

Bolj je mastna, bolj je zdrava. Riba namreč.

Prehranjevanje z ribami ugodno vpliva na razvoj in stanje človeškega organizma, predvsem na možgane. Omega 3 nenasičene maščobne kisline na primer zmanjšujejo tudi možnost prezgodnje smrti zaradi srčnega infarkta, ščitijo pred razvojem raka na prsih, prostati in debelem črevesu, za polovico zmanjšajo nevarnost za nastanek sladkorne bolezni, višajo psihofizične sposobnosti odraslega človeka in zavirajo proces staranja.

Nismo ravno ribojedci

Ribe so pogosto sestavni del dietetične prehrane. Zdravniki priporočajo, da so na našem jedilniku vsaj dvakrat na teden. Vendar Slovenci nismo ravno ribojedci, povprečno namreč pojedemo le 12 kilogramov ribjega mesa na osebo na leto, kar je močno pod evropskim povprečjem, ki znaša 25 kilogramov na osebo na leto.

Kako poskušajo povečati prodajo oziroma s kar najpreprostejšim nakupom porabnike spodbuditi k večjemu uživanju lokalnih rib, smo vprašali nekaj slovenskih ribičev in ribogojcev. V Sloveniji imamo eno morskoro ribogojnico v Sečovljah, 3 gojitvena območja za školjke (Debeli rtič, Strunjan, Sečovlje), okoli 110 sladkovodnih in več kot 200 ljubiteljskih ribogojnic, ki letno vzgojijo okoli 1.800 ton vodnih organizmov, od tega približno tisoč ton postrvi, 150 ton krapovcev, 600 ton školjk in 60 ton morskih rib.

Sebodo naše nakupne navade spreminile?

»Novi koronavirus je močno pospešil nakupovanje hrane prek spleta. Pri tem se lokalni proizvajalci hrane vse pogosteje neposredno, brez posredovanja trgovine, obračajo na domače kupce,« razloži Danijel Gospič, direktor ribogojnice G20 iz Rogaske Slatine. Za še večjo uspešnost prodaje lokalne hrane slovenskemu kupcu bi bilo treba po njegovem na nacionalni ravni razviti učinkovit sistem hladne verige dostave od proizvajalca do kupca. Po vzoru nekaterih evropskih držav, ki tak projekt že imajo, bi morali prek močnega oglaševanja kupcu preganiti vse dvome in mu zagotoviti, da dobro organizirana hladna veriga omogoča hitro dostavo sveže ribe na dom. V ta namen bi morali po vsej državi razviti učinkovite logistične centre in povratno embalažo. »Kupec želi jesti lokalno hrano in če bo dostava zanesljiva, se bo taka prodaja v prihodnje gotovo uspešno razvijala,« pravi Gospič.

Prvi ribomat deluje uspešno

V podjetju G20 se je med karanteno prodaja prek spleta povečala za 20 do 30-krat, zdaj pa je za približno dvakrat večja, kot je bila pred virusom. V svoji ribogojnici sicer vzgojijo okoli sto ton rib na leto, prek spleta pa jih prodajo do 15 ton. V prihodnjih mesecih nameravajo prodajo povečati prek mreže ribomato, ki jo nameravajo vzpostaviti po vsej Sloveniji.

Prvi ribomat deluje uspešno

Prvi ribomat v državi sicer že uspešno deluje na Tržnici Videm v Krškem. Kot učinkovit prodajni kanal ga uporablja podjetje Akval, ki nadaljuje 30-letno tradicijo ribogojnice Pavlič z Blance v občini Sevnica. Kupcem se poskušajo približati tudi prek degustacij rib v vinskih kletih, s sodelovanjem na Ribiškemu dnevu, na kulinarčnih delavnicah priprave ribjih jedi in drugih podobnih dogodkih. »Povpraševanje in prodaja se v zadnjih letih povečujeta, upadla sta le med epi-

demijo,« je povedala Suzana Wallner iz podjetja Akval. Po njenem prepričanju našete promocijske aktivnosti zelo vplivajo na večjo porabo rib, pomembno pa se ji zdi, da ribje jedi uvažajo tudi v šole.



KATARINA RUTAR/PAVEČAR/HVLAŠ DOLINA/SOCIJE

Nove tržne poti za lokalne ribe

V podjetju Fonda svoje ribe tržijo tudi prek spletne ribarnice, ki so jo pred leti vzpostavili kot prvi v državi in kupcem omogočili dostavo povsem svežih morskih rib na dom. K prepoznavnosti veliko pripomore tudi izobraževalni turizem, tako s strokovnimi kot povsem turističnimi obiski njihovega ribjega vrta v Piranskem zalivu. Zelo pomembna sta, kot pravi Irena Fonda, tudi komuniciranje prek družbenih omrežij in neposredna komunikacija s strankami.

Nove tržne poti za lokalne ribe

Med karanteno, ko so se zaprli restavracije in hoteli, je prodaja tudi njim upadla, in sicer za skoraj 80 odstotkov,

a se je nato kmalu prebudila intenzivna spletna prodaja, prodaja prek naročniške mobilne številke, prek družbenih omrežij so se vzpostavile tudi samoorganizirane skupine zasebnih kupcev. »V tem času se je izkazalo, kako zelo pomemben dejavnik je dobra organiziranost dostave,« pravi sogovornica.

Povabljeni na Obalo na ribe

Koprski ribič Boris Glavina, ki v okviru svojega podjetja Gromar izdeluje tudi ribji namaz oziroma bakalar (polenovko), se je v želji povečati prodajo prijavil na javni razpis Lokalne akcijske skupine (LAS) Istre za projekt »Fini okusni lokalni proizvodi Obale« (FOLPO), ki ga sofinancira Evropski sklad za pomorstvo in ribištvo. S sredstvi iz projekta, katerega cilj je promocija priobalnega ribolova, je kupil kombi za pripravo rib oziroma mobilno kuhinjo. Postavil

Povabljeni na Obalo na ribe

je na koprskem pomolu, svoje izdelke pa promovira tudi prek družbenih omrežij. »Skozi projekt FOLPO opažamo, da se ozaveščenost o uživanju rib in ribjih izdelkov povečuje predvsem med mladimi,« pravi Glavina in dodaja, da prodaja njegovih lastnih proizvodov ter rib in morskih sadežev iz morskega ulova narašča. V Sloveniji imamo torej kar nekaj možnosti za nakup rib v lokalnih ribogojnicah in pri lokalnih ribičih z barke. Ribe iz narave lahko kupimo samo iz morja, nakup sladkovodnih rib pa je možen le iz ribogojnic. V naravnih sladkovodnih virih je v Sloveniji dovoljen le rekreacijski ribolov. Zavedati se moramo, da so lokalne ribe sveže, imajo za seboj krajšo prevozna pot in so z vidika onesnaženja zato prijaznejše do okolja. Pri morskih ribah se moramo informirati tudi o sezonskosti njihovega naravnega pojavljanja. Treba je izbrati takšne, ki so iz bližine in jih je v določenem trenutku v naravi več kot sicer. S tem damo ribjemu staležu v morju večjo možnost, da se obnavlja, ne nazadnje pa tovrstna izbira lahko vpliva tudi na ceno, saj so morske ribe v obdobjih, ko so na trgu presežki, za končnega porabnika cenejše.



Več o lokalnem ribištvi in možnostih financiranja iz Evropskega sklada za pomorstvo in ribištvo si preberite na www.ribiski-sklad.si.