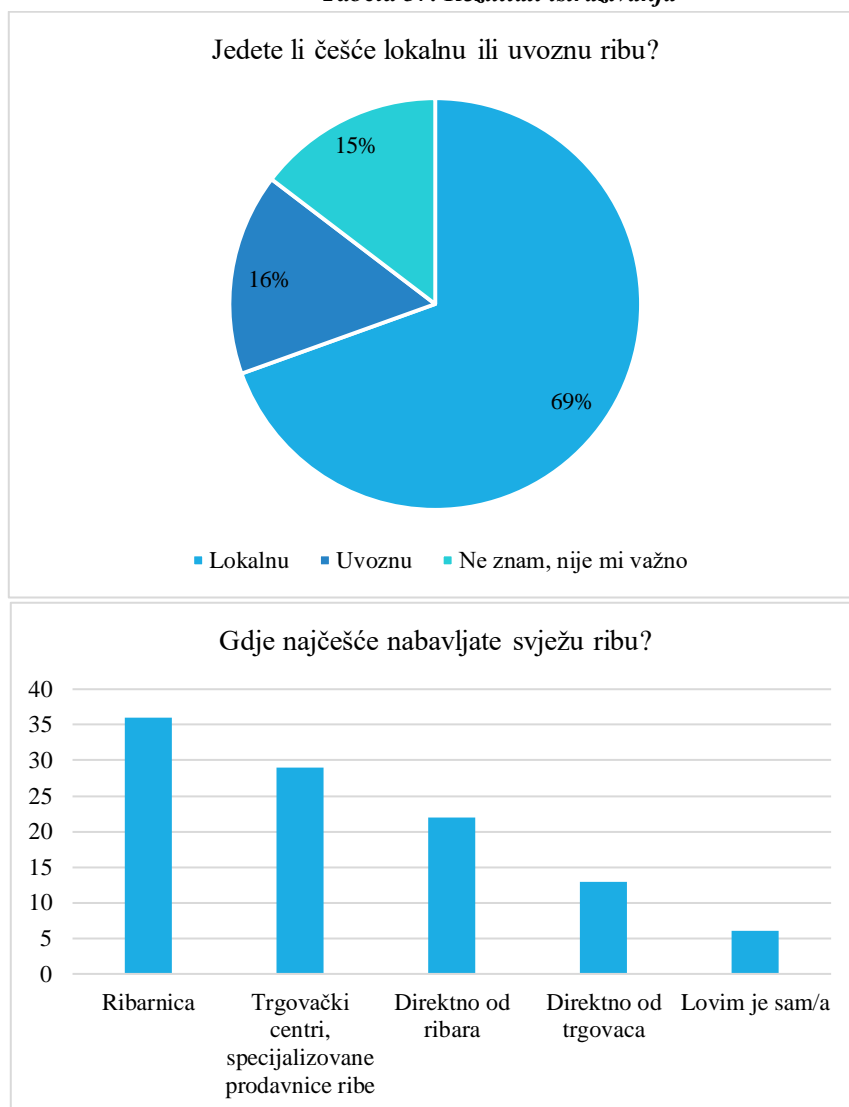
Što se tiče čuvanja ribe, ispitanici su upitani koju vrstu ribe najčešće kupuju (više mogućih odgovora). Primljena su 62 odgovora „svježa riba“, dok su ostale kategorije znatno manje zastupljene. Svježina ili dostupnost svježih proizvoda može biti suštinska odrednica koja utiče na nivo potrošnje ribe. S druge strane, prerađeni riblji proizvodi, kao što su marinirana, dimljena ili slana riba, još uvijek nisu toliko česti na domaćem tržištu, a možda pružaju prostor za rast, nudeći proizvode spremne za kuvanje i jednostavne za pripremu i istovremeno dodajući vrijednost lokalnom ulovu.

Tabela 56. Rezultati istraživanja



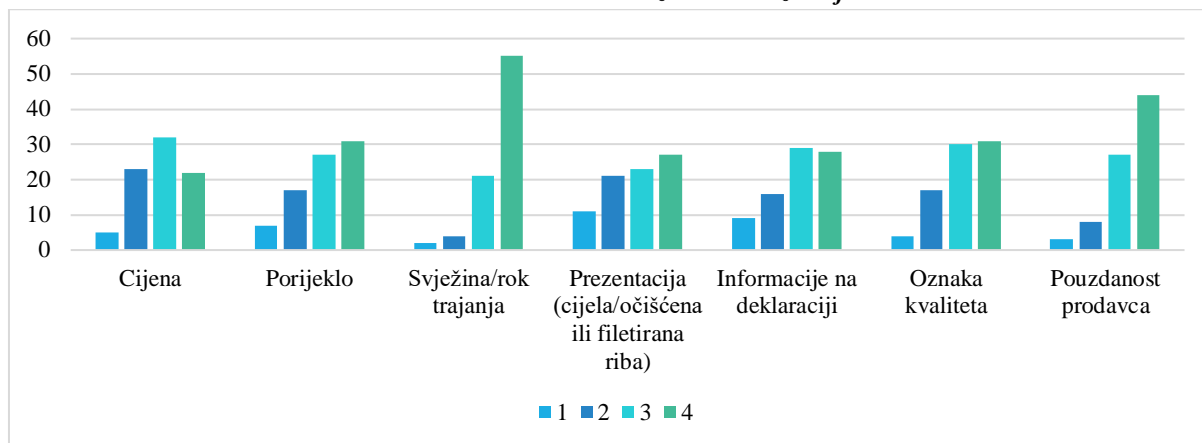
Kada je riječ o porijeklu ribe, 69% ispitanika najčešće konzumira lokalnu (domaću) ribu, koja se najčešće kupuje na ribarnicama ili u tržnim centrima/specijalizovanim prodavnicama. Kupovina direktno od ribara takođe je uobičajena praksa za 22 ispitanika.

Tabela 57. Rezultati istraživanja



U posljednjem dijelu upitnika, od učesnika je zatraženo da procijene važnost sedam kriterijuma (cijena, porijeklo, svježina/rok upotrebe, prezentacija (cijela/očišćena ili filetirana riba), informacije prikazane na deklaraciji, pouzdanost oznake kvaliteta trgovca) kada kupuju ribu i ocijene ih od 1 (uopšte nije važno) do 4 (veoma važno). Važnost različitih kriterijuma predstavljena je u sljedećoj tabeli:

Tabela 58. Rezultati istraživanja



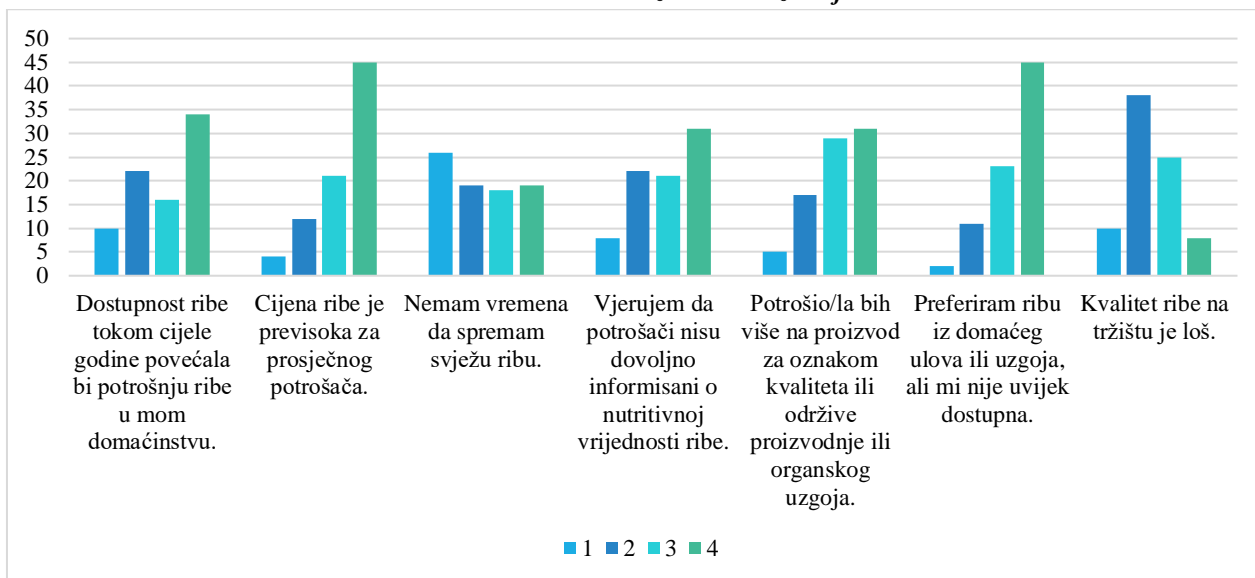
Iz ocjena ispitanika može se zaključiti da je svježina na kraju najvažniji kriterijum za kupovinu ribe. Kada se razmatraju gore navedene najpoželjnije kategorije kupovine (lokalna, svježa riba), jasno je zašto je svježina ocijenjena kao toliko važna.

Visoko je ocijenjena i pouzdanost prodavca, što bi moglo da implicira da lanac snabdijevanja ima određene nedostatke i da bi dalji razvoj sljedljivosti ribe i ribljih proizvoda potencijalno doprinio potrošnji pojedinih kategorija. Stoga, treba implementirati planove osiguranja kvaliteta koji mogu donijeti korist i tržištu ribarstva i potrošačima (Bose i Braun, 2000). Iako bi se očekivalo da će cijena imati veći uticaj na izbor kupca zbog gore navedenih odnosa prihoda i učestalosti potrošnje, čini se da je cijena najmanje važan faktor pri kupovini ribe. Moglo bi se zaključiti da, iako su svježina i kvalitet ispred cijene, navika da se riba jede na sedmičnom nivou još uvijek nije (ili više nije) ukorijenjena u život lokalnih stanovnika. Ipak, mora se imati u vidu da uzorak nije sasvim reprezentativan na nacionalnom nivou i da je, prema mnogim istraživanjima, obrazovanje usko povezano sa nivoom potrošnje ribe i sklonostima.



