

# KONCEPCJA

Dla projektu

**„FISH MARKETS - Small coastal fishery and it's heritage as  
significant potential for tourism destination development”**

Projekt realizowany w ramach:

**Programu Europejskiej Współpracy Transgranicznej  
INTERREG South Baltic 2014-2020**

przez:

**Gminę Miasto USTKA**

**Autor opracowania: Grzegorz SZMIDT**

## SPIS TREŚCI

<b>1. Wnioski .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Prezentacja założeń projektu.....</b>	<b>4</b>
2.1. Beneficjenci projektu Targu Rybnego Miasto Ustka i Port Rybacki Ustka.....	4
2.2. Targ Rybny w Ustce jako centrum sprzedaży bezpośredniej – założenia beneficjentów. ....	5
2.3. Koncepcja działania Targu Rybnego w Ustce.....	6
<b>3. Analiza przestrzenna i Analiza techniczna lokalizacji i wyposażenia Targu Rybnego .....</b>	<b>11</b>
3.1. Analiza przestrzenna projektu – ocena lokalizacji Targu Rybnego .....	11
3.2. Analiza techniczna Rynku Rybnego.....	14
3.3 Analiza wariantów alternatywnych.....	26
<b>4. Analiza formalno-prawna możliwości prowadzenia sprzedaży świeżej ryby i przetworzonych produktów rybnych .....</b>	<b>27</b>
4.1. Uwarunkowania unijne i krajowe prowadzenia sprzedaży bezpośredniej.....	29
<b>5. Omówienie wymogów sanitarnych prowadzenia sprzedaży świeżych ryb i produktów rybnych.....</b>	<b>36</b>
5.1. Analiza uwarunkowań sanitarnych .....	36
5.2. Wymogi sanitarne obiektów, w których prowadzona jest sprzedaż bezpośrednia. ....	38
5.3. Wymogi sanitarne prowadzenia handlu. ....	39
<b>6. Analiza finansowa projektu. ....</b>	<b>41</b>
6.1. Charakterystyka nakładów inwestycyjnych .....	41
6.2. Źródła finansowania.....	46
6.3. Analiza podaży .....	47
6.4. Koszty operacyjne .....	47
6.5. Promocja targu rybnego - generowanie popytu.....	48

## 1. WNIOSKI.

Opracowanie niniejsze zawiera w sobie uwarunkowania prawne, które musi spełnić analizowane przedsięwzięcie – konieczne działania, umożliwiające wprowadzenie sprzedaży bezpośredniej świeżej ryby morskiej ( tzw. Sprzedaż z kutra) w formie targu rybnego w Porcie Rybackim w Ustce.

Koncepcja zakłada, że na Targu Rybnym będzie prowadzona wyłącznie sprzedaż świeżej ryby nieprzetworzonej – dopuszczalne będzie jedynie patroszenie i odgławianie. Będzie to jedynie sprzedaż bezpośrednia, prowadzona przez rybaków, zarejestrowanych w Ustce.

Zaproponowana koncepcja rynku mieści się w granicach limitu kosztów określonych w budżecie Miasta Ustka na to przedsięwzięcie. Spełnia ona jednocześnie wymagania sanitarne dotyczące sprzedaży świeżych ryb.

Zaproponowana koncepcja Rynku Rybnego w Ustce jest rozwiązaniem rozwojowym. Część Rynku obejmująca całe tzw. zaplecze ma postać docelową, natomiast część handlowa może być zarówno zmieniana z obszaru otwartego na ciągi handlowe zabudowane kontenerami jak i rozbudowywana o nowe miejsca do prowadzenia handlu.

## 2. PREZENTACJA ZAŁOŻEŃ PROJEKTU.

### 2.1. Beneficjenci projektu Targu Rybnego Miasto Ustka i Port Rybacki Ustka.

Gmina Miasto Ustka, to trzeci – co do wielkości połowów i pierwszy – co do ilości kutrów rybackich – region połowowy w Polsce. Jednocześnie jest to jeden z najpopularniejszych regionów wczasowo-turystycznych w naszym kraju.

Rybackie korzenie regionu Ustki sięgają średniowiecza. Prawa - wschodnia - odnoga Słupi, która ciągnęła się wzdłuż obecnej drogi Zapadłe – Orzechowo, wpływała do morza obok dzisiejszej osady Orzechowo. Istniejące tu dawniej jezioro lagunowe sięgało pod wieś Przewłoka, w której prawdopodobnie jeszcze w XII w. istniała przystań, wzmiankowana po raz pierwszy w 1310 roku.

Kolejny raz Ustka została wymieniona (bez podania jej nazwy) w dokumencie z 1337 roku, jako należący do Słupska port znajdujący się po obu stronach ujścia rzeki Słupi. Mieszkańcy Ustki, wchodzącej w skład słupskiego patrymonium miejskiego, posiadali prawo utrzymywania 6 łodzi rybackich.

W 1356 konsekrowano drewniany kościół, stanowiący filię kościoła w Grabnie. Pierwsze informacje o szkole w Ustce pochodzą z 28 lipca 1590 i z 1729 roku. Z dokumentów z roku 1590 wiadomo, że mieszkańcy zajmowali się przeładunkami w porcie oraz połowami, przetwórstwem (wędzarnie) i eksportem ryb.

Mieszkańcy Ustki zajmowali się uprawą roli oraz rybołówstwem.

W drugiej połowie XVIII w. uruchomiono w Ustce stocznię. W 1794 roku Ustka liczyła około 700 mieszkańców.

Połączenie kolejowe Ustki ze Słupskiem (1878) i Sławnem (1911) przyczyniło się do przyspieszenia rozwoju miasteczka.

W 1911 gmina podjęła pierwsze inwestycje o charakterze turystycznym, wzorując się na łazienkach w Sopocie. W kolejnych latach powstał szereg pensjonatów, willi i restauracji, rozpoczęto też zagospodarowanie plaży. Od końca lat sześćdziesiątych XIX wieku do 1945 roku funkcjonowała w Ustce stacja ratownicza Niemieckiego

Towarzystwa dla Ratowania Rozbitków z Morza (DGzRS). Wśród jej wyposażenia znalazła się m.in. łódź ratownicza.

1 kwietnia 1935 roku wójt otrzymał tytuł burmistrza, przedstawicielstwo gminne zastąpiła zaś kilkusobowa mianowana rada gminy. Datę tę przyjmuje się jako datę otrzymania przez Ustkę praw miejskich.

W 1961 roku Minister Żeglugi formalnie ustanowił port morski Ustka – port morski nad Morzem Bałtyckim, w ujściu rzeki Słupi, w mieście Ustka, w woj. pomorskim. Port obsługuje głównie statki rybackie, turystyczne i jednostki sportowe.

W październiku 2010 r. uruchomiono w Ustce centrum pierwszej sprzedaży ryb. Centrum przyjęło nazwę Aukcja rybna w Ustce - powołane na podstawie Ustawy o organizacji rynku rybnego z 8 grudnia 2008 r. Zgodnie z aktualną definicją jest to wyodrębniony w porcie rybackim lub na przystani rybackiej obiekt budowlany wyposażony w niezbędną infrastrukturę, w szczególności wyładunkową i transportową, przeznaczony do prowadzenia sesyjnej lub aukcyjnej sprzedaży produktów rybołówstwa i produktów akwakultury, prowadzony przez uznaną organizację producentów. Celem powstania takiego centrum pierwszej sprzedaży zarządzanego przez organizację producentów było doprowadzenie do koncentracji podaży ryb na rynku lokalnym i zapewnienie lepszej jakości produktów, a także – poprzez zmniejszenie wewnętrznej konkurencji – do wzmocnienia pozycji rybaków wobec przetwórców i innych odbiorców ryb.

Aktualnie są zarejestrowane w Ustce 62 jednostki rybackie.

## **2.2. Targ Rybny w Ustce jako centrum sprzedaży bezpośredniej – założenia beneficjentów.**

Rybacy prowadzący połowy ryb w Bałtyku mają przyznane prawo do sprzedaży bezpośredniej części odłowionych ryb. Prawo to obejmuje cztery gatunki ryb – dorsza, śledzia, flądry i turбота.

Miasto Ustka i port rybacki planują stworzenie - na terenach należących do portu - platformy sprzedaży, w formie Targu Rybnego. Byłoby to miejsce, spełniające wszystkie wymogi sanitarne dla sprzedaży zarówno ryb świeżych w całości oraz wstępnie przetworzonych, tzn. wypatroszonych, odgłowionych, odfiletowanych oraz wędzonych.

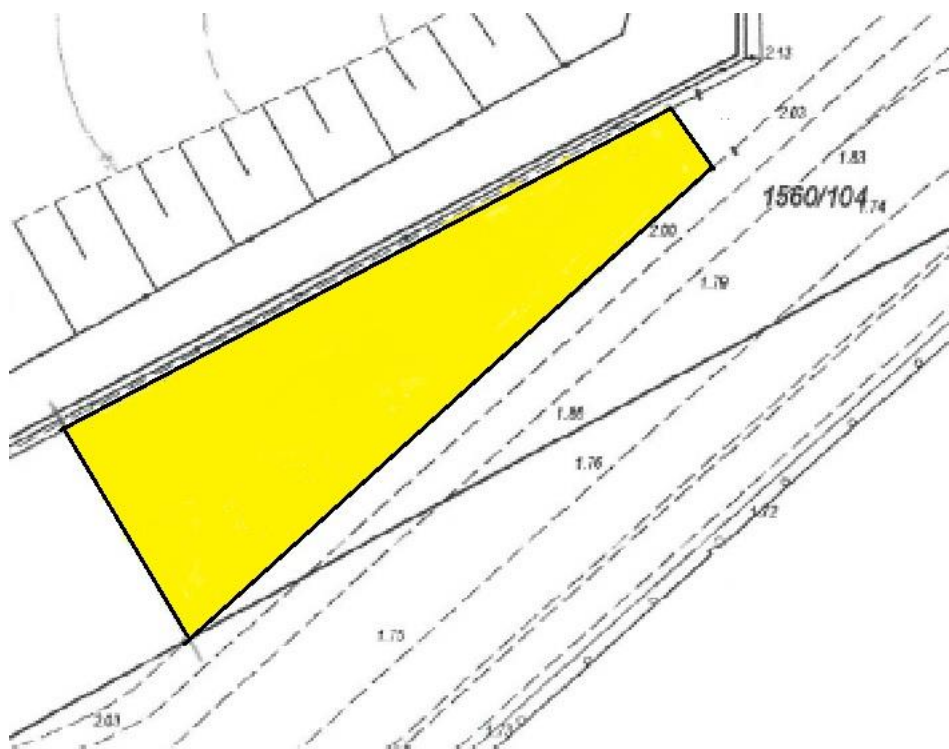
Targ Rybny stałby się swoistą wizytówką miasta. Możliwość zakupu świeżej ryby bezpośrednio „u rybaka” to popularna atrakcja dla odwiedzających Ustkę.

Administracja Targu Rybnego nie ograniczałaby się tylko do zarządzania placówką, ale byłaby również odpowiedzialna za marketing i promocję rynku, w tym za stworzenie kanałów informowania potencjalnych nabywców o terminach i wielkościach dostaw ryby.

Zarówno sam obszar Targu Rybnego jak przylegający do niego teren stałby się jednocześnie miejscem do organizowania różnych imprez promujących miasto Ustkę oraz gminę.

### **2.3. Koncepcje działania Targu Rybnego w Ustce**

Targ Rybny będzie zorganizowany w formie ciągu handlowego, położonego w bezpośrednim sąsiedztwie basenu portowego. Zostanie tam postawiony Pawilon administracyjny, razem z magazynem sprzętu do prowadzenia handlu i salą wstępnej obróbki ryb, w której zostaną zainstalowane dwie łuskarki lodu, oraz cztery stoły do przygotowania ryb do sprzedaży. Ponadto zostaną zainstalowane stałe kontenery sanitarne (WC).