Dalje, od ispitanika je zatraženo da odluče u kojoj mjeri se slažu sa gore navedenim tvrdnjama u vezi sa stavovima i sklonostima u pogledu konzumiranja ribe od 1 (uopšte nije važno) do 4 (veoma važno). Kao veoma važno pitanje istaknuta je dostupnost ribljih proizvoda iz domaćeg ulova i uzgoja (i tokom cijele godine), kao i cijena, koja je, prema mišljenju ispitanika, previsoka za prosječnog potrošača. Pitanje koje se tiče osiguravanja kvaliteta ponovo je ocijenjeno visokom ocjenom („Trošio/la bih više na proizvod sa oznakom kvaliteta ili održive proizvodnje ili organskog uzgoja“) i postavilo pitanje obezbjeđivanja okvira za osiguranje kvaliteta. Ispitanici su generalno bili podijeljeni oko tvrdnji: „Nemam vremena da pripremam svježu ribu“ i: „Kvalitet ribe na tržištu je loš“.

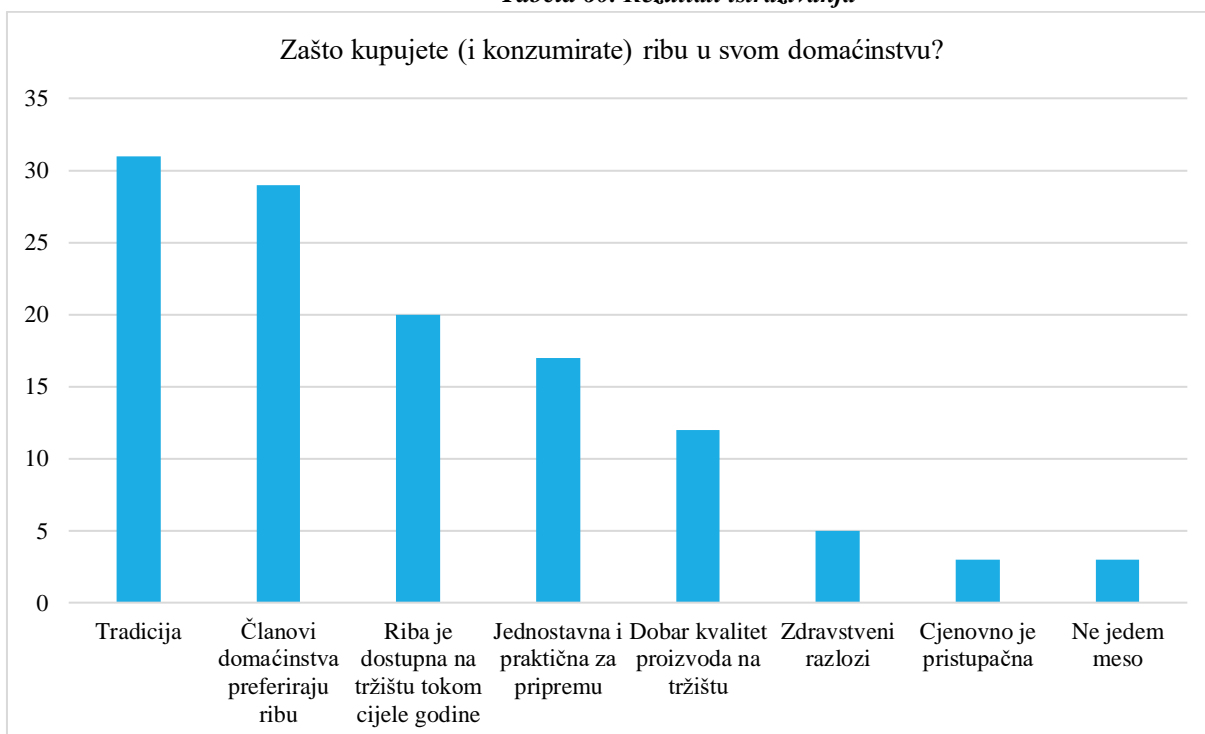
Tabela 59. Rezultati istraživanja



Ovi rezultati potvrđuju da ispitanici više vole domaću ribu, koju smatraju skupom, te da bi cijenoili da je dostupnost tokom cijele godine bolja, kao i da postoje oznake kvaliteta.

Kroz odgovore na sljedeće pitanje, ispitanici su naveli neke razloge za kupovinu i konzumaciju ribe u svojim domaćinstvima. Uglavnom je to zbog tradicije i preferencije ukusa (članovi domaćinstva vole ribu), ostali razlozi su dostupnost ribe na tržištu tokom cijele godine, jednostavnost pripreme ribe, kvalitet, a neki ispitanici navode i zdravstveni razlog (nutritivnu vrijednost ribe).

Tabela 60. Rezultati istraživanja



Prema rezultatima ankete, učesnici su svjesni prednosti uključivanja ribe u redovnu ishranu. Potrošnja ribe i dalje je niska u Crnoj Gori. Glavni razlozi su:

- Činjenica da malo ljudi ima naviku da konzumira ribu u svojoj uobičajenoj ishrani,
- Komplikirana priprema ribe.

Na kraju, ispitanici su dali neke prijedloge kako povećati potrošnju ribe u Crnoj Gori. Odgovori pokrivaju široku oblast pitanja vezanih za ribarstvo, koja su objedinjena u četiri grupe:

a) Obrazovanje, podizanje svijesti

Ispitanici su prepoznali značaj edukacije i podizanja svijesti o nutritivnoj vrijednosti ribe, a neki su predložili i edukativne kampanje (npr. putem medija – TV emisija) koje bi očuvale tradiciju i podstakle konzumaciju ribe. Takođe, neki odgovori su se odnosili na opštu potrebu za boljom promocijom ribe kroz različite marketinške kampanje.

b) Dostupnost ribe

Dostupnost se uglavnom odnosi na dostupnost svježe ribe tokom cijele godine. Takođe, pojedini ispitanici su naveli malu raznovrsnost ribe koja je dostupna na tržištu i kvalitet koji nije uvijek konzistentan. Dok su jedni pominjali potrebu za povećanjem ulova, kako bi se riba učinila dostupnijom, drugi ispitanici su takođe istakli da nedostaje specijalizovanih prodavnica koje bi nudile (i pripremale!) ribu po pristupačnim cijenama, i naglašavali potrebu da se pojednostavi pristup proizvodima ribarstva i da se učine prihvatljivijim za obične ljude, jer pijace i specijalizovane prodavnice trenutno ne zadovoljavaju potrebe. Neki su takođe sugerisali da postoji potreba za radnjama koje bi se bavile pripremom/preradom i isporukom ribe. Ovo nas vodi do sljedeće tačke.

c) Organizacija tržišta, logistika, distributivni lanac

Ulaganje u organizaciju tržišta, logistiku i distributivni lanac, prema mišljenju ispitanika, dalje bi vodilo ka boljoj dostupnosti visokokvalitetnih proizvoda. Ispitanici smatraju da je ključno poboljšati organizaciju privrednih ribara kako bi se razlikovali domaći i uvozni kanali, a nelegalni kanali sveli na minimum. Ovo se odnosi i na potrebu unapređenja saobraćajne infrastrukture, kao i na podršku promjenama u distributivnom lancu kako bi se, konačno, poboljšali uslovi za održavanje kvaliteta finalnog proizvoda. U tom smislu, sertifikati kvaliteta su pomenuti kao važan faktor za poboljšanje potrošnje ribe.

d) Cijene

Prema odgovorima na anketu, riba uglavnom nije pristupačna. Snižavanje cijena ribe i ribljih proizvoda bi poboljšalo potrošnju ribe. Imajući u vidu sklonosti, predlog za snižavanje cijena se vjerovatno odnosi na svježu ribu.

5. TRŽIŠNA POLITIKA

Zajednička organizacija tržišta (ZOT) je jedan od stubova ZRP-a za upravljanje tržištem proizvoda ribarstva i akvakulture. Njegova uloga je da doprinese postizanju ciljeva ZRP-a. Odredbe ZOT-a treba da se sprovode u skladu sa međunarodnim obavezama EU, posebno u pogledu onih koje su definisane odredbama Svjetske trgovinske organizacije (STO). Prilikom trgovine sa trećim zemljama, treba da se obezbijede uslovi za poštnu konkurenciju. Glavne oblasti koje pokriva ZOT su organizacija sektora, tržišni standardi, informisanje potrošača i tržišna inteligencija.

5.1. Organizacija sektora

EU zakonodavstvo

Organizacije proizvođača (OP) su ključni igrači u sektoru, i kroz svoje planove proizvodnje i stavljanja na tržište treba da primijene odredbe ZRP EU. Stoga mogu dobiti finansijsku podršku koja će osigurati njihovu ulogu, unaprijediti njihove odgovornosti i omogućiti im da osiguraju da njihovi članovi obavljaju svoje aktivnosti na održiv način, poboljšaju plasman proizvoda na tržište, prikupljaju informacije o akvakulturi i unapređuju sopstvene prihode. Svaka država članica mora da uspostavi pravila za priznavanje OP-a i drugih profesionalnih organizacija, kao i proširenje njihovih pravila na one koji nisu članovi, kontrolu njihovih aktivnosti, kao i povlačenje priznanja. EK je izdala smjernice koje se moraju poštovati u ovom pogledu.

Zakonodavstvo EU koje reguliše OP:

- Regulatorna (EU) br. 1379/2013 Evropskog parlamenta i Savjeta od 11. decembra 2013. godine o zajedničkoj organizaciji tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture, kojom se mijenja regulatorna Savjeta (EZ) br. 1184/2006 i (EZ) br. 1224/2009 i stavlja van snage regulatorna Savjeta (EZ) br. 104/2000,
- Implementaciona regulatorna Komisije (EU) br. 1418/2013 od 17. decembra 2013. godine o planovima proizvodnje i stavljanja na tržište u skladu sa regulatornom (EU) br. 1379/2013 Evropskog parlamenta i Savjeta o zajedničkoj organizaciji tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture,
- Implementaciona regulatorna Komisije (EU) br. 1419/2013 od 17. decembra 2013. godine o priznavanju organizacija proizvođača i međusektorskih organizacija, proširenju pravila organizacija proizvođača i međusektorskih organizacija i objavljivanju početnih cijena kako je predviđeno regulatornom (EU) br. 1379/2013 Evropskog parlamenta i Savjeta o zajedničkoj organizaciji tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture,
- Implementaciona regulatorna Komisije (EU) br. 1420/2013 od 17. decembra 2013. godine kojom se stavlja van snage regulatorne (EZ) br. 347/96, (EZ) br. 1924/2000, (EZ) br. 1925/2000, (EZ) br. 2508/2000, (EZ) br. 2509/2000, (EZ) br. 2813/2000, (EZ) br. 2814/2000, (EZ) br. 150/2001, (EZ) br. 939/2001, (EZ) br. 1813/2001, (EZ) br. 2065/2001, (EZ) br. 2183/2001, (EZ) br. 2318/2001, (EZ) br. 2493/2001, (EZ) br. 2306/2002, (EZ) br. 802/2006, (EZ) br. 2003/2006, (EZ) br. 696/2008 i (EZ) br.

248/2009 nakon usvajanja regulative (EU) br. 1379/2013 Evropskog parlamenta i Savjeta o zajedničkoj organizaciji tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture,

- Preporuka Komisije od 3. marta 2014. godine o uspostavljanju i sprovođenju planova proizvodnje i stavljanja na tržište u skladu sa regulativom (EU) br. 1379/2013 Evropskog parlamenta i Savjeta o zajedničkoj organizaciji tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture,
- Vodič za implementaciju poglavlja II „Profesionalne organizacije“ regulative (EU) br. 1379/2013 o uspostavljanju zajedničke organizacije tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture – radni dokument Komisije SWD (2016) 113 final.

Zakonodavstvo Crne Gore

Crna Gora još uvijek nema pravni okvir koji bi omogućio priznavanje OP. Ipak, Crna Gora je pripremila nacrt Zakona o uređenju tržišta u ribarstvu i akvakulturi koji sadrži glavne elemente ZOT-a, uključujući i profesionalne organizacije. Kada se Zakon usvoji, mora ga pratiti i donošenje podzakonskih akata i procedura kojima će se postići potpuna usklađenost sa relevantnim propisima EU.

Što se tiče trenutnog stanja po pitanju organizacija u sektoru, u privrednom ribolovu na moru postoje udruženja duž obale:

- Herceg Novi – jedno nacionalno udruženje, jedno udruženje ribara u malom obalnom ribolovu,
- Budva – dva udruženja ribara (udruženje ribara u malom obalnom ribolovu u Petrovcu i jedno mješovito udruženje u Budvi),
- Bar – jedno nacionalno udruženje ribara, jedno udruženje ribara u malom obalnom ribolovu i dva udruženja plivaričara,
- Ulcinj – jedno udruženje ribara u malom obalnom ribolovu.

Crna Gora ima ukupno dva nacionalna udruženja ribara, četiri udruženja ribara u malom obalnom ribolovu, dva udruženja plivaričara i jedno mješovito udruženje. Postoje i dva udruženja u akvakulturi, jedno udruženje slatkovodnih uzgajivača i drugo, udruženje uzgajivača u marikulturi. Na Skadarskom jezeru Crna Gora ima jedno udruženje privrednih ribara. Sva udruženja su upisana u Centralni registar privrednih subjekata kao nevladine organizacije. Ovo predstavlja dobru osnovu za razvoj organizacija.

Da bi se moglo postati organizacija proizvođača, jedan od uslova je da se ima pravni subjektivitet prema nacionalnom zakonu. Organizacije imaju pravo na finansijsku podršku za postizanje ciljeva ZRP-a, što znači da moraju biti profesionalna pravna lica kao što su preduzeća ili kooperative (zadruga). Postoje i drugi uslovi koje moraju da ispune: moraju biti dovoljno ekonomski aktivni na teritoriji ili dijelu teritorije države članice; moraju biti sposobni da ostvare ciljeve koji su navedeni u regulativi (EU) br. 1379/2013; moraju biti u skladu sa principima navedenim u članu 17 Regulative, poštovati pravila konkurencije, ne smiju zlorabljavati dominantan položaj na predmetnom tržištu i moraju pružiti relevantne detalje o svom članstvu, upravljanju i izvorima finansiranja. Na sektoru je da inicira osnivanje OP i da traži njegovo priznanje kako bi postao ključni igrač u postizanju ciljeva ZRP uz podršku vlade, a potom i EU.

Zaključak: Crna Gora treba da razvije pravni okvir u pogledu uslova za priznavanje OP, udruženja OP i međusektorskih organizacija, njihove uloge, ciljeve, mjere i aktivnosti. Kontrolni okvir i procedure za odobravanje njihovih planova proizvodnje i stavljanja na tržište i godišnjih izvještaja takođe treba da budu uključeni. Moraju se predvidjeti i administrativne i prekršajne mjere.

5.2. Tržišni standardi

Zakonodavstvo EU

Tržišni standardi EU definišu posebne zahtjeve za riblje proizvode iz zemalja EU i van EU koji se plasiraju na unutrašnje tržište EU, sa ciljem da se obezbijedi da tržište EU bude snabdjeveno održivim proizvodima, da se primjenjuju uniformni i transparentni kriterijumi na cijelom jedinstvenom tržištu, da se garantuje poštena konkurencija na jedinstvenom tržištu i poboljša profitabilnost proizvodnje. Tržišni standardi EU su obavezni duž lanca snabdijevanja, što znači da se moraju primjenjivati između proizvođača, prodavaca u maloprodaji i potencijalnih subjekata između. Uvezeni proizvodi ribarstva koji ulaze na tržište Unije moraju biti u skladu sa istim zahtjevima i tržišnim standardima koje moraju da poštuju proizvođači u EU. Usklađenost sa zakonodavstvom EU koje se odnosi na tržišne standarde je odgovornost subjekta u poslovanju hranom (SPH) ili uvoznika iz EU koji stavlja proizvode na tržište. Tržišni standardi za proizvode ribarstva obuhvataju određene svježe i rashlađene proizvode, konzervisane tunu i palamidu i konzervisane sardine i vrste slične sardinama.

Zakonodavstvo EU u vezi tržišnih standarda:

- Regulatorna Komisija (EEC) br. 3703/85 od 23. decembra 1985. godine kojom se utvrđuju detaljna pravila za primjenu zajedničkih tržišnih standarda za određenu svježu ili ohlađenu ribu,
- Regulatorna Savjeta (EZ) br. 2406/96 od 26. novembra 1996. godine o utvrđivanju zajedničkih tržišnih standarda za određene proizvode ribarstva,
- Regulatorna Savjeta (EEC) (EEZ) br. 2136/89 od 21. juna 1989. godine o utvrđivanju zajedničkih tržišnih standarda za konzervisane sardine,
- Regulatorna Savjeta (EEC) br. 1536/92 o utvrđivanju zajedničkih tržišnih standarda za konzervisane tunu i palamidu,
- Regulatorna Savjeta (EEC) br. 1379/2013 od 11. decembra 2013. godine o zajedničkoj organizaciji tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture.

Nadalje, zahtjevi vezani za sljedljivost proizvoda ribarstva definisani su:

- Regulatorna Savjeta (EZ) br. 1224/2009 od 20. novembra 2009. godine o uspostavljanju sistema kontrole Zajednice radi obezbjeđivanja usklađenosti sa pravilima ZRP-a – Regulatorna o kontroli,
- Implementaciona regulatorna Komisija (EU) br. 404/2011 od 8. aprila 2011. godine kojom se utvrđuju detaljna pravila za implementaciju regulatorne Savjeta (EZ) br. 1224/2009 o uspostavljanju sistema kontrole Zajednice radi obezbjeđivanja usklađenosti sa pravilima ZRP-a.

Zakonodavstvo Crne Gore

Tržišni standardi za riblje proizvode u Crnoj Gori su djelimično definisani za pojedine riblje proizvode i potiču iz zakona iz bivše Republike Jugoslavije iz 1979. godine. Planirano je propisivanje tržišnih standarda za određene riblje proizvode, konzervisane proizvode od tune, palamide, sardine i vrsta sličnih sardini, u skladu sa zakonodavstvom EU, Zakonom o uređenju tržišta u ribarstvu i akvakulturi i podzakonskim aktima koji će iz njega proizići. Za uvozne proizvode nisu propisane informacije koje moraju biti jasno i čitko naznačene. Zahtjevi za sljedljivost su djelimično usklađeni.

Zaključak: Crna Gora mora da usvoji novi Zakon i podzakonska akta kojima će se propisati tržišni standardi za proizvode ribarstva u skladu sa zakonodavstvom EU. Zahtjevi za sljedljivost proizvoda ribarstva i akvakulture treba da se poboljšaju kroz sistem lotova (partija).

5.3. Informacije za potrošače

Zakonodavstvo EU

Propisi EU definišu obavezne informacije za proizvode ribarstva i akvakulture koje se moraju pružiti potrošaču. Svi neprerađeni i neki prerađeni proizvodi (npr. soljeni, dimljeni proizvodi, kuvani škampi u ljušturi) treba da budu označeni u skladu sa specifičnim zahtjevima za označavanje ribe, dok, sa druge strane, za prerađene proizvode ribarstva (na primjer, konzervisane proizvode), važe samo opšta pravila označavanja. Dodatne informacije za proizvode ribarstva i akvakulture su primjenljive, pri čemu se ne dovode u pitanje opšti zahtjevi za označavanje hrane.

Glavni propisi EU o ovom pitanju:

- Regulatorna (EU) br. 1379/2013 Evropskog parlamenta i Savjeta od 11. decembra 2013. godine o zajedničkoj organizaciji tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture, kojom se mijenjaju regulatorne Savjeta (EZ) br. 1184/2006 i (EZ) br. 1224/2009 i stavlja van snage Regulatorna Savjeta (EZ) br. 104/2000,
- Regulatorna (EU) br. 1169/2011 Evropskog parlamenta i Savjeta od 25. oktobra 2011. godine o pružanju informacija o hrani potrošačima, kojom se mijenjaju regulatorne (EZ) br. 1924/2006 i (EZ) br. 1925/2006 Evropskog parlamenta i Savjeta, i ukida Direktiva Komisije 87/250/EEC, Direktiva Savjeta 90/496/EEC, Direktiva Komisije 1999/10/EC, Direktiva 2000/13/EC Evropskog parlamenta i Savjeta, direktive Komisije 2002/67/EC i 2008/5/EC i Regulatorna Komisije (EZ) br. 608/2004.