Koncepcja rozpatruje trzy warianty docelowego rozwiązania:

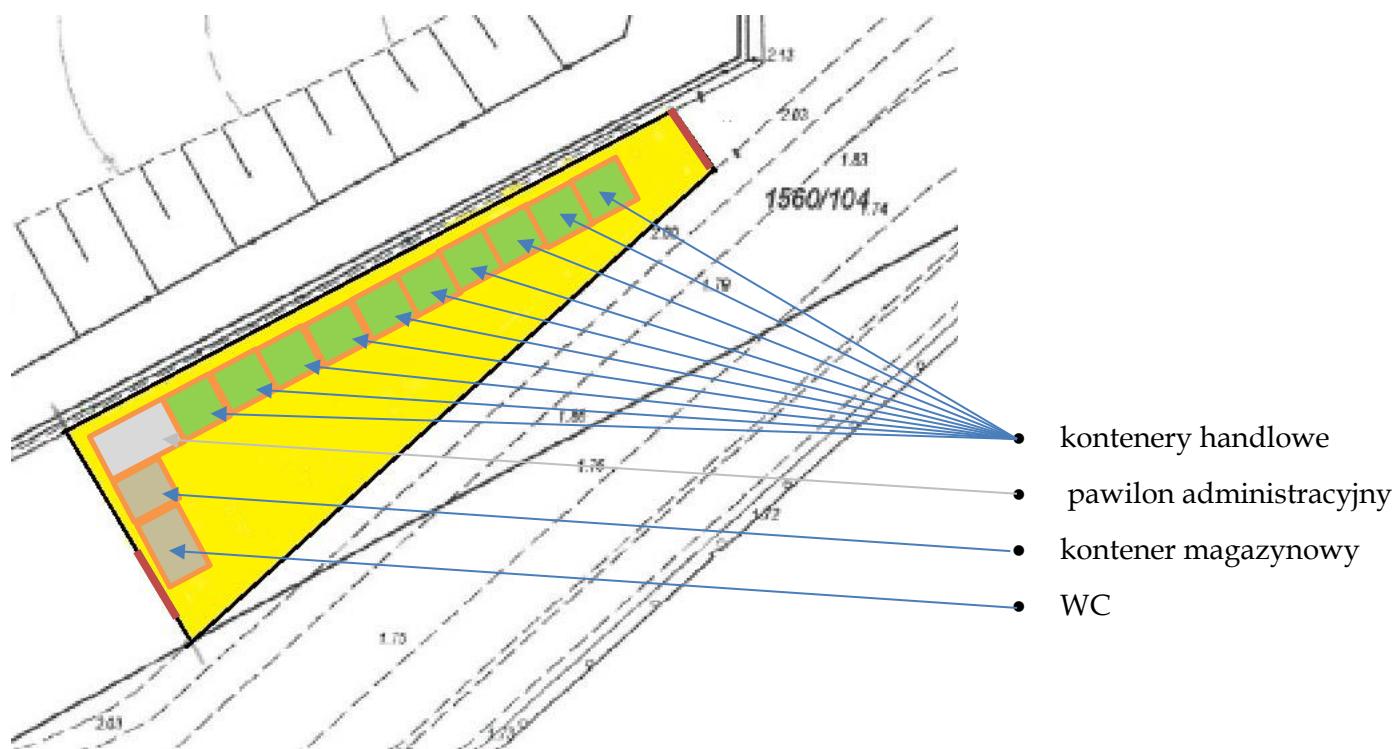
Ciągu handlowego, składającego się z kontenerów z drzwiami w formie rolet garażowych, przystosowanych do prowadzenia sprzedaży ryb.

Obszaru na powierzchni otwartej przy nadbrzeżu, na której sprzedający będą ustawiać stoły do prowadzenia sprzedaży ryb.

Wariantu mieszanego – obejmującego zarówno ustawienie kontenerów handlowych oraz utworzenie sektora otwartego.



## Wariant I Targu rybnego



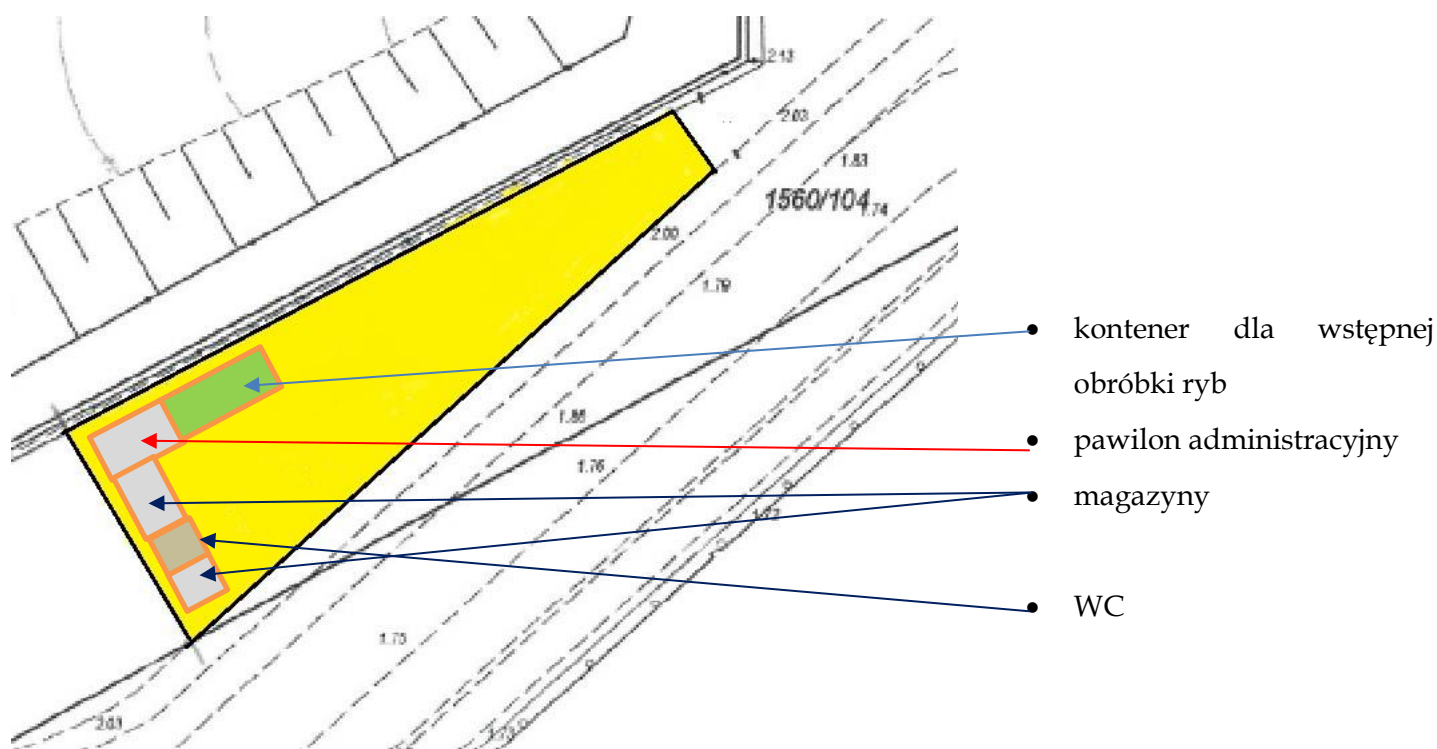
*Przykładowy dwustanowiskowy kontener z roletą do postawienia na Targu rybnym.*

Powyższa mapka zakłada postawienie ciągu handlowego składającego się z pięciu takich kontenerów. Co w efekcie daje dziesięć stanowisk sprzedaży. Oczywiście alternatywą jest postawienie dziesięciu kontenerów pojedynczych.



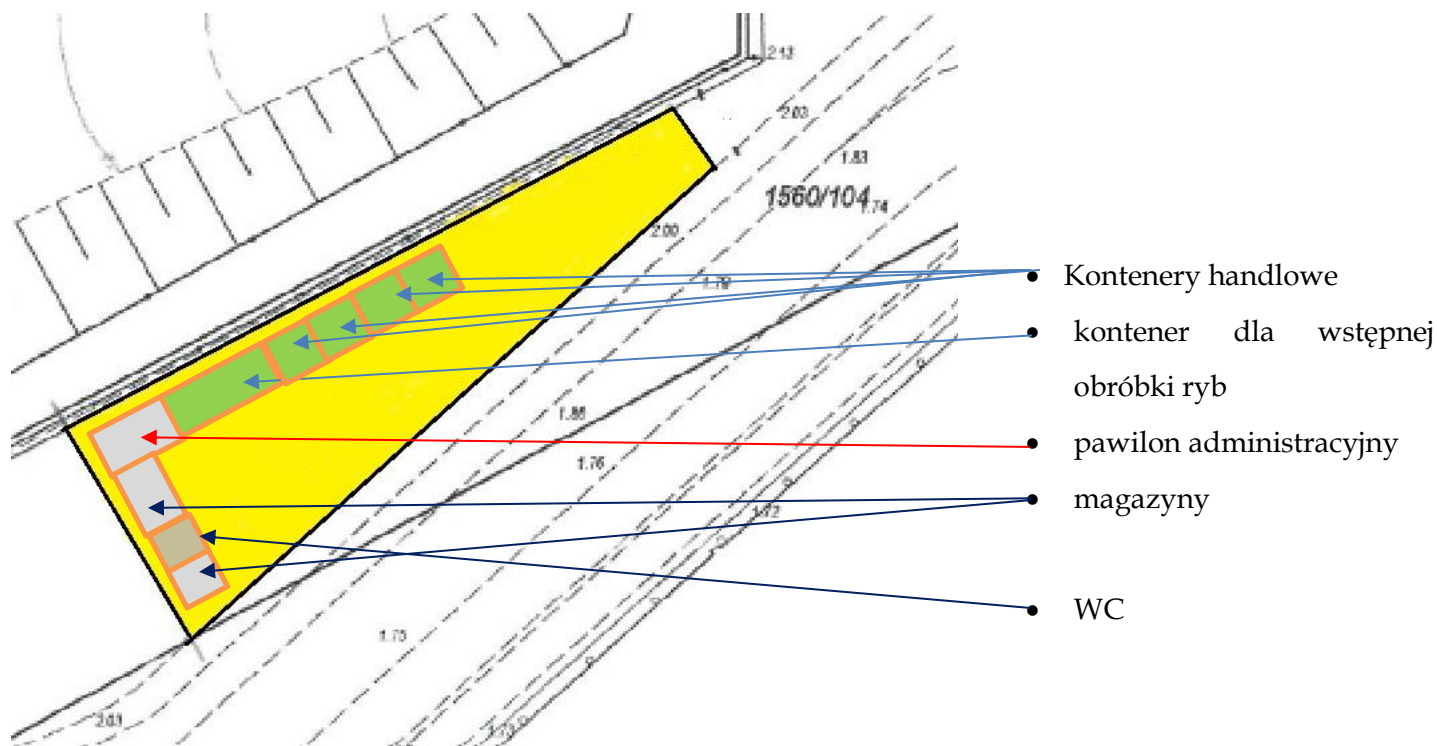
W ciągu handlowym byłyby jeszcze postawiony pawilon administracyjny, w którym znajdowałoby się centralne przyłącza energii elektrycznej, wodociągowe i sanitarne, z którego byłyby rozprowadzone wszystkie sieci do kontenerów handlowych, podręczny magazyn urządzeń wagowych, dwie łuskarki do łodu, oraz dwa stanowiska biurowe dla osób tworzących administrację Targu. W przyległym kontenerze magazynowym znajdowałyby się magazyn opakowań styropianowych dla pakowania ryb do dalszego przewozu.

**Wariant II Targu Rybnego** – sprzedaż jest realizowana ze stołów stojących na przestrzeni otwartej – ewentualnie zadaszanej w bezpośrednim sąsiedztwie nadbrzeża.



Jest to rozwiązanie, w którym miejsca sprzedaży znajdują się w bezpośrednim sąsiedztwie kutrów rybackich na obrzeżu basenu rybackiego w porcie w Uście. Są one umiejscowione ok. 100 metrów od zabudowań administracji targu. Miejsca sprzedaży to opisane wcześniej metalowe ludy stołowe, które znajdują się w magazynie Targu Rybnego i są przez sprzedających wystawiane w wyznaczone miejsca handlowe jedynie na czas prowadzenia sprzedaży. Ryba jest wystawiana z kutra bezpośrednio na te stoły.

**Wariant III Targu Rybnego** - sprzedaż jest realizowana albo z czterech modułów kontenerowych albo ze stołów stojących na przestrzeni otwartej.



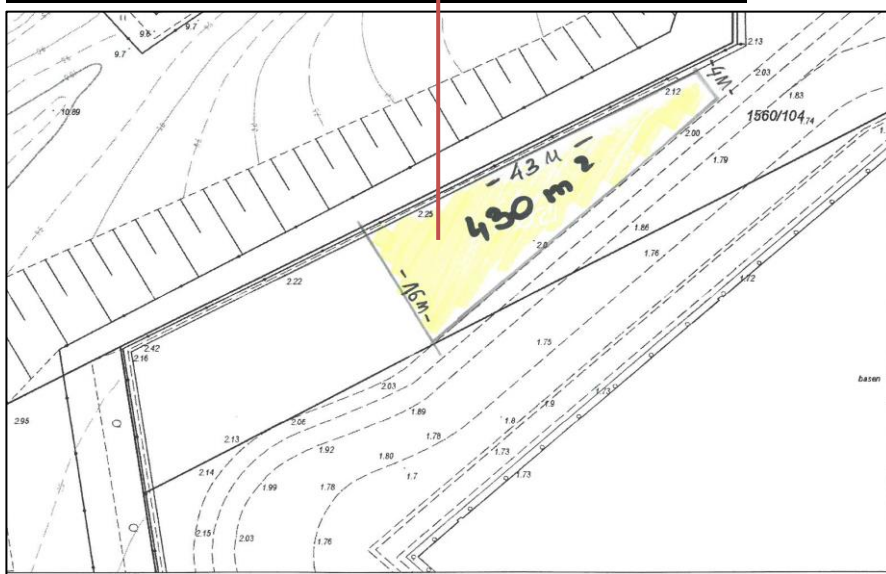
Jest to rozwiązanie, łączące dwa typy handlu rybą – sprzedaż wewnątrz kontenerów oraz sprzedaż na miejscach otwartych w bezpośrednim sąsiedztwie kutrów rybackich na obrzeżu basenu rybackiego w porcie w Ustce. Są one umiejscowione ok. 100 metrów od zabudowań administracji targu. Miejsca sprzedaży to opisane wcześniej metalowe lamy stołowe, które znajdują się w magazynie Targu Rybnego i są przez sprzedających wystawiane w wyznaczone miejsca handlowe jedynie na czas prowadzenia sprzedaży. Ryba jest wystawiana z kutra bezpośrednio na te stoły.