Zakonodavstvo Crne Gore

Informacije o hrani za potrošače definisane su u:

- Uredba o informisanju potrošača o hrani (Off. Gazette of MG No. 22/2018)

Ova uredba sadrži odredbe u skladu sa Regulatornom EU br. 1169/2011, ali ne pokriva posebne zahtjeve za označavanje ribe kako je definisano u Regulatorni (EU) br. 1379/2013. Naime, obavezne odredbe koje nedostaju za riblje proizvode (sve osim konzerviranih proizvoda) su:

podaci o komercijalnoj oznaci vrste i njenom naučnom nazivu, području na kojem je proizvod ulovljen ili uzgajan, kategoriji korišćenog ribolovnog alata, informacije o načinu proizvodnje, posebno riječima „...ulovljen...” ili „...ulovljen u slatkoj vodi...” ili „...uzgajan...”, podatak da li proizvod je odmrznut i datum minimalnog roka trajanja. Trenutno su obuhvaćeni opštim zahtjevima za označavanje u Uredbi o informisanju potrošača o hrani. Nedostatak administrativnih i prekršajnih mjera je takođe prepoznat (u slučaju neusaglašenosti) u nacionalnom zakonodavstvu u vezi sa nedovoljnom informisanošću potrošača o proizvodima ribarstva. Predviđeno je da Zakon o uređenju tržišta u ribarstvu i akvakulturi obuhvati odredbe iz Regulative EU br. 1379/2013.

Zaključak: Za proizvode ribarstva i akvakulture, pored opštih zahtjeva za označavanje hrane (zahtjevi Zakona o hrani EU), u dijelu informacija za potrošače treba propisati dodatne informacije za proizvode ribarstva i akvakulture. Treba usvojiti listu trgovačkih i naučnih naziva relevantnih vrsta riba. Treba uspostaviti sistem kontrole, kao i administrativne i prekršajne mjere u slučaju nepoštovanja pravila, odnosno neusklađenosti.

5.4. Tržišna inteligencija

Regulativom (EU) br. 1379/2013 propisano je da je neophodno poboljšati prikupljanje, obradu i širenje ekonomskih informacija o tržištima proizvoda ribarstva i akvakulture u Uniji. Stoga će EK da prikuplja, analizira i širi ekonomsko znanje i razumijevanje tržišta Unije za proizvode ribarstva i akvakulture duž lanca snabdijevanja, uzimajući u obzir međunarodni kontekst. EK će pružiti praktičnu podršku organizacijama proizvođača i međusektorskim organizacijama, redovno sprovoditi istraživanje cijena proizvoda ribarstva i akvakulture na tržištu Unije duž lanca snabdijevanja, sprovoditi analize o tržišnim trendovima, sprovoditi ad-hoc studije tržišta i obezbijediti metodologiju za prikupljanje informacija o cijenama. Da bi to učinila, Komisija će olakšati pristup dostupnim podacima o proizvodima ribarstva i akvakulture prikupljenim u skladu sa pravom Unije i učiniti tržišne informacije, kao što su istraživanja cijena, analize tržišta i studije, dostupnim svim zainteresovanim stranama i široj javnosti, na pristupačan i razumljiv način. DČ će doprinijeti postizanju gore navedenih ciljeva.

U cilju poboljšanja tržišne inteligencije i doprinosa transparentnosti i efikasnosti tržišta proizvoda ribarstva i akvakulture, EK je razvila online platformu – EUMOFA. EUMOFA omogućava direktno praćenje količina, vrijednosti i cijene proizvoda ribarstva i akvakulture, od prve prodaje do faze maloprodaje, uključujući uvoz i izvoz. Podaci se prikupljaju iz zemalja EU, Norveške, Islanda i od institucija EU, i stalno se ažuriraju.

Za Crnu Goru, podaci koji se prikupljaju preko EUMOFA i iz relevantnih izvora su:

- Podaci o ribarstvu – podaci se odnose na količine i vrijednosti iskranih vrsta, mjesta iskrcaja, prezentaciju, čuvanje, veličinu i odredište – MPŠV prikuplja podatke i treba da bude njihov izvor, potrebno je poboljšanje za podatke koji nedostaju (čuvanje, veličina, odredište proizvoda);
- Podaci o akvakulturi – obim proizvodnje i vrijednosti po vrstama - MONSTAT prikuplja podatke i dostavlja ih FAO-u i EUROSTAT-u;

- Podaci o veleprodaji – ako DČ ima veleprodajno tržište, evidentira količine, vrijednosti i cijene i šalje ih na nedjeljnom ili mjesečnom nivou – Crna Gora nema veleprodajno tržište.
- Podaci o spoljnotrgovinskoj razmjeni (uvozu i izvozu) – izvoz je roba koju evidentiraju DČ kada napusti teritoriju EU, a uvoz je roba koju evidentiraju DČ kada uđe na teritoriju EU; statistika trgovine unutar EU je evidencija trgovine dobara između DČ. Što se tiče izvora tih podataka, uvoz-izvoz je dostupan kroz sedmične, mjesečne i godišnje podatke. Sedmični potiču iz EK, a mjesečni iz EUROSTAT-COMEXT. Za statistiku trgovine van EU izvor je carinska deklaracija, dok je za trgovinu unutar EU izvor u bilo kojoj PDV registrovanoj firmi koja trguje robom sa drugim DČ – Uprava carina Crne Gore prikuplja podatke o uvozu i izvozu i dostavlja ih MONSTAT-u koji te podatke objavljuje.
- Podaci o preradi – prerada se odnosi na procese koji pretvaraju sirovinu u finalni proizvod koji se zatim isporučuje kupcu; dostupni su pod godišnjim podacima EUROSTAT – PRODCOM – Crna Gora treba da prikuplja podatke o sirovinama koje ulaze u preradu.
- Podaci o potrošnji – odnose se na količinu proizvoda ribarstva i akvakulture koji se konzumiraju u datom vremenskom periodu i na određenom geografskom području, kao što je država; u EUMOFA podaci se prikupljaju preko Europanela i odnose se na kupovinu odabranih svježih vrsta od strane domaćinstava u državama članicama EU, a zatim se agregiraju za potrebe EUMOFA; postoje veličine uzorka za svaku uključenu DČ, kao i lista proizvoda koji se najviše konzumiraju – Crna Gora će biti uključena u ankete nakon članstva.

Zaključak: Crna Gora prikuplja i dostavlja EUROSTAT-u podatke za ribarstvo i akvakulturu preko MONSTAT-a. Crna Gora je uspostavila okvir za prikupljanje podataka u skladu sa pravilima EU koji treba dalje uskladiti. On će služiti kao osnova za potrebe EUMOFA i iz ribarstva. Više truda treba posvetiti proširenju prikupljanja podataka na svakog ribara, kvalitetu podataka, njihovoj validaciji i verifikaciji i razvoju metodoloških procedura.

6. ZAKLJUČCI – PREDLOZI MJERA ZA UNAPREĐENJE TRŽIŠTA RIBE U CRNOJ GORI

Državna uprava i sektor imaju skoro isti odnos prema organizaciji tržišta ribe. Njihova mišljenja i zaključci studije praćeni su predloženim mjerama za unapređenje tržišta ribe i predstavljeni u daljem tekstu.

A. Rukovanje, poleđivanje, kvalitet i, shodno tome, vrijednost svježe ribe namijenjene za ljudsku ishranu, ribe iz svih dužinskih klasa plovila i iz akvakulture, mogu se poboljšati i to je veoma poželjno, kako iz ekonomskih, tako i iz razloga javnog zdravlja.

Crnogorski ribari vjekovima su lovili i čistili ribu, prateći znanje koje se prenosi sa generacije na generaciju. Slično je i u akvakulturi. Rukovanje ribom se tokom godina poboljšalo, kao i svijest potrošača. U tom kontekstu, naše znanje o efektima pravilnog iskrvarenja, pranja i hlađenja, kao i bolje razumijevanje rasta mikroba i hemijskih i fizioloških svojstava proizvoda, vremenom su se poboljšali. Sprovedena anketa o sklonostima potrošača takođe je potvrdila da potrošači brinu o prezentaciji ribe. Proizvodi koji se plasiraju na tržište u dobro očuvanom stanju će generalno imati veće cijene, kako na veleprodajnom, tako i na maloprodajnom nivou, i na taj način dati bolji prinos ribolovnim operacijama. Sa rastućom potražnjom za kvalitetnom svježom ribom i porastom svijesti ribara, raste i upotreba leda na brodu. Povećanje upotrebe leda stvara potrebu da se osigura njegovo efikasno korišćenje. Proizvodnja leda troši mnogo energije, tako da treba izbjegavati nepotreban otpad. Najekonomičniji način smanjenja ovog otpada na ribarskim plovilima je korišćenje odgovarajućeg skladišnog prostora, kao što su adekvatno izolovane kutije sa ledom, kontejneri i skladišta za ribu gdje se led skladišti i koristi za čuvanje ulova. Takođe ih treba prilagoditi potrebama ribara i veličini i obliku plovila. Na malim plovilima se često koriste prenosive izolovane kutije od različitih materijala za nošenje leda do ribolovnih područja. Led se zatim prebacuje na ulov u odgovarajućim razmjerama, ili dok se sav led ne iskoristi, ili dok na brodu više nema mjesta za nove količine ribe. Veća plovila mogu nositi više leda, što im omogućava da obavljaju duža ribolovna putovanja, uglavnom sa boljim ekonomskim povratom za plovilo i posadu. Upotreba leda je efikasan metod rukovanja na ribarskim brodovima, ali mora biti dostupan u ribolovnim područjima ili lukama.

Rukovanje je sljedeći ključni korak za čuvanje kvaliteta ribe. Riba je mekana i lako se oštećuje, stoga grubo rukovanje dovodi do kontaminacije ribe bakterijama i omogućavaju oslobađanje enzima ako se zgnječi, što ubrzava proces kvarenja. Pored toga, nepažljivo rukovanje može da probije stomak ribe, te da se sadržaj proširi preko druge ribe i ubrza kvarenje. Kvarenje počinje čim riba ugine, pa može početi i prije nego što ribari podignu ribolovni alat iz vode. Rukovanje takođe uključuje prevoz ribe do nakupca ili do maloprodajnog objekta. Ključni fokus tokom prevoza treba biti na smanjenju stresa ribe, ako govorimo o živoj ribi, ili očuvanju njenog kvaliteta, ako se odnosi na rashlađenu ili smrznutu ribu. Različite tehnike smanjenja stresa – kao što su upravljanje kvalitetom vode, odgovarajuća gustina naseljenosti i prakse nježnog rukovanja, mogu poboljšati stopu preživljavanja tokom transporta.

Kada je u pitanju akvakultura, rukovanje ribom je takođe važno pitanje. Potrošači obično preferiraju svježnu ribu. Najbolji način da se izbjegne kvarenje i gubitak kvaliteta je da riba

ostane živa do konzumiranja. Što je kraći period putovanja pri nižoj temperaturi, to je bolji kvalitet ribe. Prevoz treba da bude što je moguće ranije, od ulova do fabrike za preradu ili tržišta. Kontrola vremena i temperature mora se pratiti kroz cijeli proces, i uspostaviti kontrola kvaliteta proizvoda.

Konačno, ova mjera bi podrazumijevala nabavku opreme potrebne za čuvanje kvaliteta proizvoda, kako na ribarskim plovilima, tako i na uzgajalištima akvakulture. Podrška treba da bude usmjerena na povećanje kvaliteta proizvoda, a oprema može da se sastoji od sistema za rukovanje živom ribom, plastičnih posuda za hranu i rešetki, opreme za skladištenje, vozila, zatim na uvođenje sistema kvaliteta, pakovanja itd. Oprema treba da poveća efikasnost goriva i kvalitet proizvoda, smanji uticaje na životnu sredinu i troškove održavanja.

B. Poboljšanje uslova rada i bezbjednosti.

Ova mjera odnosila bi se na ribare i na uzgajivače. Uslovi rada se mogu posmatrati na različite načine i tumačiti iz različitih perspektiva, uključujući i ranjivost. Važno je povećati atraktivnost ribarske profesije poboljšanjem uslova rada, zdravlja i bezbjednosti na plovilu. Bezbjednost se takođe može mjeriti upotrebom specifičnih alata i uslovima rada (prevencija rizika od pada na mokat pod, hladno i vlažno okruženje, rukovanje teškim teretima itd.). Opsežna lista faktora rizika, koji se mogu koristiti kao indikatori, mogu se naći u Evropskom vodiču za prevenciju rizika kod malih ribarskih plovila.¹⁰ Neki od prihvatljivih troškova za ovu mjeru mogli bi da budu splavovi za spašavanje, sistemi „čovjek u moru“, oprema za gašenje požara, ventili za zatvaranje rezervoara za gorivo, detektori gasa, kaljužne pumpe i alarmi, radio i satelitska oprema, prolaze i vođice za pristup, sigurnosni mehanizmi za oslobađanje, sigurnosne kamere, oprema za poboljšanje bezbjednosti na palubi, kompleti za prvu pomoć, priručnici, oprema za poboljšanje bezbjednosti u kabini, za smanjenje ručnog dizanja, radna odjeća, zaštitne rukavice, bezbjedonosni znakovi, itd. Neki od indikatora, koji bi trebalo da mjere poboljšanja u pogledu uslova rada i bezbjednosti su stopa smrtnosti i broj povreda na radu. Dobijanje ljekarskog uvjerenja o zdravstvenoj sposobnosti je obavezno za ribare na plovilima prema međunarodnom zakonu. Zbog različitih zakonskih šema, neki sertifikati važe 5 godina, dok drugi zahtijevaju obnavljanje na godišnjem nivou. Vremenski period između posljednjih medicinskih pregleda/uvjerenja mogao bi biti još jedan potencijalni pokazatelj bezbjednosti. Podrška obrazovanju i obukama na temu bezbjednosti i godišnjim zdravstvenim pregledima može poboljšati jednu dimenziju uslova rada.

Za akvakulturu postoje i komponente koje bi mogle da poboljšaju bezbjednost i uslove rada radnika kao što su bezbjedonosni protokoli, prsluci za spasavanje, zatvorene cipele, treninzi, bezbjedonosna oprema, kompleti prve pomoći, signalne rakete za hitne slučajeve, radio, bežični senzori za životnu sredinu, itd.

C. Infrastruktura za iskrcaj nije adekvatna za sektor ribarstva, kako za izlov ribe, tako ni za akvakulturu.

Na mnogim mjestima iskrcaja navodno nedostaju osnovni sadržaji, kao što su jeftini led, bezbjedno ekonomično punjenje goriva i druge usluge. Ključne usluge i infrastruktura

¹⁰ <https://osha.europa.eu/en/legislation/guidelines/european-guide-risk-prevention-small-fishing-vessels>

povezana sa mjestima iskrcaja, koji mogu da optimizuju aktivnosti rukovanja ribom i aktivnosti prve prodaje i posljedično doprinose smanjenju gubitka i otpada hrane, uključuju: puteve koji omogućavaju pristup mjestu prve prodaje, struju, vodosnabdijevanje, parking, kancelariju, snabdijevanje ledom, gorivo, higijenske objekte, kontrolu bezbjednosti hrane, pakovanja/kontejnere. Crna Gora planira da iskrcaj ribe usmjeri na propisana mjesta iskrcaja (46), a prodaju na definisana mjesta prve prodaje (13). Ovo je dobar korak ka uređenju tržišta i ka boljoj kontroli iskrcaja i tržišta. Kao što je objašnjeno u Poglavlju 2.1.3, Crna Gora planira da opremi mjesta iskrcaja sa uređajem za bilježenje podataka na solarni pogon u kombinaciji sa ledomatom kapaciteta proizvodnje i skladištenja jedne tone leda dnevno, tako da će ribari moći da izmjere i evidentiraju svoj ulov direktno u RIS. Planirano je da se to obezbijedi na deset mjesta iskrcaja.

Mjesta iskrcaja su obično (a) u privatnom vlasništvu (koriste se u korist i za profit pojedinačnog vlasnika); (b) u zajedničkom vlasništvu (njime upravlja više ljudi, za zajedničku korist, kao u zadrugama/kooperativama); ili (c) mogu biti u javnom vlasništvu. Objekti u javnoj svojini mogu se finansirati iz poreza za opšte dobro, ili ih mogu koristiti pojedinci uz plaćanje zakonske naknade. Čak i kod objekata koji su u javnom vlasništvu, dijelom opreme i objekata kao što su postrojenje za proizvodnju leda, hala za ribu, postrojenja za preradu i usluge popravke i održavanja obično upravlja privatni sektor. Pravilno upravljanje mjestima iskrcaja je od suštinskog značaja. Detaljan plan rada treba biti pripremljen tokom faza planiranja i korišćen za jasno utvrđivanje funkcija svakog člana osoblja ponaosob. Ovaj plan takođe treba da uspostavi detaljne procedure za sistematsko prikupljanje, rukovanje, skladištenje i distribuciju iskrcaja, način plaćanja, izdavanje računa, sistem vaganja, sistem evidencije dnevnih prodaja i troškova marketinga, kao i pripremu mjesečnih finansijskih izvještaja. U slučaju centara za iskrcavanje ribe sa pumpama goriva i nabavku ulja, radionicama za opremu i motore, postrojenjima za proizvodnju leda, prodavnicama opreme itd., takođe treba pripremiti detaljan plan rada i procedura za svaku komponentu. Upravljač treba da osigura da se poštuju uobičajene prakse potrebne za dobru higijenu, i kako bi se zaštitili potrošači i kako bi se osiguralo da ribari dobiju najbolje moguće cijene za svoje ulove. Osnovne vještine donošenja odluka i nadzorni kapacitet su od vitalnog značaja za dobro upravljanje. Obuke u pogledu tehničkih i organizacionih metoda će često biti potrebne za unapređenje vještina osoblja, kako bi im se omogućilo da uspješno prevaziđu svakodnevne probleme prodaje ribe. Prihod za održavanje i upravljanje može se ostvariti od naknada za vez, provizije od aukcijske ili prodajne cijene, naknada za hlađenje ili skladištenje u hladnjačama. Da bi se tačno izračunala isplativost bilo kojeg određenog mjesta prve prodaje u Crnoj Gori, bilo bi korisno napraviti malu anketu koja uključuje sve faktore, a zatim odlučiti o upravljanju i daljim aktivnostima. Drugi korak bi bila promocija mjesta iskrcaja i mjesta prve prodaje na pozitivan način za ribare i kupce.

Neka od mjesta prve prodaje biće na mjestima iskrcaja, pa bi se investicije mogle podijeliti. To znači da 10 mjesta iskrcaja opremljenih vagama mogu postati mjesta gdje bi prvi kupci dolazili da kupe ribu. U kasnijoj fazi, te lokacije mogu da prerastu u male aukcijske centre ili mjesta gdje on-line kupac preuzima ribu. U svakom slučaju, ovi lokaliteti, opremljeni odgovarajućim uređajima i poboljšanom infrastrukturom koja omogućava pristup sa mora i kopna, veoma su važni za unapređenje organizacije tržišta sektora ribarstva Crne Gore.

D. Finansijska podrška sektoru kroz nacionalne i IPARD mjere nije dovoljna, sektoru je potrebna bolja kreditna politika sa nižom kamatnom stopom i nižim PDV-om na svježu ribu i nabavku opreme.

Crna Gora nudi različite mjere podrške ribarima i uzgajivačima kroz državni budžet, IPARD ili MIDAS2. To je veoma dobrodošlo i potrebno, ali tokom izrade studije i prema sektorskim analizama, postalo je jasno da je takođe neophodno stvaranje javnog kreditnog revolving finansiranja ribarstva/akvakulture za snižavanje praga garancije, kako za nacionalne investicije, tako i za pristup IPARD-u. Ribarima i uzgajivačima su potrebne i garancije za bankarsko osiguranje, sufinansiranje kamatnih stopa na kredite i razni finansijski instrumenti koji će im omogućiti da investiraju u ovaj sektor.

PDV na svježu ribu iznosi 21%, a sektor je dao mnoge inicijative za smanjenje PDV-a na 7%. Ovo treba da obuhvati svježu ili rashlađenu ribu iz CN oznake 0302 i CN 0304, svježe ili rashlađene mekušce iz CN oznake 0307 i svježe ili rashlađene vodene beskičmenjake iz CN oznake 0308. PDV na svježu ribu u zemljama EU varira od 5 do 15%. Kupovina opreme privlači niži PDV, a u nekim zemljama kao što je Francuska, PDV na poljoprivrednu opremu iznosi 10%. Prema iskustvima drugih zemalja članica EU, snižene stope PDV-a nisu se pokazale u potpunosti djelotvornim u postizanju ciljeva preraspodjele prihoda i promovisanja zapošljavanja. U nekim oblastima, cijene prehrambenih proizvoda ne odražavaju u potpunosti smanjenje PDV-a, već dio sniženja ide na povećanje prodajnih marži proizvođača i trgovaca. Iz tog razloga, neophodno je ojačati proizvođače (ribare i uzgajivače) u smislu osnivanja udruženja kako bi oni sami mogli najbolje da utiču na cijene i da ne zavise od posrednika u distributivnom lancu.