### 3. ANALIZA PRZESTRZENNA I ANALIZA TECHNICZNA LOKALIZACJI I WYPOSAŻENIA TARGU RYBNEGO

#### 3.1. Analiza przestrzenna projektu – ocena lokalizacji Targu Rybnego

Urząd Miasta USTKA oraz Zarząd Portu Rybackiego wyznaczyły teren pod przyszły Targ Rybny. Jest to wydzielony teren o powierzchni 430 m<sup>2</sup> na działce o numerze ew1560/104, zlokalizowanej na terenie Portu.

Obszar ten znajduje się w bezpośrednim sąsiedztwie basenu portowego oraz niedaleko mostu ruchomego stanowiącego najszybsze połączenie z centrum miasta Ustki. Lokalizację pod Targ Rybny przedstawia poniższy rysunek<sup>1</sup>:



Rozmiary  
wydzielonej  
części działki pod  
budowę Targu  
Rybnego na terenie  
Portu Rybackiego w  
Ustce

<sup>1</sup> Wykorzystano aplikację Google Maps

Pod uwagę brano jeszcze lokalizację innego położenia miejsc dla odkrytych punktów sprzedaży - obszar po wschodniej stronie ujścia rzeki Słupii.



Lokalizacja po wschodniej stronie rzeki Słupii byłaby może optymalna z punktu widzenia nabywców ryb. Jednakże brak jest odpowiedniej powierzchni dla stworzenia Targu Rybnego z niezbędnym zapleczem technicznym,

Proponowane do rozważenia warianty Targu Rybnego mają jeszcze dodatkowe zalety:

**Położenie** w bezpośrednim sąsiedztwie kładki pieszej nad kanałem portowym, co umożliwia łatwy dostęp dla potencjalnych klientów – mieszkańców miasta, wczasowiczów oraz drobnych restauratorów i właścicieli punktów małej gastronomii.

**Uzbrojenie działki** – w granicy działki znajduje się zarówno wodociąg jak i kanalizacja a w promieniu do 100 m dwa słupy energetyczne. Podłączenie mediów do budynku głównego Targu Rybnego to koszt 45 985,1 zł. (szacunek na podstawie danych Sekocenbudu dla IV kwartału 2017r.)

**Utworzenie terenu** – cały obszar przewidziany pod inwestycję jest pokryty nawierzchnią betonową.



**Dobre skomunikowanie** z Aukcją Rybną – Usteckim Centrum Pierwszej Sprzedaży Ryb. Jest to bardzo ważny aspekt pozyskiwania ryb do sprzedaży, gdyż obecnie – w związku z tym, że Centrum pełni zadanie ewidencjonowania i kontroli jakościowej połowów prowadzonych przez wszystkich rybaków – również partie ryb przewidziane do sprzedaży bezpośredniej muszą być zarejestrowane w centrum. Położenie Targu w bliskim sąsiedztwie Centrum będzie gwarantowało szybkie przetransportowanie ryb na teren Targu, co będzie gwarantowało świeżość produktu do sprzedaży. Naczelna Izba Kontroli w kontroli funkcjonowania centrów pierwszej sprzedaży ryb w 2016 oceniła jako niedopuszczalne praktyki ważenia i ekspedycji ryb poza budynkiem Centrum.

Minusem wybranej lokalizacji jest jej kształt i obszar – działka jest w części zbyt wąska dla wprowadzania jakiegokolwiek zabudowy (szerokość zaczyna się od 4 metrów). jest, co prawda, wystarczająca na stworzenie Rynku Rybnego ale, ogranicza znacznie jego rozwój, w przypadku większego zapotrzebowania na miejsca sprzedaży.

### 3.2. Analiza techniczna Rynku Rybnego

Rynek Rybny może przybrać jedną z trzech form sprzedaży:

1. pawilon handlowy w formie hali handlowej, przystosowany wewnątrz do prowadzenia sprzedaży ryb w formie małych stoisk handlowych lub zamkniętych boksów handlowych z zapleczem sanitarnym oraz wyodrębnionymi miejscami przygotowania ryb do sprzedaży.



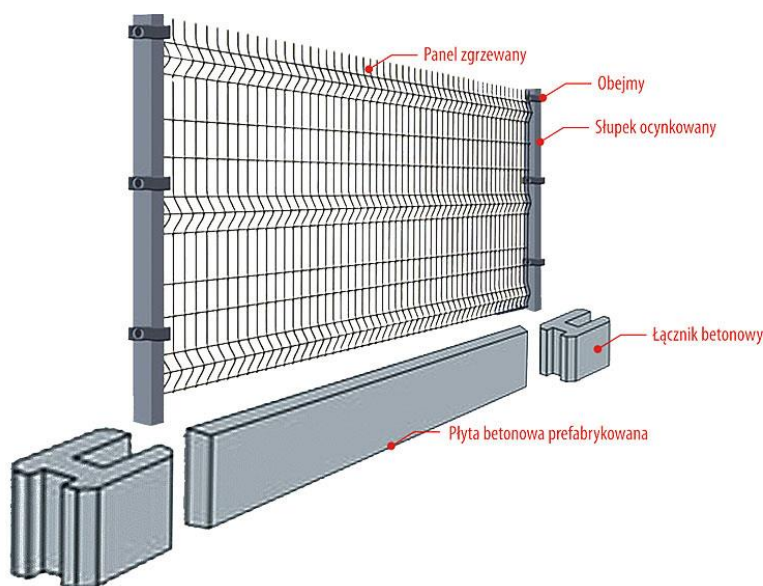
2. Teren, na którym są zainstalowane małe kontenery handlowe, wyposażone w zaplecze sanitarne i sprzęt do przygotowania i ekspozycji ryb przeznaczonych do sprzedaży
3. Otwarty teren, ewentualnie zadaszony lekkim dachem, z przygotowanymi stoiskami do sprzedaży ryby, dodatkowo z pawilonem administracyjnym oraz kontenerem dla przygotowania ryb do sprzedaży

W każdym z powyższych przypadków konieczne jest zapewnienie dostępu do energii elektrycznej (podłączenie wag elektronicznych, kas fiskalnych, łuskarek do lodu, oświetlenia, podgrzewarek przepływowych do wody - CWU) doprowadzenie wody oraz odprowadzenie ścieków.



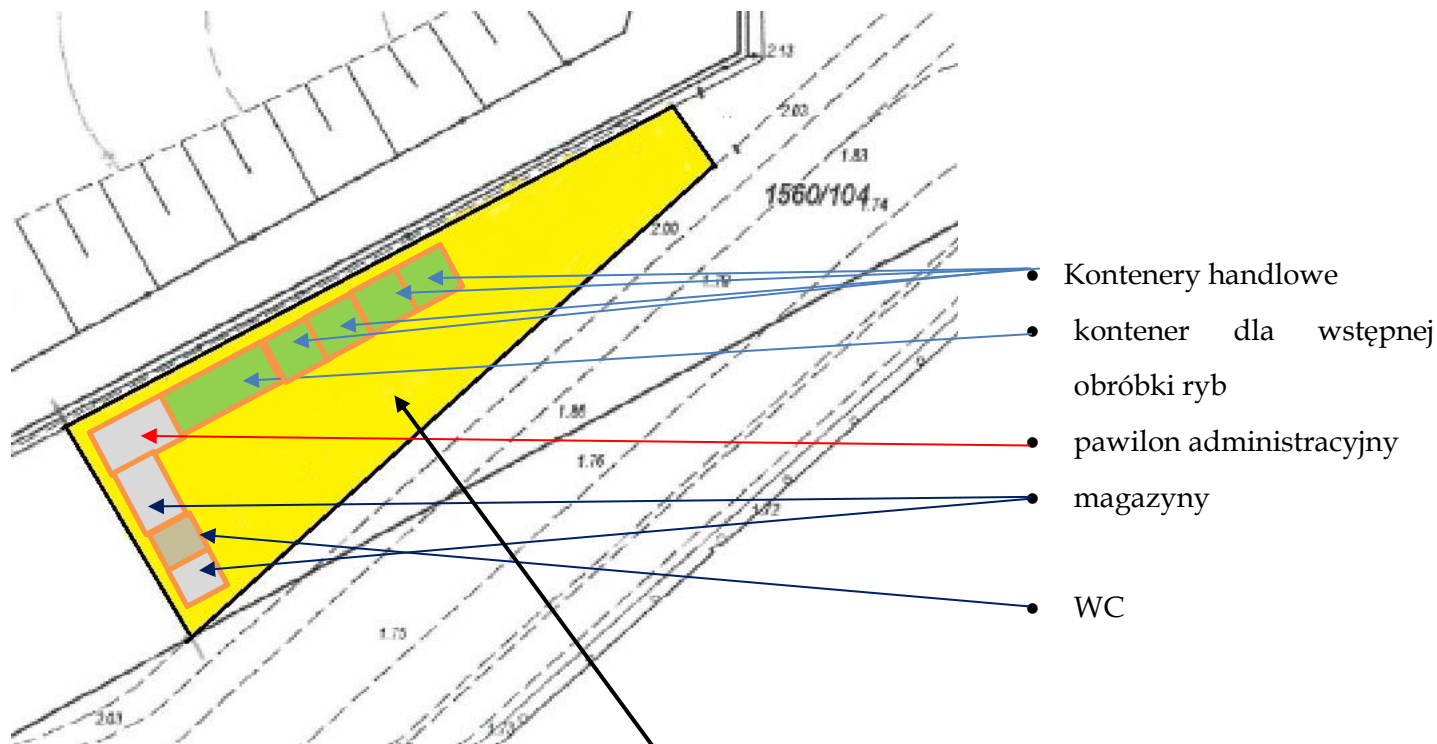
Targ Rybny nie pełni roli codziennego, stałego centrum handlowego o stałych, określonych godzinach sprzedaży. Rynek rybny w każdym z analizowanych wariantów jest tożsamy z rynkiem rolnym produktów zwierzęcych sprzedawanych w trybie sprzedaży bezpośredniej w formie targowiska.

Rynek mógłby być ogrodzony – najlepiej ażurowym ogrodzeniem panelowym

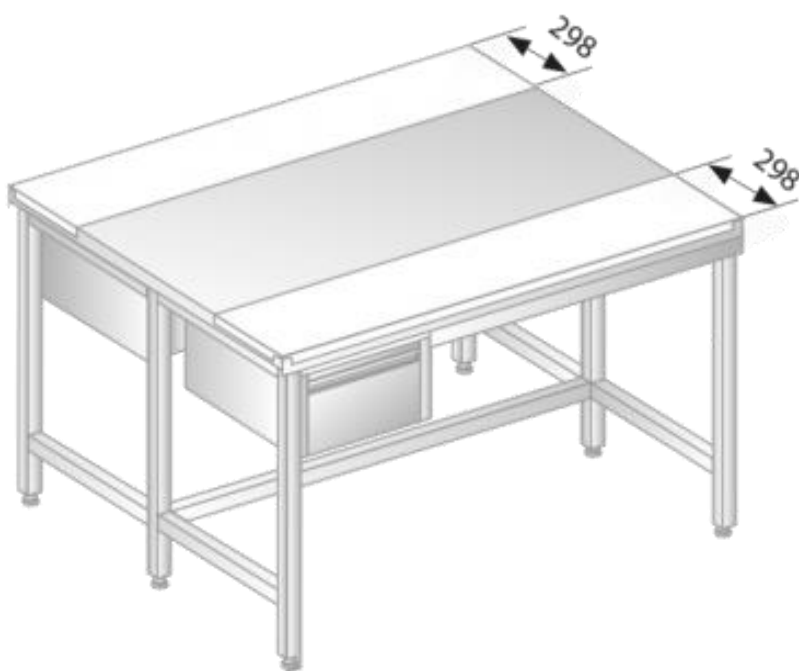


Obostrzenie Portu dotyczące nienaruszaniu nawierzchni, która znajduje się na terenie przeznaczonym pod utworzenie targu rybnego można by spełnić poprzez przyklejenie płyt betonowych zastępujących podmurówkę. Ew. ogrodzenie ażurowe (zaproponowane powyżej) może być formą ograniczenia przemieszczaniu się lekkich śmieci (torebki plastikowe, opakowania papierowe, tacki papierowe i plastikowe) szczególnie przy silniejszych wiatrach.

**Preferowany Wariant Targu Rybnego** – sprzedaż jest realizowana ze stołów stojących na przestrzeni otwartej albo z czterech modułów kontenerowych.



Jest to rozwiązanie, w którym otwarte miejsca sprzedaży znajdują się w bezpośrednim sąsiedztwie kutrów rybackich na obrzeżu basenu rybackiego w porcie w Ustce. Są one umiejscowione ok. 100 metrów od zabudowań administracji targu. Miejsca sprzedaży to opisane wcześniej metalowe lamy stołowe, które znajdują się w magazynie Targu Rybnego i są przez sprzedających wystawiane w wyznaczone miejsca handlowe jedynie na czas prowadzenia sprzedaży. Ryba jest wystawiana z kutra bezpośrednio na te stoły.



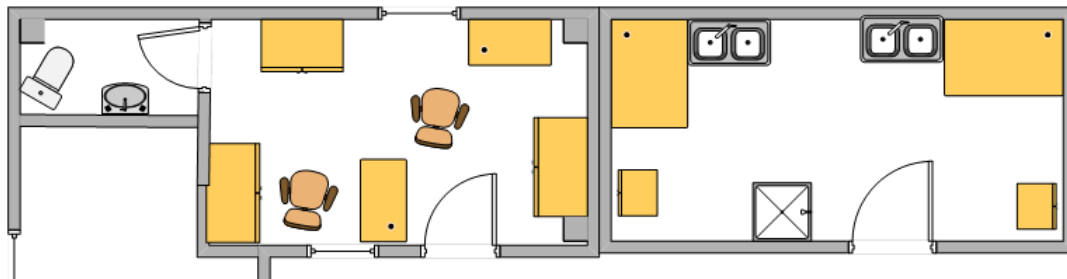
Rolę podstawowego stołu do sprzedaży ryb pełniłby stół z płytami do krojenia i szufladami wykonany ze stali nierdzewnej, o spawanej konstrukcji zapewniającej sztywność i wytrzymałość na równomiernie rozłożone obciążenia. Stół ten jest opisany przy poprzednim wariancie.

Dodatkowo sprzedający mogliby korzystać z opisanych w następnym wariancie półek metalowych na rybę.

Głównym obiektem Targu Rybnego jest w tym wariancie wielofunkcyjny pawilon administracyjny, w którym znajdowałyby się centralne przyłącza energii elektrycznej, wodociągowe i sanitarne oraz dwa stanowiska biurowe dla osób tworzących administrację Targu. Obok którego znajdowałby się pawilon sanitarny z przygotowanymi miejscami do obróbki ryb (patroszenie i odgławianie) i łuskarkami do łodu. W przyległym kontenerze magazynowym znajdowałyby się magazyn ze stołami dla sprzedaży ryb, półek stalowych do ustawiania skrzynek z rybami oraz wag elektronicznych i podręczny magazyn opakowań przechowywanych przez rybaków (w tym opakowań styropianowych dla pakowania ryb do dalszego przewozu).

Przy pawilonie administracyjnym byłby zlokalizowany pawilon WC.

Układ pawilonów-kontenerów Zaplecza Targu Rybnego



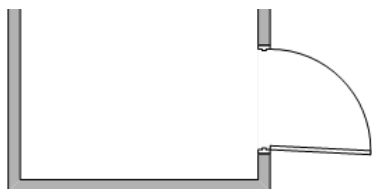
- Pawilon administracyjny
- Pawilon do przygotowania ryb
- Kontener magazynowy dla wag elektronicznych i opakowań

Przykładowa  
forma głównego  
pawilonu

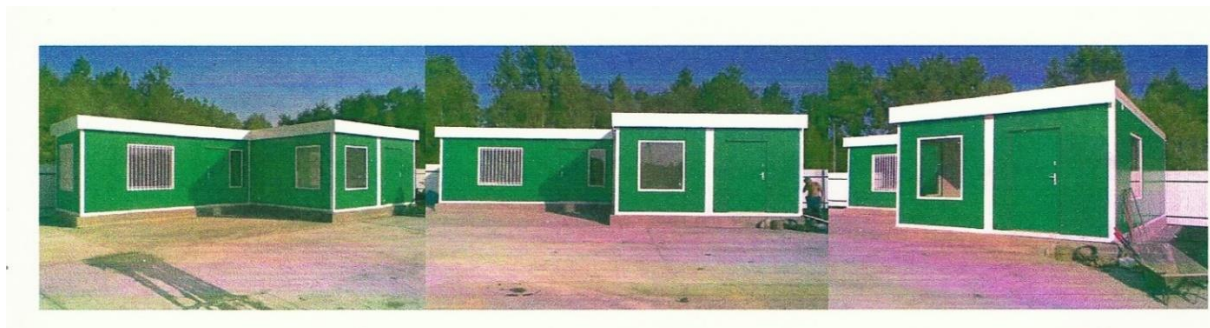
- WC

z Rynku Rybnego:

- Magazyn Stołów i półek dla prowadzenia sprzedaży ryb



administracyjnego:



Pozostałe kontenery magazynowe WC oraz pawilon przygotowania ryb do sprzedaży są w tej samej formie kolorystycznej.

Powyższa forma prowadzenia handlu jest uzupełniona czterema stanowiskami do prowadzenia handlu w specjalnych kontenerach handlowych (dwa kontenery dwustanowiskowe)

Kontenery takie mają następującą charakterystykę techniczną:

Konstrukcja:

- ściany: płyta 100 mm z rdzeniem poliuretanowym (Współczynnik przenikania ciepła  $U [W/(m^2 \cdot K)] = 0,22$ ), lub płyta z rdzeniem styropianowym – zgodnie z PN,
- dach: płyta 200 mm z rdzeniem styropianowym (Współczynnik przenikania ciepła  $U [W/(m^2 \cdot K)] = 0,18$ ) – zgodnie z PN,
- konstrukcja stalowa – zgodna z PN dla II strefy śniegowej (strefa III, IV i V do ustalenia),
- dwa okna stałe – PCV pięciokomorowe (trzy-szybowe) 1,2 x 2,0 m – kolor standard biały,
- roleta zewnętrzna 4,00 x 3,00m – dwie sztuki,
- attykę z trzech stron obiektu (górny pas - wykończenie dachu),
- rynnę,

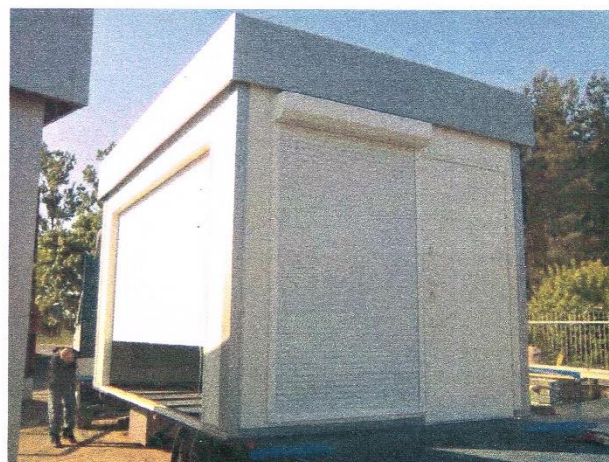
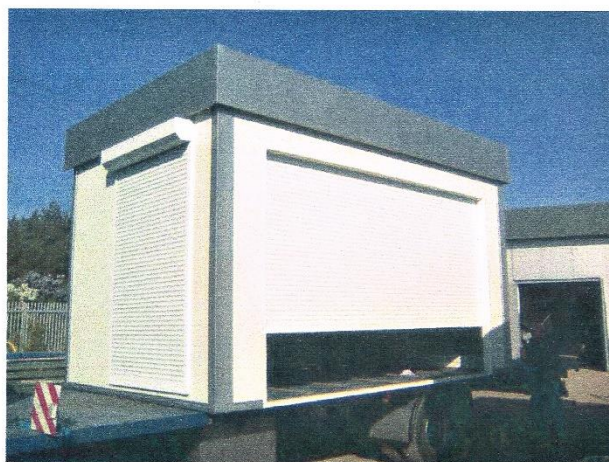
Opcjonalnie:

- podłogę (ruszt stalowy, płyta warstwowa, folia, płyta OSB, wykładzina
- instalację elektryczną,
- ściany działowe z płyty warstwowej z rdzeniem styropianowym o grubości 60mm
- Wykonanie ścianek z przeznaczeniem na toaletę (przedsionek na umywalkę, pomieszczenie na muszlę klozetową, dwie pary drzwi)
- wykonanie instalacji sanitarnej (umywalka, muszla klozetowa, przepływowy podgrzewacz wody)
- rolety zewnętrzne
- kolorystyka obiektu do uzgodnienia .

Dla każdego pawilonu opracowany projekt typowy (część projektu budowlanego) wraz z atestami i aprobatami



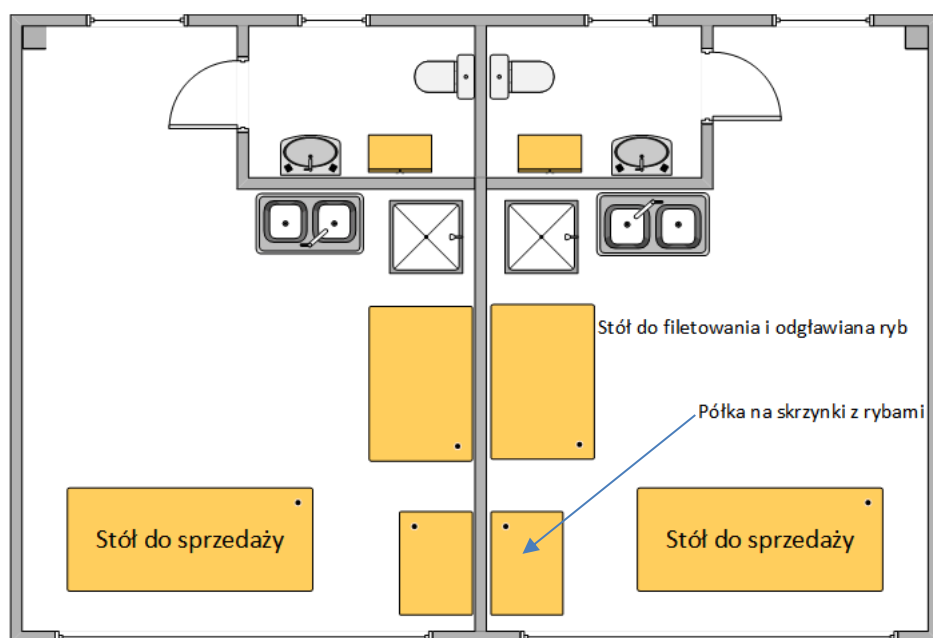
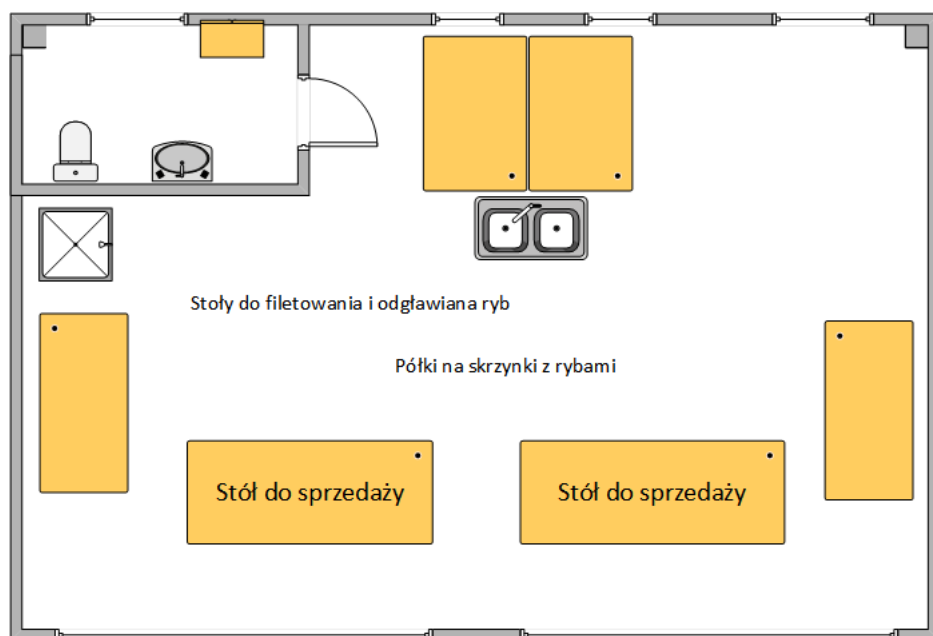
Przykładowe typy kontenerów:



Ten typ jest optymalny z punktu widzenia układu szeregowego kilku takich kontenerów – poza roletami do prowadzenia handlu jest jeszcze mała roleta środkowa – np. dla handlu przy bardzo złych warunkach atmosferycznych.



Poniżej dwa rodzaje wyposażenia pawilonów:





Przykład docelowego ciągu handlowego dla targu rybnego.