Ova mjera ne uključuje dodatnu finansijsku podršku za sektor ribarstva i akvakulture, ali bi trebalo da bude uključena u nacionalnu fiskalnu politiku. Oporezivanje je obavezan doprinos državnom prihodu i može podržati održivo upravljanje ribarstvom tako što će obezbijediti vrijedne prihode za reinvestiranje u sektor ribarstva. Ovo nije uvijek scenario, i poreska politika često daje prioritet kratkoročnim budžetskim potrebama, a poreski režim može dovesti do neprijavljenih ulova kako bi se izbjeglo njegovo plaćanje. Ipak, ovu mjeru treba dalje istražiti, kao i mjeru kreiranja kreditne politike sa nižom kamatnom stopom za određene mjere. Neophodno je imati u vidu da ne treba da bude namijenjena svim mjerama, već određenim koje bi imale jasne kriterijume jer bi, na primjer, doprinijele ostvarivanju ciljeva politike ribarstva.

E. Obuke i edukacija potrebni su za sve uključene u distributivni lanac, od proizvođača do krajnjeg kupca.

Obuka za ribare, uzgajivače i trgovce ribom o rukovanju i prezentaciji hrane iz mora može biti opravdana, s obzirom na to da mnogi rade nezavisno, a objekti na obali za iskrcaj i prakse značajno variraju, utičući na kvalitet i cijenu ionako malih količina. Indukciona obuka o najboljim praksama rukovanja i prezentacije hrane iz mora i uvod u marketing su poželjni za nove operativce u maloprodajnom sektoru kako bi povećali prodaju, potrošnju i zadovoljstvo potrošača. Čini se da je indukciona obuka sa maloprodajom hrane iz mora prije izuzetak nego pravilo, u svim sektorima osim u supermarketima. Takođe je važno da potrošači budu informisani, kroz marketinške i obrazovne kampanje, o važnosti jedenja ribe i širokom spektru

dostupnih vrsta, kao i o važnosti razumijevanja informacija sadržanih na etiketama. Označavanje proizvoda ribarstva i akvakulture, kako neprerađenih tako i nekih prerađenih proizvoda, je obavezno i regulisano Uredbom ZOT-a i FIC-a. Utvrđeno je da ribarnice u Crnoj Gori ne ispunjavaju uvijek regulatorne zahtjeve EU, što može ugroziti veću vrijednost svježih ribe koja se može dobiti.

F. Tržišne mjere.

Mnoge ribarnice u Crnoj Gori suštinski rade prije podne ili se zatvaraju u ranim popodnevnim satima. Mnogi ljudi, na primjer, oni koji rade ili su na neki drugi način zauzeti ujutru, nemaju mogućnost da na povratku popodne kupe ribu na ribljoj pijaci. Supermarketi ili nekoliko specijalizovanih prodavnica ribe jedini su izvor ribe u popodnevnim satima. Čak ni na primorju nije moguće kupiti ribu u popodnevnim satima jer tada nema otvorenih ribarnica. Pijace ne moraju da budu veliki objekti, već manji, sa frižiderima, ledom, suvim podovima i svim uslovima za držanje i prodaju ribe. U nekim sjevernoevropskim zemljama koriste se čak i mobilni kombiji za prodaju ribe koji prate putujuću rutu kroz grad, kako bi se osiguralo da svi imaju koristi od snabdijevanja svježom ribom. Mobilni kombiji za ribu su posebno važni kada propisi o planiranju onemogućavaju otvaranje mokrih pijaca ili prodavnica ribe na određenim lokacijama. Prodavnice ribe ili mobilni kombiji imaju koristi od različitih trgovaca hranom iz mora i malih proizvođača, i korisni su da privuku klijentelu koja bi htjela više poluspremnih hrane, hrane spremne za kuvanje ili hrane za ponijeti, u kojoj mogu da uživaju brzim i jednostavnim obrokom kod kuće, sa porodicom ili prijateljima.

Drugi važan dio tržišnih mjera treba da bude razvoj promotivnih aktivnosti. Kampanje se mogu organizovati kao generička promocija hrane iz mora ili kao ciljana kampanja usmjerena ka prema određenoj ribi. U svakom slučaju, kampanja treba da ima za cilj odgovornu potrošnju proizvoda iz mora i da pokrene održive i odgovorne obrasce potrošnje. Za obje kampanje, ciljevi a priori moraju biti jasno postavljeni i svi faktori moraju biti analizirani. Generička promocija može da proizvede neočekivane posljedice, pa čak i neželjene rezultate.

To može povećati potražnju za divljim ulovljenim vrstama koje su popularne, ali ih nema u izobilju, i privremeno podići cijene kada su u nedostatku, što dovodi do povećanog prodora na tržište i obima uvoza, a zatim do vraćanja cijene domaćeg proizvoda nazad na dugoročni prosjek. Dobro planirana ciljana promocija koja ističe prednosti (a ne samo karakteristike) vrste ili grupe proizvoda, kao što je mala pelagična riba, na vrhuncu ribolovne sezone može biti veoma isplativa ako su drugi elementi marketinškog miksa (4P marketinga) dobro usklađeni. To znači da **P**roizvod mora da ispuni očekivanja (bezbjedno, ukusno itd.), da mora da se implementira **P**romocija proizvoda kroz različite vrste, riba se prodaje na atraktivnom mjestu (**P**lace), po pravoj cijeni (**P**rice) (koja se percipira kao dobra vrijednost).

can raise demand and sales volumes of fresh and frozen products and help raise prices for the species/product. Dobro sprovedena ciljana promocija koju sprovode zainteresovani učesnici trgovačkog lanca, pripremljena sa odgovarajućim pratećim materijalima (poster, kartice „govornici stola” i informacije ili brošure sa receptima na mjestima prodaje) može povećati potražnju i obim prodaje svježih i smrznutih proizvoda i pomoći u podizanju cijena za vrstu/proizvod. Kada se dobro uradi, mala povećanja cijena mogu se postići na održiv način, a

ne samo privremeno. Suštinski zaključak svake promocije je procjena njenih uticaja (pozitivnih i negativnih) i procjena ukupnih koristi i troškova.

Za Crnu Goru, određena mjesta prve prodaje mogu biti dobar izbor za promociju ribljih proizvoda iz mora. Ta mjesta moraju biti dobro uređena u smislu pristupa i atraktivnosti i mogu se promovirati putem plakata, reklama, društvenih mreža, gdje se može objaviti kada je i koja riba dostupna i u kom periodu.

Promocija hrane iz mora u cjelini mogla bi se stalno isticati kroz različite promotivne, reklamne i edukativne programe namijenjene potrošačima. Neophodno je unaprijed osmisliti i dizajnirati programe, sa fokusom na ribu ulovljenu u nacionalnim vodama Crne Gore, kao i ribu uzgojenu u Crnoj Gori, imajući u vidu održivost pojedinih vrsta i specifičnih tipova ribarstva. Ovo takođe može biti platforma za upoznavanje svih zainteresovanih strana sa novim vrstama (kao što je plavi rak) koje utiču na ekosistem, a samim tim i na tržište, i popularizuju njihovu upotrebu u gastronomiji. Takva kampanja bi bila korisna za uzgajivače ribe i privredne ribare, trgovačke lance, restorane i hotele. Koordinaciju opšte promocije moglo bi da vrši MPŠV. Aktivnosti koje bi se mogle uključiti su organizovanje dana ribe u lokalnim zajednicama, gdje bi se nudila lokalna riba, organizovala takmičenja u pripremi ribe, održavani okrugli stolovi ili panel diskusije itd. Kampanje treba da razviju svoj logo i aktivnosti koje ciljaju potrošače i trgovačke lance.

G. Mjere za preradu.

Dodavanje vrijednosti proizvodu će dovesti do boljih cijena i Crna Gora ima proizvode koji su svježiji, zdravi i poželjni. Prerada šarana i pastrmke već postoji, ali postoji prostor za dodavanje vrijednosti proizvodima bijele ribe iz uzgoja i male pelagične ribe. Postrojenja za preradu ne moraju nužno biti velika, već prilagođena za crnogorski scenario. Sektor može da uči iz napora drugih zemalja u mikro-fabrikama konzervi dizajniranim posebno za sezonsku proizvodnju, bez velikih troškova tradicionalnih fabrika konzervi koje zahtijevaju velike količine proizvodnje. Potrošači traže ribu koja je bar očišćena ili filetirana, a sve više i polugotova i spremna za brzu pripremu.

Pored dvije postojeće prerađivačke kompanije, Crna Gora ima potencijal da razvije više prerađivačkih preduzeća koja mogu odgovoriti zahtjevima domaćeg i stranog stanovništva. Prerada takođe ne mora da obuhvati inpute samo iz domaćih proizvoda (pastrmka, bijela riba, mala pelagična riba), već i iz uvoza. Ulaganja u preradu treba da imaju za cilj uvođenje novih tehnologija, unapređenje tehnoloških procesa, povećanje produktivnosti, kvaliteta proizvoda i smanjenje troškova proizvodnje. Treba ih povezati i sa tržišnim mjerama, kako bi domaća riba postala prepoznatljiva na tržištu.

Drugi aspekt je da se omogući vertikalna integracija postojećih proizvođača (ribara i uzgajivača ribe) da dodaju vrijednost njihovim proizvodima. Pod vertikalnom integracijom podrazumijevamo vlasništvo i kontrolu jedne firme nad različitim fazama u lancu vrijednosti, kao organizacioni oblik koji može omogućiti industrijama da prevaziđu nesigurnosti u snabdijevanju sirovinama, a samim tim i povećaju profitabilnost.

Stoga se očekuje da će vertikalna integracija, tj. vlasništvo nad i snabdijevanje sa sopstvenih ribarskih plovila ili ribnjaka, pozitivno uticati na profitabilnost u ovoj industriji (Isaksen, 2007). Uobičajeno je da ribari i uzgajivači često sami distribuiraju i prodaju svoje proizvode tražeći najpovoljnije kupce. Što se duže traži partner u trgovini, to su transakcioni troškovi veći. Kada kompanija odluči da se vertikalno integriše kako bi smanjila troškove transakcije, to povećava efikasnost na tržištu. Vertikalna integracija nije ista za sve poslove i može varirati od osnivanja kompanije koja upravlja ribarskim plovilima, pogonima za preradu i operacijama distribucije do kompanije koja upravlja ulovom i distribucijom/prodajom. Za sektor ribarstva Crne Gore, vertikalna integracija je u današnje vrijeme moguća u akvakulturi, i treba je istražiti.