Pawilon administracyjny z pomieszczeniem magazynowym oraz kontenery handlowe

Obok widok wnętrza kontenera. Z zainstalowanym węzłem sanitarnym

Zgodnie z wymogami sanitarnymi sprzedaży świeżych produktów żywnościowych konieczne jest zainstalowanie dwóch osobnych umywalek – jedna do higieny osobistej osoby sprzedającej jedna do mycia i płukania.



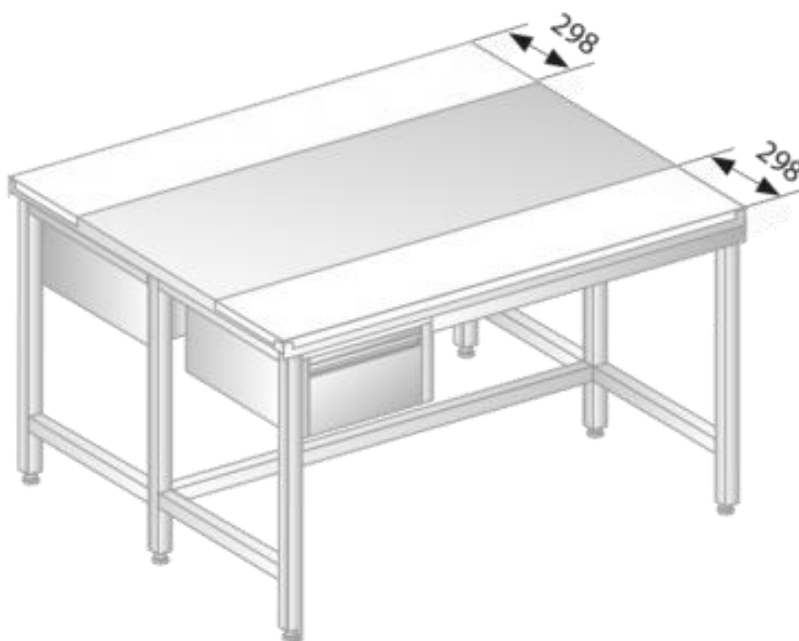
L = 2200; B = 800 mm

Stoły przedstawione powyżej mogą być zaopatrzone w torby plastikowe do wrzucania odpadów, pozostałych po wypatroszeniu i odgłowieniu ryb. Są one również przystosowane do współpracy ze zmywarkami podblatowymi mają spawaną konstrukcję szkieletową. Płyty górne i blaty stołów oraz płyty zlewozmywakowe wykonywane są z blachy szlifowanej o grubości 1,2 mm wzmocnionej profilami stalowymi. Stoły przystosowane do zestawiania ciągów technologicznych ze zmywarkami kapturowymi mają konstrukcje skręcaną, przystosowaną do łączenia ich ze sobą, z rozdrabniaczami odpadów organicznych oraz ze zmywarkami. Nogi stołów i podstaw wykonane są z zamkniętych profili kwadratowych o wymiarze 40 mm. Stopki o zakresie regulacji 30 mm. Wykonane są z wysokogatunkowego tworzywa. Nadstawki i półki mają spawaną konstrukcję ze szkieletem wykonanym z zamkniętych profili kwadratowych o wymiarze 25 mm.



Możliwe jest zainstalowanie pod stołem rozdrabniacza odpadów organicznych umożliwia rozdrabnianie, głów i ości mniejszych ryb. Rozdrabniacz rozbija odpadki w strumieniu zimnej wody na mikrocząsteczki i w płynnej formie odprowadza je do kanalizacji. Mechanizm rozdrabniający wykonano ze stali nierdzewnej a kołnierz ze stopu

aluminium. Rozdrabniacz posiada zabezpieczenie przed przeciążeniem oraz włącznik pneumatyczny w komplecie.



Rolę podstawowego stołu do sprzedaży ryb pełniłby stół z płytami do krojenia i szufladami wykonany ze stali nierdzewnej, o spawanej konstrukcji zapewniającej sztywność i wytrzymałość na równomiernie rozłożone obciążenia pionowe (do 2000 N) i boczne (do 1000 N). Stopki regulowane wykonane są z wysokogatunkowego tworzywa odpornego na zarysowania i chemikalia, łatwe do czyszczenia i utrzymania w czystości, o zakresie regulacji od 25 do -10 mm. Stół wyposażony jest w ochronny kołek uziemiający umożliwiający przyłączenie przewodu wyrównującego gromadzące się ładunki elektryczne na powierzchniach roboczych. Stół wykonywany jest jako centralny; przestawianie płyty stołu w stosunku do szkieletu wynosi 15 mm z każdej strony.

Regał magazynowy skręcany 600x400x1800 mm wykonany z wysokiej jakości stali nierdzewnej. Wysyłany w formie rozłożonej do samodzielnego montażu. Nogi wykonane z profilu 30x30 mm, łączone do półek za pomocą śrub. Półki pełne. Maksymalne obciążenie na półkę 70 kg/metr kwadratowy.



Łuskarki chłodzone wodą można zabudowywać, jednak należy pamiętać iż urządzenia o tym rodzaju chłodzenia zużywają nawet 8 razy więcej wody od łuskaek chłodzonych powietrzem. Zużycie wody (A - chłodzenie powietrzne, W - chłodzenie wodne): 1/kg A=1 W=5,3. Temperatura łuski: 0°C.



Seria SLF to linia najwyższej klasy, profesjonalnych łuskaek do lodu, które idealnie sprawdzają się w pubach, dyskotekach, zakładach przetwórstwa mięsnego a nawet ośrodkach sportowych lub leczniczych. Wszystkie modele wykonane są ze stali nierdzewnej. Drzwi zasobnika wyprodukowano z odpornego tworzywa ABS. Każdy model łuskarki jest produkowany w dwóch wariantach chłodzenia - wodą bądź powietrzem - do wyboru.

### 3.3 Analiza wariantów alternatywnych

**Wariant Targu Rybnego w hali targowej** – byłby to wariant najdroższy – koszt takiej hali to kwota ok. 700 000 – 800 000 złotych. Ale najciekawsza wizerunkowo. Ładnie zaprojektowana, przeszklona hala byłaby atrakcyjnym obiektem dla promocji miasta. Zasada eksploatacji byłaby taka sama jak w przypadku rynku otwartego – stoły wyjmowane z magazynu jedynie na okres prowadzenia sprzedaży.

Rozwiązanie takie wymagałoby jednak - przede wszystkim - wykopania i wymurowania fundamentów - a więc naruszenia powierzchni terenu - co wiązałoby się z utratą gwarancji, w związku z tym rozwiązanie nie jest dopuszczalne.



## 4. ANALIZA FORMALNO-PRAWNA MOŻLIWOŚCI PROWADZENIA SPRZEDAŻY ŚWIEŻEJ RYBY I PRZETWORZONYCH PRODUKTÓW RYBNYCH

Założeniem dla Targu Rybnego jest, że będą na nim zbywane świeże ryby w tzw. Sprzedaży bezpośredniej przez rybaków z Ustki.

Sprzedaż bezpośrednia w polskim porządku prawnym oznacza, bezpośrednio dostawy dokonywane przez producenta konsumentom końcowym lub do lokalnych zakładów detalicznych bezpośrednio zaopatrujących konsumenta końcowego: małych ilości surowców pochodzenia zwierzęcego, mięsa z drobiu i zajęczaków poddanych ubojowi w gospodarstwie rolnym, zwierzyny łownej lub mięsa zwierząt łownych (w przypadku myśliwych) oraz świeżych i schłodzonych ryb z odłowów morskich, śródlądowych i z hodowli oraz mięsa z ryb patroszonych, odpłetwionych i ofiletowanych (w przypadku rybaków).

Art. 35 - 1. Bez uszczerbku dla rozporządzenia (UE) nr 1169/2011 produkty rybołówstwa i akwakultury, o których mowa w lit. a), b), c) i e) załącznika I do niniejszego rozporządzenia, podlegające obrotowi w Unii, niezależnie od ich pochodzenia lub metody obrotu nimi, mogą być oferowane do sprzedaży konsumentowi finalnemu lub zakładowi żywienia zbiorowego jedynie wtedy, gdy odpowiednie oznaczenie lub etykietowanie zawiera:

- a) handlowe oznaczenie gatunku i jego nazwę systematyczną;
- b) metodę produkcji, w szczególności następujące sformułowania: „...złowione...” lub „...złowione w wodach śródlądowych...” lub „...wyhodowane...”;
- c) obszar, na którym produkt został złowiony lub wyhodowany, oraz kategorię narzędzia połowowego używanego do połowów, jak określono w pierwszej kolumnie w załączniku III do niniejszego rozporządzenia;
- d) informację czy produkt został rozmrożony;
- e) datę minimalnej trwałości, w stosownych przypadkach.

Wymóg określony w lit. d) nie ma zastosowania do:

- a) składników obecnych w produkcie końcowym;
- b) żywności, dla której mrożenie jest niezbędnym z technologicznego punktu widzenia etapem procesu produkcji;
- c) produktów rybołówstwa i akwakultury zamrożonych wcześniej z uwagi na kwestie dotyczące zdrowia i bezpieczeństwa, zgodnie z sekcją VIII załącznika III do rozporządzenia (WE) nr 853/2004;
- d) produktów rybołówstwa i akwakultury, które rozmrożono przed poddaniem ich procesowi wędzenia, solenia, gotowania, marynowania, suszenia lub kombinacji tych procesów.

Art. 5 - Obowiązkowi, o którym mowa w art. 35 ust. 1 rozporządzenia nr 1379/2013, nie podlegają produkty rybołówstwa sprzedawane bezpośrednio ze statku rybackiego, pod warunkiem że wartość tych produktów dziennie nie przekracza kwoty określonej w art. 58 ust. 8 rozporządzenia nr 1224/2009. (Państwa członkowskie mogą zwolnić z wymogów zawartych w niniejszym artykule małe ilości produktów sprzedawanych konsumentom bezpośrednio ze statków rybackich, pod warunkiem że wartość produktów nie przekroczy kwoty 50 EUR dziennie)

Prawodawstwo w tym przypadku odnosi się do dwóch obszarów:

- 1. wymogi prawne prowadzenia sprzedaży bezpośredniej
- 2. regulacje prawne zabezpieczenia sanitarnego prowadzonej sprzedaży

#### **4.1. Uwarunkowania unijne i krajowe prowadzenia sprzedaży bezpośredniej.**

##### ***Podstawowe akty prawne dotyczące omawianego obszaru***

USTAWA z dnia 5 grudnia 2008 r. o organizacji rynku rybnego (Dz.U. 2011 Nr 34 poz. 168, z późn. zmianami

Ustawa z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego (Dz.U. 2006 nr 17 poz. 127, z późn. zm.)

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 29 grudnia 2006 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz.U. 2007 nr 5 poz. 38)

##### **Uwarunkowania prawne prowadzenia sprzedaży bezpośredniej ryb**

Sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego może być prowadzona na obszarze województwa, na obszarze którego jest prowadzona produkcja, lub na obszarze sąsiadujących z nim województw, ale po uprzednim powiadomieniu właściwych powiatowych lekarzy weterynarii (z wyprzedzeniem 7dni).

W ramach sprzedaży bezpośredniej dopuszcza się sprzedaż:

- przez uprawnionego do rybactwa, w rozumieniu przepisów o rybactwie śródlądowym,
- przez wykonującego rybołówstwo morskie, w rozumieniu przepisów o rybołówstwie,

**W ramach sprzedaży dopuszcza się dla produktów rybołówstwa sprzedaż:**

- konsumentowi końcowemu ze statków, z wyłączeniem statków zamrażalni i statków przetwórci,
- konsumentowi końcowemu w miejscach prowadzenia sprzedaży bezpośredniej, w tym znajdujących się na terenie gospodarstw rybackich,

- konsumentowi końcowemu na targowiskach,
- do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego,

W wyżej wymienionych przypadkach dopuszcza się uśmiercanie, wykrwawianie, odgławianie, usuwanie płetw i patroszenie produktów rybołówstwa

**Zasady sprzedaży** - dostarczanie przez producenta nie przetworzonych żywych lub schłodzonych produktów rybołówstwa niepoddanych czynnościom naruszającym ich pierwotną budowę anatomiczną i bez udziału pośredników,

**Pomieszczenia sprzedaży bezpośredniej produktów akwakultury powinny być:**

- 1) skonstruowane w sposób zapewniający przestrzeganie zasad higieny;
- 2) wyposażone w:
  - a) sprzęt i urządzenia zapewniające ochronę przed gromadzeniem się zanieczyszczeń i przestrzeganie zasad higieny,
  - b) wentylację wykluczającą powstawanie skroplin na ścianach i sufitach oraz na powierzchni urządzeń,
  - c) naturalne lub sztuczne oświetlenie niepowodujące zmiany barw produktów,
  - d) bieżącą ciepłą i zimną wodę przeznaczoną do spożycia przez ludzi, w ilości wystarczającej do celów produkcyjnych i sanitarnych; lód używany do produkcji lub przechowywania produktów powinien być pozyskany wyłącznie z takiej wody;
- 3) być zabezpieczone przed dostępem zwierząt, w szczególności owadów, ptaków i gryzoni;
- 4) mieć ściany, posadzki, sufity, drzwi i okna w dobrym stanie technicznym oraz łatwe do czyszczenia i dezynfekcji; okna i drzwi powinny być szczelne.

**W miejscach prowadzenia sprzedaży bezpośredniej zapewnia się:**

- 1) wyodrębnione miejsce na sprzęt i środki do czyszczenia i dezynfekcji;
- 2) co najmniej jedną umywalkę przeznaczoną do mycia rąk, z ciepłą i zimną wodą, zaopatrzoną w środki do mycia rąk i ich higienicznego suszenia;

3) toaletę spłukiwaną wodą, której drzwi wejściowe nie otwierają się bezpośrednio do pomieszczenia, w którym znajdują się produkty pochodzenia zwierzęcego, wyposażoną w naturalną lub mechaniczną wentylację, lub

4) toaletę spłukiwaną wodą, zlokalizowaną w pobliżu miejsca produkcji lub miejsca prowadzenia sprzedaży bezpośredniej oraz wyposażoną w naturalną lub mechaniczną wentylację

Miejsca prowadzenia sprzedaży bezpośredniej utrzymuje się w czystości poprzez właściwe czyszczenie i dezynfekcję.

Stanowiska do mycia i przygotowania produktów do sprzedaży powinny się znajdować w miejscu wydzielonym i oddalonym od umywalek do mycia rąk.

### **Instalacje, urządzenia i sprzęt:**

- 1) powinny być używane zgodnie z ich przeznaczeniem;
- 2) mające kontakt z produktami pochodzenia zwierzęcego powinny być:
  - a) wykonane z materiałów wykluczających możliwość zanieczyszczenia tych produktów,
  - b) utrzymywane w dobrym stanie technicznym

### **Czyszczenie i dezynfekcja**

Czyszczenie i dezynfekcję instalacji, urządzeń oraz sprzętu, w tym opakowań wielokrotnego użytku, mających kontakt z produktami pochodzenia zwierzęcego, przeprowadza się z użyciem środków niewpływających negatywnie na produkt w wyniku kontaktu z wyczyszczoną lub zdezynfekowaną powierzchnią.

Dezynfekcję drobnego sprzętu, w tym noży, przeprowadza się w wodzie, w temperaturze nie niższej niż 82 °C lub przy użyciu innej metody zapewniającej równoważny skutek.

Czyszczenie i dezynfekcję instalacji, urządzeń oraz sprzętu, w tym opakowań wielokrotnego użytku oraz pojemników lub kontenerów, przeprowadza się po zakończeniu cyklu produkcyjnego lub po każdym zakończeniu pracy, lub częściej - jeżeli jest to konieczne.

Osoby mające kontakt z produktami pochodzenia zwierzęcego przy wykonywaniu czynności związanych ze sprzedażą bezpośrednią powinny:

- 1) przestrzegać zasad higieny w procesie produkcji i sprzedaży;



- 2) posiadać orzeczenie lekarskie o braku przeciwwskazań do wykonywania pracy wymagającej kontaktu z żywnością, wydane na podstawie przepisów o chorobach zakaźnych i zakażeniach;
- 3) używać czystej, w jasnym kolorze, odzieży roboczej, nakrycia głowy zasłaniającego włosy oraz obuwia roboczego;
- 4) myć ręce przed każdym przystąpieniem do pracy lub po ich zabrudzeniu.

Produkty przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej:

- 1) powinny być świeże, o cechach organoleptycznych charakterystycznych dla danego produktu;
- 2) przechowuje się w sposób uniemożliwiający ich psucie się, namnażanie się chorobotwórczych mikroorganizmów lub tworzenie się toksyn.

### **Warunki przechowywania**

Temperatura przechowywanych lub transportowanych produktów akwakultury przeznaczonych do sprzedaży nie może być wyższa niż: 2 °C - dla produktów rybołówstwa, z wyłączeniem żywych produktów rybołówstwa.

### **Warunki sprzedaży**

Produkty akwakultury przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej sprzedaje się w warunkach uniemożliwiających ich zanieczyszczenie.

Pakowanie produktów akwakultury przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej w miejscu sprzedaży odbywa się w obecności konsumenta końcowego. Materiały opakowaniowe przechowuje się w oddzielnych pomieszczeniach lub w wydzielonych miejscach, w zamknięciu, albo w zamykanych pojemnikach.

### **Odpady**

Substancje niejadalne oraz produkty o niewłaściwej jakości przechowuje się w oddzielnych oraz odpowiednio oznakowanych i zamykanych pojemnikach lub kontenerach, w sposób wykluczający możliwość zanieczyszczenia żywności.

## Sankcje przy naruszeniach

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 26 maja r. w sprawie wysokości kar pieniężnych za naruszenia przepisów o produktach pochodzenia zwierzęcego

Sankcje przy naruszeniach od 200 zł do 5 000 zł - za prowadzenie produkcji w zakładzie: w którym jest prowadzona działalność:- w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej, bez uzyskania wpisu do rejestru zakładów;

od 200 zł do 1 000 zł - za wprowadzenie na rynek produktów pochodzenia zwierzęcego pochodzących z zakładu, bez uzyskania wpisu do rejestru zakładów;

od 200 zł do 15 000 zł - za niespełnienie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego lub przez produkty pochodzenia zwierzęcego przeznaczone do sprzedaży bezpośredniej

**Personel ukończone 18 lat oraz** wykształcenie co najmniej zasadnicze zawodowe lub 3-letnie doświadczenie przy hodowli lub uboju ryb

### ograniczenia w działalności Sprzedaży Bezpośredniej

- nie wolno sprzedawać ryb pochodzących z zakupu
- nie wolno sprzedawać filetów rybnych i ryb przetworzonych (np. wędzonych, marynowanych)
- nie wolno sprzedawać ryb na obszarze całego kraju
- nie wolno sprzedawać ryb do zakładów MLO i zatwierdzonych

zgodnie z definicją określoną w art. 5 pkt 4 ustawy z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego (Dz. U. z 2014 r., poz. 1577, z późn. zm.), sprzedaż bezpośrednia to działalność, o której mowa w art. 1 ust. 3 lit. c-e rozporządzenia nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004r. ustanawiającego szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego (Dz. Urz. UE L 139 z 30.04.2004, str. 55, z późn. zm.; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 3, t. 45, str. 14), tj.

Sprzedaż surowców (ryb) nieprzetworzonych (ew. po obróbce w ograniczonym, dozwolonym zakresie)

Sprzedaż surowców (ryb) konsumentowi ostatecznemu. (ew. do sklepu detalicznego zaopatrującego klienta ostatecznego)

Sprzedaż bezpośrednią ryb mogą prowadzić rybacy uprawnieni do połowów w rozumieniu przepisów o rybołówstwie morskim; na obszarze województwa, w którym jest zarejestrowany kuter, lub obszarze sąsiadujących województw:

w miejscach prowadzenia sprzedaży bezpośredniej, w tym znajdujących się na terenach portów rybackich

na targowiskach

ze specjalistycznych środków transportu

do zakładów prowadzących handel detaliczny (sklepów) z przeznaczeniem dla konsumenta ostatecznego

W ramach sprzedaży bezpośredniej można zbywać

- Ryby schłodzone, w całości
- Ryby wypatroszone, pozbawione głów, lub pozbawione płetw
- Ryby odfiletowane
- Ryby wędzone

Temperatura ryb podczas transportu i sprzedaży nie może przekraczać 2°C (z wyłączeniem żywych ryb)

Sprzedaż bezpośrednia nie wymaga prowadzenia działalności gospodarczej, natomiast jest działalnością rejestrowaną.

#### ***Pakowanie produktów pochodzenia zwierzęcego zbywanych w ramach sprzedaży bezpośredniej***

- ✓ Pakowanie produktów rybołówstwa w miejscu sprzedaży bezpośredniej odbywa się w obecności konsumenta
- ✓ Opakowania muszą być dopuszczone do kontaktu z żywnością
- ✓ Opakowania muszą być czyste

Opakowania należy przechowywać w oddzielnych pomieszczeniach lub wydzielonych miejscach, pod zamknięciem albo w zamykanych pojemnikach

Rynek rybny w każdym z analizowanych wariantów jest tożsamy z rynkiem rolnym produktów zwierzęcych

## Rolniczy handel detaliczny

W Dzienniku Ustaw zostały ogłoszone niezbędne do rozpoczęcia procesu rejestracji rolniczego handlu detalicznego rozporządzenia wykonawcze do ustawy z dnia 16 listopada 2016 r. zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników:

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2016r. w sprawie maksymalnej ilości żywności zbywanej w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz zakresu i sposobu jej dokumentowania (Dz.U.poz.2159),

**Załącznik nr 3**

### MAKSYMALNA ILOŚĆ SUROWCÓW POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO ZBYWANA ROCZNIE W RAMACH ROLNICZEGO HANDLU DETALICZNEGO

Lp.	Nazwa surowców pochodzenia zwierzęcego	Maksymalna ilość	Jednostka
6.	Produkty rybołówstwa żywe lub uśmiercone i niepoddane czynnościom naruszającym ich pierwotną budowę anatomiczną lub poddane czynnościom wykrwawiania, odgławiania, usuwania płetw lub patroszenia	1800	kilogram
7.	Żywe ślimaki lądowe z gatunków <i>Helix pomatia</i> <sup>2)</sup> , <i>Cornu aspersum aspersum</i> <sup>3)</sup> , <i>Cornu aspersum maxima</i> <sup>4)</sup> , <i>Helix lucorum</i> oraz z rodziny <i>Achatinidae</i>	1000	kilogram

## 5. OMÓWIENIE WYMOGÓW SANITARNYCH PROWADZENIA SPRZEDAŻY ŚWIEŻYCH RYB I PRODUKTÓW RYBNYCH

### 5.1. Analiza uwarunkowań sanitarnych

Podstawowe akty prawne dotyczące omawianego obszaru zostały wymienione w rozdziale poprzednim. Dodatkowe przepisy unijne dotyczące higieny żywności:

- Rozporządzeniu (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego
- Rozporządzenie (We) Nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności

Oraz krajowe:

- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2015 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej

ROZDZIAŁ 111 [wyciąg z rozporządzenia 852/2004 PE]

WYMAGANIA DOTYCZĄCE RUCHOMYCH I/LUB TYMCZASOWYCH POMIESZCZEŃ (JAK DUŻE NAMIOTY, STRAGANY, RUCHOME PUNKTY SPRZEDAŻY), POMIESZCZEŃ UŻYWANYCH GŁÓWNIE JAKO PRYWATNE DOMY MIESZKALNE, ALE GDZIE REGULARNIE PRZYGOTOWUJE SIĘ ŻYWNOSĆ W CELU WPROWADZANIA DO OBROTU, I AUTOMATÓW ULICZNYCH



L Pomieszczenia będą tak usytuowane, zaprojektowane i skonstruowane oraz utrzymywane w czystości i dobrym stanie i kondycji technicznej, aby uniknąć ryzyka zanieczyszczenia, w szczególności przez zwierzęta i szkodniki.

2. W szczególności i w miarę potrzeby:

- a) muszą być dostępne odpowiednie urządzenia, aby utrzymać właściwą higienę personelu (włącznie ze sprzętem do higienicznego mycia i suszenia rąk, higienicznymi urządzeniami sanitarnymi i przebieralniami);
- b) powierzchnie w kontakcie z żywnością muszą być w dobrym stanie, łatwe do czyszczenia, w miarę potrzeby, dezynfekcji. Będzie to wymagać stosowania gładkich, zmywalnych, odpornych na korozję i nietoksycznych materiałów, chyba że przedsiębiorstwa sektora spożywczego mogą zapewnić właściwe organy, że inne użyte materiały są odpowiednie;
- c) należy zapewnić warunki do czyszczenia i, w miarę potrzeby, dezynfekcji narzędzi do pracy i sprzętu;
- d) w przypadku gdy, jako część działań przedsiębiorstwa sektora spożywczego, czyszczone są środki spożywcze, należy ustanowić odpowiednie przepisy, aby dokonywać tego w sposób higieniczny;
- e) należy zapewnić odpowiednią ilość gorącej i/lub zimnej wody pitnej;
- f) należy zapewnić odpowiednie warunki i/lub udogodnienia dla higienicznego składowania i usuwania niebezpiecznych i/lub niejadalnych substancji i odpadów (zarówno płynnych, jak i stałych);
- g) należy zapewnić odpowiednie udogodnienia i/lub warunki dla utrzymywania i monitorowania właściwych warunków termicznych żywności;
- h) środki spożywcze muszą być tak umieszczone, aby unikać, na tyle, na ile jest to rozsądnie praktykowane, ryzyka zanieczyszczenia.