H. Sektoru ribarstva i akvakulture potrebna je jasna i stabilna veza sa sektorom turizma.

Obilasci koji uključuju iskustvo ribolova, posmatranje kitova i ptica, kao i putovanja do uzgajališta školjki postaju sve češći, jer ribari i uzgajivači u akvakulturi počinju da koriste svoje znanje, svoja plovila i ribarsku infrastrukturu kao jedinstvena sredstva u turističkom prometu. Diverzifikacija aktivnosti nudi jedno rješenje za sektore ribarstva i akvakulture koji traže dodatne izvore prihoda. Pored toga, sve više turista je zainteresovano za nešto više od sunca i plaže – traže nove aktivnosti i nova iskustva koja prevazilaze tradicionalnu turističku ponudu. Iz perspektive ponude, ribarska područja imaju mnoga dobra koja su privlačna turistima. Pored vode, plaža i rekreativnih aktivnosti, mogu ponuditi i netaknutu životnu sredinu, obilje svježih ribe i bogato kulturno nasljeđe vezano za ribolov i uzgoj. Za obavljanje djelatnosti iz domena turizma, važno je propisati jasan okvir, imajući u vidu održivost djelatnosti, i uslove da bi turisti bili bezbjedni (lica koja se time bave bila ovlašćena za to), kao i podršku dugoročnoj koristi od morske sredine.

Akvakultura i turizam – neka uzgajališta se mogu preorijentisati da postanu turistička atrakcija koja nudi ribolov štapom i različite ponude turističkih posjeta koje mogu doprinijeti otvaranju novih radnih mjesta. To bi moglo povećati profitabilnost i konkurentnost i uzgajališta ribe i njihove turističke komponente. Novoosnovana turistička atrakcija doprinijeće privrednom razvoju područja u cjelini. Kavezni uzgoj na moru ili splavovi za uzgoj dagnji obično imaju velike površinske strukture koje utiču na estetiku morskih pejzaža posmatranih sa obale. Ipak, to se može promovisati kao prednost koja obezbjeđuje zdravu hranu. Sportsko-rekreativni ribolov se takođe može uključiti u aktivnosti akvakulture i privući više turista. Obrazovne aktivnosti, projekti istraživanja životne sredine i bioloških istraživanja takođe su uobičajeni u drugim zemljama, a mogli bi biti i u Crnoj Gori.

Ribarstvo i turizam – ribolovni turizam se već sprovodi u Crnoj Gori. Duž obale se nude dnevni ribolovni izleti. Potreban je zakonski okvir koji uključuje uslove za preduzimanje ribolovnih putovanja, kao i finansijska podrška za prilagođavanje ribarskih plovila, promovisanje ovih aktivnosti i konačno, ostvarivanje većeg prihoda. Ovo uključuje međuinstitucionalnu saradnju između različitih sektora (ribarstvo, more, saobraćaj, turizam) koja će biti od koristi za sve sektore, kao i za lokalne priobalne zajednice.

I. Formiranje organizacija proizvođača bilo bi korisno za administraciju i sektor.

Organizacija proizvođača (OP) je zvanično prepoznato tijelo koje je konstituisano i kontrolisano od strane proizvođača u određenom sektoru (poljoprivreda, ribarstvo, akvakultura

itd.), formirano na inicijativu samih proizvođača da bi ostvarili svoje specifične ciljeve. OP se osnivaju u skladu sa brojnim odredbama evropskih zakona i odobravaju ih nadležni nacionalni organi. Mogu djelovati na nacionalnom, regionalnom i globalnom nivou kao OP, udruženja OP i međusektorske organizacije. Organizacije proizvođača su opisane kao ključ za postizanje ciljeva ZRP-a i ZOT-a kroz:

Proizvodnja – obuhvata opštu organizaciju ribolovnih aktivnosti, dodjelu, upravljanje i praćenje kvota ulova i ribolovnog napora, upravljanje dozvolama, izradu i sprovođenje internih pravila, kao i kontrolu i sankcionisanje njihovih članova.

Marketing – obuhvata organizovanje mjesta prve prodaje (u vezi sa aukcijama ribe i pijacama), unapređenje i praćenje sljedljivosti i primjene sanitarnih mjera, kao i sprovođenje inicijativa za povećanje vrijednosti proizvoda u cijelom lancu vrijednosti.

Organizacije proizvođača moraju dokazati svoju reprezentativnost, posebno u smislu količina i vrijednosti ulova ili proizvodnje. Svaka OP mora da izradi godišnji ili višegodišnji plan proizvodnje i stavljanja na tržište koji utvrđuje sve elemente neophodne da OP može da ostvari svoje ciljeve pod uslovima definisanim propisima EU.

U Crnoj Gori danas ne postoje organizacije proizvođača niti zakonski okvir za njihovo priznavanje. Ipak, postoje udruženja ribara i uzgajivača ribe, koja su osnovana sa ciljem poboljšanja uslova rada njihovih članova. Ona ne mogu automatski da postanu organizacije proizvođača – potreban je niz intervencija i promjena u njihovom načinu rada. Postoje brojne prednosti za OP, kao što su jak legitimitet, prepoznat na nacionalnom i evropskom nivou i kao moćno sredstvo za donošenje pozitivnih promjena. U tom cilju, princip delegiranja ovlašćenja omogućava OP da imaju veću autonomiju u upravljanju aktivnostima ribarstva i stavljanja na tržište. OP svojim članovima mogu obezbijediti sufinansiranje za različite aktivnosti, povećati cijene i kvalitet svojih proizvoda, smanjiti operativne troškove, komunicirati sa nadležnim organima, zastupati svoje članove i sprovoditi marketinške aktivnosti kao što su brendiranje i promocija svojih proizvoda.

LISTA MJERA / AKTIVNOSTI	BROJ POTENCIJALNIH KORISNIKA	GODINA
<i>A. Rukovanje, poleđivanje, kvalitet i, shodno tome, vrijednost svježe ribe namijenjene za ljudsku ishranu, ribe iz svih dužinskih klasa plovila i iz akvakulture, mogu se poboljšati i to je veoma poželjno, kako iz ekonomskih, tako i iz razloga javnog zdravlja.</i>		
Poboljšanje kvaliteta proizvoda iz morskog ribarstva	150	2024-2029
Poboljšanje kvaliteta proizvoda iz akvakulture	20	2024-2029
<i>B. Poboljšanje uslova rada i bezbjednosti.</i>		
Poboljšanje uslova rada na ribarskim plovilima	150	2024-2029
Poboljšanje uslova rada na uzgajalištima akvakulture	20	2024-2029
<i>C. Infrastruktura za iskrcaj nije adekvatna za sektor ribarstva, kako za izlov ribe, tako ni za akvakulturu.</i>		

Ulaganja u mjesta iskrcaja (uključujući opremanje i građevinske radove)	5	2024-2029
Ulaganja u mjesta iskrcaja	10	2024-2027
Ulaganja u mjesta prve prodaje	10	2024-2027
<i>D. Finansijska podrška sektoru kroz nacionalne i IPARD mjere nije dovoljna, sektoru je potrebna bolja kreditna politika sa nižom kamatnom stopom i nižim PDV-om na svježu ribu i nabavku opreme.</i>		
Kreiranje finansijskih instrumenata ili kreditnih linija	-	2025-2029
Smanjenje PDV-a na svježu ribu	-	2025-2029
Smanjenje PDV-a za nabavku opreme za potrebe ribarstva i akvakulture	-	2025-2029
<i>E. Obuke i edukacija potrebni su za sve uključene u distributivni lanac, od proizvođača do krajnjeg kupca.</i>		
Razvoj i implementacija programa koji predvode ribari / uzgajivači, a čiji je cilj da osnaži ribare / uzgajivače da bolje razumiju kako, kada i gdje da se efikasno uključe u upravljanje ribarstvom / akvakulturom i da ekonomske, ekološke i društvene koristi dovedu do maksimuma	200	2024-2029
Razvoj programa za omogućavanje umrežavanja i jačanja vještina za nove učesnike u upravljanju savremenim biznisima u oblasti privrednog ribarstva i akvakulture	200	2024-2029
Pomoći ribarima da razumiju „nauku“ ribolova, poslovne trendove, nove tehnologije i opremu, nova tržišna i regulatorna pravila i politike koje vode ka finansijskom uspjehu	200	2024-2029
Edukativni programi za sve uključene u distributivni lanac o boljem rukovanju ribljim proizvodima radi očuvanja kvaliteta proizvoda i boljeg marketinga	200	2024-2029
<i>F. Tržišne mjere.</i>		
Nacionalna kampanja za promociju sektora ribarstva i akvakulture i ribljih proizvoda	1	2024-2029
Sufinansiranje sektora pri sprovođenju promotivnih kampanja	5	2024-2029
Mjere orjentisane ka marketingu, koje uključuju i brendiranje i označavanje proizvoda	8	2024-2029
Poboljšanje prodaje ribe – ulaganja u ribarnice, lokalne riblje prodavnice i kombije za prodaju ribe	20	2024-2029
<i>G. Mjere za preradu.</i>		

Modernizacija postojećih pogona za preradu	2	2024-2029
Vertikalna integracija postojećih proizvođača (ribara/uzgajivača) sa prerađivačkim aktivnostima.	15	2025-2029
Ulaganja u nove prerađivačke kapacitete	5	2025-2029
H. Sektoru ribarstva i akvakulture potrebna je jasna i stabilna veza sa sektorom turizma.		
Definisanje pravnog okvira i među-institucionalne saradnje	-	2025-2026
Ulaganja u ribarska plovila, uzgajališta akvakulture	50	2024-2029
Kreiranje turističkih atrakcija u lokalnim i ruralnim oblastima ponudom ribe	10	2026-2028
I. Formiranje organizacija proizvođača bilo bi korisno za administraciju i sektor.		
Podrška razvoju organizacija proizvođača kroz obuke, radionice i okrugle stolove.	-	2027-2029
Uspostavljanje pravnog okvira i procedura za priznavanje i funkcionisanje OP.	-	2025-2026
Studijske posjete OP u državi članici EU sa predstavnicima sektora.	-	2025-2026

Četiri mjere koje treba da budu prioriteta u pogledu implementacije, koje će unaprijediti organizaciju tržišta i povećati vrijednost ribe u kratkom periodu su:



Ove mjere su označene kao mjere čija će kombinovana primjena obezbijediti trenutni efekat na ribare i uzgajivače, kao i na unapređenje tržišta. Jedino u slučaju kopnene infrastrukture, ribar ili uzgajivač nije krajnji korisnik finansijske podrške, ali od nje ipak ima najviše koristi, jer će njome biti regulisano pitanje iskrcaja i dalje distribucije ribe. Pored toga, sektor turizma će takođe imati koristi jer će biti definisano kad i gdje se vrši iskrcaj ribe, što može da postane turistička atrakcija i mjesto gdje se riba može kupiti direktno sa plovila. Za to može biti zainteresovana i lokalna zajednica, koja takve inicijative može podržati promotivnim mjerama, a može doprinijeti i po pitanju snabdijevanja električnom energijom ili vodom, ili drugih operativnih troškova. Preostale tri mjere usmjerene su ka ribarima i uzgajivačima, i treba ih ponuditi u skladu sa njihovim potrebama, interesovanjima i finansijskim mogućnostima.