Możliwości sprzedaży w ramach tzw. „Sprzedaży Bezpośredniej”:

Sprzedaż ryb nieprzetworzonych:

- Surowce wyłącznie własne
- Sprzedaż ryb żywych, lub schłodzonych – w całości,
- Uśmiercanie i wstępna obróbka ryb, w ograniczonym zakresie, wyłącznie patroszenie, odgławianie i usuwanie płetw.

### **Produkty zwierzęce nieprzetworzone**

Obecnie obowiązujące Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 29 grudnia 2006 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej dotyczy zakresu działalności i wymagań weterynaryjnych przy sprzedaży wyłącznie produktów własnych, takich jak: tuszki drobiu, jajczaków, zwierzęta łowne, świeże ryby - produkty rybołówstwa, żywe ślimaki lądowe, mleko surowe lub surowa śmietana, jaja konsumpcyjne, produkty pszczele nieprzetworzone.

### **5.2. Wymogi sanitarne obiektów, w których prowadzona jest sprzedaż bezpośrednia.**

#### ***Wymagania dla pomieszczeń związanych z prowadzeniem sprzedaży bezpośredniej***

Konstrukcja umożliwiająca zachowanie zasad higieny:

- posadzki, ściany, sufity, drzwi i okna w dobrym stanie technicznym, łatwe do mycia i dezynfekcji,
- skuteczna wentylacja zapobiegająca powstawaniu skroplin,
- odpowiednie naturalne lub sztuczne oświetlenie,
- bieżąca ciepła i zimna woda zdatna do spożycia przez ludzi,
- wydzielone miejsce na sprzęt i środki do czyszczenia i dezynfekcji,
- toaleta spłukiwana wodą, wyposażona w naturalną bądź mechaniczną wentylację

(lokalizacja toalety możliwa w pobliżu miejsca sprzedaży)

- Co najmniej jedna umywalka przeznaczona wyłącznie do mycia rąk, z ciepłą i zimną wodą, zaopatrzona w środki do mycia rąk i ich higienicznego suszenia
- zabezpieczenie przed dostępem zwierząt, w szczególności szkodników (gryzoni, ptaków, owadów)
- umożliwiające zmianę odzieży własnej na odzież roboczą lub ochronną oraz zmianę obuwia
- umożliwiające oddzielne przechowywanie odzieży własnej
- wyposażone w sprzęt i urządzenia umożliwiające dla zachowanie zasad higieny,
- instalacje, urządzenia i sprzęt mające kontakt z żywnością muszą być wykonane z materiałów nie powodujących zanieczyszczenia żywności.

### 5.3. Wymogi sanitarne prowadzenia handlu.

#### *Wymagania dla osób mających kontakt z produktami pochodzenia zwierzęcego*

- ✓ Orzeczenie lekarskie o braku przeciwwskazań do wykonywania pracy wymagającej kontaktu z żywnością, wydane na podst. przepisów o chorobach zakaźnych i zakażeniach
- ✓ Czysta odzież robocza, w tym nakrycie głowy i obuwanie robocze
- ✓ Przestrzeganie zasad higieny, w tym mycie rąk

#### *Wymagania dla sprzętu i urządzeń:*

- muszą być utrzymywane w dobrym stanie i kondycji technicznej,
- musi istnieć możliwość ich mycia i dezynfekcji, muszą być czyszczone (myte, dezynfekowane) z częstotliwością zależną do potrzeb,
- muszą być tak zainstalowane, aby możliwe było czyszczenie obszaru wokół nich,
- sprzęt drobny (noże, stłaki) powinien być czyszczony (myty, dezynfekowany) z częstotliwością zależną do potrzeb

## **Wymagania dla wytwarzanych produktów**

Produkty rybołówstwa muszą spełniać wymogi:

1. dotyczące świeżych produktów rybołówstwa
2. dotyczące pasożytów
3. przetworzone produkty rybołówstwa sprzedawane w postaci gotowej do spożycia (np. produkty wędzone lub marynowane) muszą spełniać wymagania mikrobiologiczne dla produktów RTE
4. Ponadto wytwarzane w ramach działalności MLO produkty rybołówstwa muszą mieć określony na podstawie badań mikrobiologicznych maksymalny okres przydatności do spożycia

## **Wymagania dla świeżych produktów rybołówstwa**

Niepakowane świeże produkty rybołówstwa przechowuje się pod lodem. Lód musi być uzupełniany tak często, jak jest to konieczne. Pakowane świeże produkty rybołówstwa muszą zostać schłodzone do temperatury zbliżonej do temperatury topnienia lodu (tj 0 °C)

Czynności odgławiania i patroszenia należy wykonywać w sposób higieniczny.

Patroszenia należy dokonać możliwie jak najszybciej po odłowieniu produktów lub ich wyładowaniu na ląd niezwłocznie po wykonaniu tych czynności produkty należy dokładnie umyć.

Czynności filetowania i porcjowania należy wykonać w sposób uniemożliwiający zanieczyszczenie lub zepsucie się filetów i płatów. Filety i płaty nie mogą pozostawać na stołach roboczych dłużej niż wymaga tego ich wstępna obróbka. Filety i płaty należy umieścić w opakowaniach jednostkowych lub zbiorczych oraz schłodzić jak najszybciej po ich wstępnym przetworzeniu.

## 6. ANALIZA FINANSOWA PROJEKTU.

### 6.1. Charakterystyka nakładów inwestycyjnych

<b>WARIANT I</b>	<b>Netto</b>	<b>VAT 23%</b>	<b>brutto</b>
<b>osiem pawilonów - cztery podwójne</b>			
<b>przyłącza sanitarne i elektryczne do pawilonu administracyjnego</b>	<b>56 561,00 zł</b>	<b>13 009,03 zł</b>	<b>69 570,03 zł</b>
<b>kontener handlowy z podłogą</b>	19 990,00 zł	4 597,70 zł	24 587,70 zł
instalacja elektryczna	1 340,00 zł	308,20 zł	1 648,20 zł
ścianka wewnętrzna od WC	1 500,00 zł	345,00 zł	1 845,00 zł
instalacja sanitarna	1 800,00 zł	414,00 zł	2 214,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>24 630,00 zł</b>	<b>5 664,90 zł</b>	<b>30 294,90 zł</b>
<b>kontener magazynowy</b>	<b>15 200,00 zł</b>	<b>3 496,00 zł</b>	<b>18 696,00 zł</b>
<b>paw. Administracyjny</b>	43 240,00 zł	9 945,20 zł	53 185,20 zł
instalacja elektryczna wewnątrz	1 340,00 zł	308,20 zł	1 648,20 zł
dodatkowe ścianki wewnętrzne	2 580,00 zł	593,40 zł	3 173,40 zł
instalacja sanitarna	3 600,00 zł	828,00 zł	4 428,00 zł
<b>Światłowod – łącze internetowe</b>	??	??	??
drzwi wewnętrzne	1 500,00 zł	345,00 zł	1 845,00 zł
drzwi stalowe zewnętrzne	1 800,00 zł	414,00 zł	2 214,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>54 060,00 zł</b>	<b>12 433,80 zł</b>	<b>66 493,80 zł</b>
<b>kontener (WC)</b>	27 230,00 zł	6 262,90 zł	33 492,90 zł
instalacja elektryczna wewnątrz	2 780,00 zł	639,40 zł	3 419,40 zł
dodatkowe ścianki wewnętrzne	2 580,00 zł	593,40 zł	3 173,40 zł
instalacja sanitarna	3 600,00 zł	828,00 zł	4 428,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>36 190,00 zł</b>	<b>8 323,70 zł</b>	<b>44 513,70 zł</b>
<b>RAZEM Pawilony (1+1+8)</b>	<b>302 490,00 zł</b>	<b>69 572,70 zł</b>	<b>372 062,70 zł</b>
<b>Koszt transportu pawilonów od producenta do Ustki</b>	<b>33 800,00 zł</b>	<b>7 774,00 zł</b>	<b>41 574,00 zł</b>
<b>WYPOSAŻENIE</b>			
<b>Wypożyczenie kontenera handlowego</b>			
stół sortowniczy	1 621,00 zł	372,83 zł	1 993,83 zł
stół ekspozycyjny	2 394,00 zł	550,62 zł	2 944,62 zł
półka	658,00 zł	151,34 zł	809,34 zł
<b>RAZEM</b>	<b>4 673,00 zł</b>	<b>1 074,79 zł</b>	<b>5 747,79 zł</b>



<b>Wypożyczenie kontenera administracyjnego</b>			
Łuskarka do lodu - 2 sztuki	11 584,00 zł	2 664,32 zł	14 248,32 zł
stół sortowniczy - 2 sztuki	3 242,00 zł	745,66 zł	3 987,66 zł
<b>RAZEM</b>	<b>14 826,00 zł</b>	<b>3 409,98 zł</b>	<b>18 235,98 zł</b>
<b>Wypożyczenie kontenera magazynowego</b>			
<b>Półka - 3 sztuki</b>	<b>1 974,00 zł</b>	<b>454,02 zł</b>	<b>2 428,02 zł</b>
<b>Waga elektroniczna 8 szt.</b>	<b>952,00 zł</b>	<b>218,96 zł</b>	<b>1 170,96 zł</b>
<i>cena za sztukę 119,-</i>			
<b>RAZEM wyposażenie pawilonów na targu</b>	<b>55 136,00 zł</b>	<b>12 681,28 zł</b>	<b>67 817,28 zł</b>
<b>RAZEM</b>	<b>447 987,00 zł</b>	<b>103 037,01 zł</b>	<b>551 024,01 zł</b>

*Powyższe koszty obejmują montaż*

Koszt przyłączy mediów (woda, ścieki, energia) zgodnie z cennikiem SEKOCENBUD za IV kwartał 2017 r.

Ceny kontenerów i wyposażenia zgodnie z cennikami producentów.

Do powyższej kalkulacji trzeba doliczyć oraz koszty oprawy graficznej w tym koszt tablicy informacyjnej – pamiątkowej.

Dla potrzeb obsługi targu rybnego konieczny jest zakup mebli do pawilonu administracyjnego (dwa biurka, szafka na dokumenty, szafa wielozadaniowa) oraz sprzęt komputerowy z podłączeniem do internetu.

Koszt wybudowania Targu Rybnego zgodnie z opisaną wyżej koncepcją wyniesie 560 000,00 zł brutto.

Wariant otwartej sprzedaży generuje następujące koszty:

<b>WARIANT II</b>	<b>Netto</b>	<b>VAT 23%</b>	<b>brutto</b>
<b>Bez pawilonów – jedynie plac targowy</b>			
<b>przyłącza sanitarne i elektryczne do pawilonu administracyjnego</b>	<b>56 561,00 zł</b>	<b>13 009,03 zł</b>	<b>69 570,03 zł</b>
<b>Kontener do przygotowania ryb</b>	19 990,00 zł	4 597,70 zł	24 587,70 zł
instalacja elektryczna	1 340,00 zł	308,20 zł	1 648,20 zł
Scianka wewnętrzna od WC	1 500,00 zł	345,00 zł	1 845,00 zł
Instalacja sanitarna	1 800,00 zł	414,00 zł	2 214,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>24 630,00 zł</b>	<b>5 664,90 zł</b>	<b>30 294,90 zł</b>
<b>kontener magazynowy</b>	<b>15 200,00 zł</b>	<b>3 496,00 zł</b>	<b>18 696,00 zł</b>
<b>paw. Administracyjny</b>	43 240,00 zł	9 945,20 zł	53 185,20 zł
instalacja elektryczna wewnątrz	1 340,00 zł	308,20 zł	1 648,20 zł
dodatkowe ścianki wewnętrzne	2 580,00 zł	593,40 zł	3 173,40 zł
instalacja sanitarna	3 600,00 zł	828,00 zł	4 428,00 zł
drzwi wewnętrzne	1 500,00 zł	345,00 zł	1 845,00 zł
drzwi stalowe zewnętrzne	1 800,00 zł	414,00 zł	2 214,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>54 060,00 zł</b>	<b>12 433,80 zł</b>	<b>66 493,80 zł</b>
<b>kontener (WC)</b>	27 230,00 zł	6 262,90 zł	33 492,90 zł
instalacja elektryczna wewnątrz	2 780,00 zł	639,40 zł	3 419,40 zł
dodatkowe ścianki wewnętrzne	2 580,00 zł	593,40 zł	3 173,40 zł
instalacja sanitarna	3 600,00 zł	828,00 zł	4 428,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>36 190,00 zł</b>	<b>8 323,70 zł</b>	<b>44 513,70 zł</b>
<b>RAZEM Pawilony (1+2+1+1)</b>	<b>192 881,00 zł</b>	<b>44 362,63 zł</b>	<b>218 547,63 zł</b>
<b>Koszt transportu pawilonów od producenta do Ustki</b>	<b>33 800,00 zł</b>	<b>7 774,00 zł</b>	<b>41 574,00 zł</b>
<b>WYPOSAŻENIE</b>			
<b>Wypożyczenie kontenera do przygotowania ryb</b>			
Łuskarka do lodu * 2 szt.	11 584,00 zł	2 664,32 zł	14 248,32 zł
stół sortowniczy * 2 szt.	3 242,00 zł	745,66 zł	3 987,66 zł
stół ekspozycyjny	2 394,00 zł	550,62 zł	2 944,62 zł
półka * 2szt.	1 316,00 zł	302,68 zł	1 618,68 zł
<b>RAZEM</b>	<b>18 536,00 zł</b>	<b>4 263,28 zł</b>	<b>22 799,28 zł</b>
<b>Wypożyczenie kontenera magazynowego</b>			
półka wewnętrzna - 3 szt.	1 974,00 zł	454,02 zł	2 428,02 zł
stół ekspozycyjny *10 szt	23 940,00 zł	5 506,20 zł	29 446,20 zł
półka *10 szt	6 580,00 zł	1 513,40 zł	8 093,40 zł
<b>RAZEM</b>	<b>32 494,00 zł</b>	<b>7 473,62 zł</b>	<b>39 967,62 zł</b>

<b>Waga elektroniczna 10 szt.</b>	<b>1 190,00 zł</b>	<b>273,70 zł</b>	<b>1 463,70 zł</b>
<i>cena za sztukę 119,-</i>			
<b>RAZEM wyposażenie pawilonów na targu</b>	<b>52 220,00 zł</b>	<b>12 010,60 zł</b>	<b>64 230,60 zł</b>
<b>RAZEM</b>	<b>335 462,00 zł</b>	<b>77 156,26 zł</b>	<b>393 922,26 zł</b>

Koszt przyłączy mediów (woda, ścieki, energia) zgodnie z cennikiem SEKOCENBUD za IV kwartał 2017 r.