Ostale mjere treba da uslijede nakon navedenih, i budu implementirane u skladu sa raspoloživim izvorima finansiranja.

LISTA RIBLJIH VRSTA U CRNOJ GORI

Marine capture species		
Troslovni FAO kod	Naučni naziv	Crnogorski naziv
ALB	<i>Thunnus alalunga</i>	Trup dugokrilac
AMB	<i>Seriola dumerili</i>	Gof
ANE	<i>Engraulis encrasicolus</i>	Inćun
ANK	<i>Lophius budegassa</i>	Grdoba žutka
ANN	<i>Diplodus annularis</i>	Špar
ARY	<i>Argentina sphyraena</i>	Srebrnjak
ATB	<i>Atherina boyeri</i>	Gavun
BBS	<i>Scorpaena porcus</i>	Škrpoč
BFT	<i>Thunnus thynnus</i>	Plavoperajna tuna
BLL	<i>Scophthalmus rhombus</i>	Rumbač, romb
BLT	<i>Auxis rochei</i>	Trupac
BLU	<i>Pomatomus saltatrix</i>	Strijela zubuša
BOG	<i>Boops boops</i>	Bukva
BON	<i>Sarda sarda</i>	Palamida
BPI	<i>Spicara maena</i>	Modrak
BRB	<i>Spondylisoma cantharus</i>	Kantor
BRF	<i>Helicolenus dactylopterus</i>	Kokot letač
BSC	<i>Pagrus caeruleostictus</i>	Pagar barjaktar
BSH	<i>Prionace glauca</i>	Modrulj
BSS	<i>Dicentrarchus labrax</i>	Brancin
CBM	<i>Sciaena umbra</i>	Kavala
CBR	<i>Serranus cabrilla</i>	Kanjac
CIL	<i>Citharus linguatula</i>	Patarača
COB	<i>Umbrina cirrosa</i>	Korbel, korba
COE	<i>Conger conger</i>	Ugor, gruj
COU	<i>Coris julis</i>	Knez
CRB	<i>Callinectes sapidus</i>	Plavi rak
CTB	<i>Diplodus vulgaris</i>	Fratar
CTC	<i>Sepia officinalis</i>	Sipa
CTZ	<i>Chelidonichthys lastoviza</i>	Lastavica glavulja
DEC	<i>Dentex dentex</i>	Zubatac
DEP	<i>Dentex gibbosus</i>	Zubatac krunaš
DGS	<i>Squalus acanthias</i>	Kostelj
DOL	<i>Coryphaena hippurus</i>	Lampuga
DPS	<i>Parapenaeus longirostris</i>	Kozica
EFJ	<i>Epinephelus caninus</i>	Kirnja zubuša
ELE	<i>Anguilla anguilla</i>	Jegulja
EOI	<i>Eledone cirrhosa</i>	Bijeli muzgavac
EPK	<i>Epinephelus costae</i>	Kirnja zlatica
FLE	<i>Platichthys flesus</i>	Iverak
FOR	<i>Phycis phycis</i>	Tabinja mrkulja
GDG	<i>Gadiculus argenteus</i>	Ugotica srebrna
GFB	<i>Phycis blennoides</i>	Tabinja bjelica

GPD	<i>Epinephelus marginatus</i>	Kirnja
GUG	<i>Eutrigla gurnardus</i>	Kokot sivac
GUM	<i>Chelidonichthys obscurus</i>	Kokot barjaktar
GUP	<i>Centrophorus granulosus</i>	Kostelj dubinac
GUR	<i>Chelidonichthys cuculus</i>	Kokot bijelac
GUU	<i>Chelidonichthys lucerna</i>	Lastavica balavica
HKE	<i>Merluccius merluccius</i>	Oslić
HMM	<i>Trachurus mediterraneus</i>	Širun
HOM	<i>Trachurus trachurus</i>	Širun
IAR	<i>Sepia orbignyana</i>	Sipica
JAA	<i>Trachurus picturatus</i>	Širun golemi
JAI	<i>Raja miraletus</i>	Raža modropjega
JAY	<i>Raja polystigma</i>	Raža crnožiga
JDP	<i>Dasyatis pastinaca</i>	Žutuga
JOD	<i>Zeus faber</i>	San Pjer
JRS	<i>Raja asterias</i>	Raža zvjezdopjega
LBE	<i>Homarus gammarus</i>	Karlo (jastog)
LDV	<i>Lepidotrigla cavillone</i>	Kokotić oštruljić
LEE	<i>Lichia amia</i>	Lica
LTA	<i>Euthynnus alletteratus</i>	Tunj crnopjeg, luc
MAC	<i>Scomber scombrus</i>	Skuša
MAS	<i>Scomber japonicus</i>	Lokarda
MGA	<i>Chelon auratus</i>	Cipol zlatar
MGC	<i>Chelon ramada</i>	Cipol balavac
MGR	<i>Argyrosomus regius</i>	Hama
MLR	<i>Chelon labrosus</i>	Cipol putnik
MMH	<i>Muraena helena</i>	Murina
MON	<i>Lophius piscatorius</i>	Grdoba
MSP	<i>Tetrapturus belone</i>	Iglan
MUF	<i>Mugil cephalus</i>	Cipol glavaš
MUR	<i>Mullus surmuletus</i>	Barbun, trlja od kamena
MUT	<i>Mullus barbatus</i>	Barbun, trlja od blata
MYL	<i>Myliobatis aquila</i>	Golub kosir
NEP	<i>Nephrops norvegicus</i>	Škamp
OAM	<i>Pegusa impar</i>	Jadranski list, jezik
OCC	<i>Octopus vulgaris</i>	Hobotnica
PAC	<i>Pagellus erythrinus</i>	Arbun
PIL	<i>Sardina pilchardus</i>	Sardina, sardela
POP	<i>Trachinotus ovatus</i>	Strijela modrulja
QUB	<i>Squalus blainville</i>	Kostelj
RJA	<i>Rostroraja alba</i>	Raža bjelica
RJC	<i>Raja clavata</i>	Raža kamenica
RJM	<i>Raja montagui</i>	Raža crnopjega
RPG	<i>Pagrus pagrus</i>	Pagar
RSE	<i>Scorpaena scrofa</i>	Škarpina
RUB	<i>Caranx crysos</i>	Plavi trkač

SAA	<i>Sardinella aurita</i>	Sardela golema
SBG	<i>Sparus aurata</i>	Orada
SBR	<i>Pagellus bogaraveo</i>	Okan
SBS	<i>Oblada melanura</i>	Ukljata
SDR	<i>Synodus saurus</i>	Gušter
SDS	<i>Mustelus asterias</i>	Pas mekuš
SHR	<i>Diplodus puntazzo</i>	Pic
SLM	<i>Sarpa salpa</i>	Salpa
SLO	<i>Palinurus elephas</i>	Jastog
SMA	<i>Isurus oxyrinchus</i>	Kučak
SMD	<i>Mustelus mustelus</i>	Pešikan
SNQ	<i>Scorpaena notata</i>	Bodeč crveni
SOL	<i>Solea solea</i>	List
SPC	<i>Spicara smaris</i>	Gira oblica
SPU	<i>Dicentrarchus punctatus</i>	Brancin
SQE	<i>Todarodes sagittatus</i>	Veliki totanj
SQM	<i>Illex coindetii</i>	Totanj
SQR	<i>Loligo vulgaris</i>	Lignja
SRJ	<i>Serranus hepatus</i>	Vučić, vukan
SSB	<i>Lithognathus mormyrus</i>	Marmara, carica
SWA	<i>Diplodus sargus</i>	Sarag
SWO	<i>Xiphias gladius</i>	Sabljarka
SYC	<i>Scyliorhinus canicula</i>	Morska mačka
TGS	<i>Penaeus kerathurus</i>	Tigrasti gambor
TSD	<i>Alosa fallax</i>	Kubla
TTO	<i>Tetronarce nobiliana</i>	Drhtulja
TTR	<i>Torpedo marmorata</i>	Drhtulja
TTV	<i>Torpedo torpedo</i>	Drhtulja
TUR	<i>Scophthalmus maximus</i>	Turbot
UUC	<i>Uranoscopus scaber</i>	Pušač, bežmek
WEG	<i>Trachinus draco</i>	Pauk, dragana
WRF	<i>Polyprion americanus</i>	Kirnja glavulja
WRM	<i>Labrus merula</i>	Vrana
YFX	<i>Symphodus tinca</i>	Lumbrak
YLL	<i>Scyllarides latus</i>	Baba
YRC	<i>Sphyraena chrysotaenia</i>	Žutousta barakuda
YRS	<i>Sphyraena sphyraena</i>	Škaram

Vrste u akvakulturi

Troslovni FAO kod	Naučni naziv	Crnogorski naziv
TRR	<i>Oncorhynchus mykiss</i>	Kalifornijska pastrmka
SBG	<i>Sparus aurata</i>	Orada
BSS	<i>Dicentrarchus labrax</i>	Brancin
MSM	<i>Mytilus galloprovincialis</i>	Dagnja, mušlja
OYF	<i>Ostrea edulis</i>	Ostriga, kamenica