Ceny kontenerów i wyposażenia zgodnie z cennikami producentów

Do powyższej kalkulacji trzeba doliczyć koszty oprawy graficznej w tym koszt tablicy informacyjnej – pamiątkowej.

Dla potrzeb obsługi targu rybnego konieczny jest zakup mebli do pawilonu administracyjnego (dwa biurka, szafka na dokumenty, szafa wielozadaniowa) oraz sprzęt komputerowy z internetem.

Koszt wybudowania Targu Rybnego zgodnie z opisaną wyżej koncepcją wyniesie 394 000,00 zł. brutto.

<b>WARIANT III</b> <i>cztery pawilony - dwa podwójne</i>	<b>Netto</b>	<b>VAT 23%</b>	<b>brutto</b>
<b>przyłącza sanitarne i elektryczne do pawilonu administracyjnego</b>	<b>56 561,00 zł</b>	<b>13 009,03 zł</b>	<b>69 570,03 zł</b>
<b>kontener handlowy z podłogą</b>	19 990,00 zł	4 597,70 zł	24 587,70 zł
instalacja elektryczna	1 340,00 zł	308,20 zł	1 648,20 zł
ścianka wewnętrzna od WC	1 500,00 zł	345,00 zł	1 845,00 zł
instalacja sanitarna	1 800,00 zł	414,00 zł	2 214,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>24 630,00 zł</b>	<b>5 664,90 zł</b>	<b>30 294,90 zł</b>
<b>Kontener do przygotowania ryb</b>	19 990,00 zł	4 597,70 zł	24 587,70 zł
instalacja elektryczna	1 340,00 zł	308,20 zł	1 648,20 zł
Ścianka wewnętrzna od WC	1 500,00 zł	345,00 zł	1 845,00 zł
Instalacja sanitarna	1 800,00 zł	414,00 zł	2 214,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>24 630,00 zł</b>	<b>5 664,90 zł</b>	<b>30 294,90 zł</b>
<b>kontener magazynowy</b>	<b>15 200,00 zł</b>	<b>3 496,00 zł</b>	<b>18 696,00 zł</b>
<b>paw. Administracyjny</b>	43 240,00 zł	9 945,20 zł	53 185,20 zł
instalacja elektryczna wewnątrz	1 340,00 zł	308,20 zł	1 648,20 zł
dodatkowe ścianki wewnętrzne	2 580,00 zł	593,40 zł	3 173,40 zł
instalacja sanitarna	3 600,00 zł	828,00 zł	4 428,00 zł
drzwi wewnętrzne	1 500,00 zł	345,00 zł	1 845,00 zł
drzwi stalowe zewnętrzne	1 800,00 zł	414,00 zł	2 214,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>54 060,00 zł</b>	<b>12 433,80 zł</b>	<b>66 493,80 zł</b>
<b>kontener (WC)</b>	27 230,00 zł	6 262,90 zł	33 492,90 zł
instalacja elektryczna wewnątrz	2 780,00 zł	639,40 zł	3 419,40 zł
dodatkowe ścianki wewnętrzne	2 580,00 zł	593,40 zł	3 173,40 zł
instalacja sanitarna	3 600,00 zł	828,00 zł	4 428,00 zł
<b>RAZEM</b>	<b>36 190,00 zł</b>	<b>8 323,70 zł</b>	<b>44 513,70 zł</b>
<b>RAZEM Pawilony 4 pawilony - dwa podwójne</b>	<b>179 340,00 zł</b>	<b>41 248,20 zł</b>	<b>281 178,00 zł</b>
<b>Koszt transportu pawilonów od producenta do Ustki</b>	<b>33 800,00 zł</b>	<b>7 774,00 zł</b>	<b>41 574,00 zł</b>
<b>WYPOSAŻENIE</b>			
<b>Wypożyczenie kontenera handlowego</b>			
stół sortowniczy	1 621,00 zł	372,83 zł	1 993,83 zł
stół ekspozycyjny	2 394,00 zł	550,62 zł	2 944,62 zł
półka	658,00 zł	151,34 zł	809,34 zł
<b>RAZEM</b>	<b>4 673,00 zł</b>	<b>1 074,79 zł</b>	<b>5 747,79 zł</b>
<b>Wypożyczenie kontenera do przygotowania ryb</b>			
Łuskarka do łodu * 2 szt.	11 584,00 zł	2 664,32 zł	14 248,32 zł
stół sortowniczy * 2 szt.	3 242,00 zł	745,66 zł	3 987,66 zł
stół ekspozycyjny	2 394,00 zł	550,62 zł	2 944,62 zł
półka * 2szt.	1 316,00 zł	302,68 zł	1 618,68 zł

<b>RAZEM</b>	<b>18 536,00 zł</b>	<b>4 263,28 zł</b>	<b>22 799,28 zł</b>
<b>Wypożyczenie kontenera magazynowego</b>			
półka wewnętrzna - 3 szt.	1 974,00 zł	454,02 zł	2 428,02 zł
stół ekspozycyjny *10 szt	23 940,00 zł	5 506,20 zł	29 446,20 zł
półka *10 szt	6 580,00 zł	1 513,40 zł	8 093,40 zł
<b>RAZEM</b>	<b>32 494,00 zł</b>	<b>7 473,62 zł</b>	<b>39 967,62 zł</b>
<b>Waga elektroniczna 10 szt.</b>	<b>1 190,00 zł</b>	<b>273,70 zł</b>	<b>1 463,70 zł</b>
<i>cena za sztukę 119,-</i>			
<b>RAZEM wyposażenie pawilonów na targu</b>	<b>52 220,00 zł</b>	<b>12 010,60 zł</b>	<b>64 230,60 zł</b>
<b>RAZEM</b>	<b>321 921,00 zł</b>	<b>74 041,83 zł</b>	<b>456 552,63 zł</b>

Powyższe koszty obejmują montaż

Koszt przyłączy mediów (woda, ścieki, energia) zgodnie z cennikiem SEKOCENBUD za IV kwartał 2017 r.

Ceny kontenerów i wyposażenia zgodnie z cennikami producentów

Do powyższej kalkulacji trzeba doliczyć koszty oprawy graficznej w tym koszt tablicy informacyjnej – pamiątkowej.

Dla potrzeb obsługi targu rybnego konieczny jest zakup mebli do pawilonu administracyjnego (dwa biurka, szafka na dokumenty, szafa wielozadaniowa) oraz sprzęt komputerowy z internetem.

Koszt wybudowania Targu Rybnego zgodnie z opisaną wyżej koncepcją wyniesie 460 000,00 zł. brutto.

Wariant III jest wariantem optymalnym może on być stopniowo przekształcany w wariant I lub pozostawiony w formie wyjściowej – w zależności od stopnia zainteresowania sprzedażą w kontenerach.

## 6.2. Źródła finansowania

Zgodnie z informacją uzyskaną z Urzędu Miasta Ustka koszt inwestycji przedstawiony powyżej mieści się w budżecie przeznaczonym na ten cel.

Budżet – po odliczeniu kwot wydatkowanych w 2017 roku wynosi 727 020,- zł.



Należy pamiętać o stosunku dotacja-środki własne w tym przypadku jest to okład 85% do 15%.

### 6.3. Analiza podaży

Poziom podaży jest praktycznie uregulowany ustawowo. Rybak ma prawo do sprzedaży bezpośredniej 1.800 kg ryby rocznie ale jednocześnie dzienna sprzedaż nie może przekroczyć równowartości 50 € czyli ok. 210 zł.

Tak więc teoretycznie maksymalny poziom sprzedaży przy założeniu, że wszyscy rybacy z Ustki oferują cały tonaż przeznaczony do sprzedaży bezpośredniej na targu rybnym to oferta tygodniowa wyniosłaby 2,1 tony ryb.

### 6.4. Koszty operacyjne

Koszty operacyjne Targu Rybnego trzeba podzielić na dwie części:

Koszt stały niezależny od wielkości obrotu:

- koszt utrzymania dwóch pracowników
- koszt sprzątnięcia Terenu Targu Rybnego
- koszt ochrony obszaru Targu Rybnego
- koszt utrzymania dwóch pracowników

Koszty bezpośrednie prowadzenia sprzedaży

- koszt energii elektrycznej + koszt łącza internetowego
- koszt wodociągu i odprowadzenia nieczystości płynnych
- koszt sprzątnięcia Terenu Targu Rybnego i wywozu śmieci

Na tym etapie trudne jest jednoznaczne określenie poszczególnych kosztów. Konieczne jest przeprowadzenie szczegółowej analizy funkcjonowania rynku i przyjąć kryteria organizacyjne, które pozwolą zdefiniować wysokość kosztów.

Ważnym będzie również wynegocjowanie z rybakami poziomu partycypacji w kosztach.

## 6.5. Promocja targu rybnego - generowanie popytu

Odbiorcy towarów na rynku to:

w okresie zimowym:

mieszkańcy Ustki i okolicznych terenów – prawie 16 tysięcy mieszkańców

Możliwość szerszego dostępu mieszkańców Słupska oraz miejscowości na trasie Słupsk-Ustka poprzez wydłużenie kursów komunikacji lokalnej w bezpośrednie sąsiedztwo targu rybnego. Dodatkową promocją w okresie uruchamiania targu rybnego byłaby sprzedaż biletów komunikacyjnych w autobusach komunikacji lokalnej w cenach promocyjnych.

W okresie letnim poza mieszkańcami, dodatkowymi odbiorcami ryb będą, właściciele smażalni, barów oraz właściciele pensjonatów, w których jest wyżywienie. A także osoby wypoczywające w Ustce i okolicach w domkach i apartamentach zaopatrzonych w kuchnie.

Kierunki działań promocyjnych:

Targ Rybny nie może promować produktów sprzedawanych na jego terenie – nie ma wpływu na czas sprzedaży ilości i asortyment ryb oferowanych do sprzedaży no i na cenę ryb.

Dodatkowo na terenie targu ustawione zostaną tzw. multimedialny infokiosk, który pełnił by funkcję informatora w zakresie dostępności ryby (z podaniem daty i godziny sprzedaży oraz dodatkowo jaka ryba będzie oferowana)



Natomiast powinien stworzyć system powiadamiania o towarze w formie komunikatów SMS-owych z podaniem daty i godziny sprzedaży oraz dodatkowo jaka ryba będzie oferowana. Takie same komunikaty byłyby przesyłane poprzez pocztę elektroniczną. Pracownik administracji rynku tworzyłby (oczywiście z zachowaniem warunków ustawy o ochronie danych osobowych) bazę danych potencjalnych klientów targu rybnego, do których informacja byłaby automatycznie wysyłana.

Kolejne działanie promocyjne to przygotowanie opakowań dla transportu świeżej ryby (opakowania styropianowe szczelne, umożliwiające zapakowanie ryby z łuskami lodowymi) z logo Ustki oraz Targu Rybnego.

Warty rozważenia jest kontakt z modnymi obecnie kooperatywami w miastach w północnej i centralnej Polsce, które mogłyby stać się odbiorcami ryby z targu rybnego. Obecnie trzy warszawskie kooperatywy zamawiają ryby w Darłowie i Władysławowie.

Należy również podjąć promowanie miejsca Targu Rybnego jako atrakcji promującej miasto.

Należy również pamiętać o obowiązku informacyjnym związanym z korzystaniem ze środków unijnych. W momencie rozpoczęcia prac należy postawić tablicę informacyjną. Warto tablicę przygotować w formacie docelowym – tablicy pamiątkowej.