



Освен фабриката, в Nessebar компанията има също склад административна сграда и магазин с шоурум

„Морски риболов – Nessebar“: Пълен напред срещу вятъра

След пандемия и пожар във фабриката преработвателят на риба се възстановява и отчита 9 млн. лв. оборот за 2022 г.

автор
Иглика Филипова

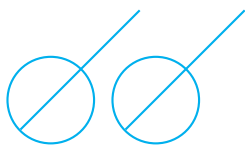
З За морските хора бизнесът с риба изглежда логичен избор. Така започва и историята на „Морски риболов - Nessebar“, която през годините минава от търговия с цаца, през малък цех под наем до собствена фабрика за преработка, където прави различни видове замразена, пушена и маринована риба. Днес семейната компания продава в цялата страна и изнася значителна част от продукцията си, а оборотът ѝ за 2022 г. достига 9 млн. лв.

Пътят дотук обаче не е безпроблемен. След като преодолява трудностите в началото на пандемията, когато големи клиенти като хотели и ресторанти затварят, компанията е изправена пред ново предизвикателство. През миналото лято пожар унищожава фабриката ѝ, а банката блокира средствата ѝ. За семейната фирма обаче решението е едно - с нови партньори предприятието е възстановено, а през май се очаква да заработи на пълни обороти.

От пикапа до фабриката

Самата компания „Морски риболов - Nessebar“ е създадена през 2006 г., но семейният бизнес започва дълго преди това. „Едно време с баща ми имахме пикап, купувахме по 5-6 каси цаца от рибарите и продавахме по селата“, разказва Стелиян Мартинов, който сега е управител на фирмата. Впоследствие семейството прави собствен магазин в Бургас, а после наема и малко помещение в бившето ТКЗС, където започва преработка на риба - основно маринована.

По-сериозно бизнесът се развива след 2006 г., когато компанията купува парцел в Nessebar и изгражда собствена фабрика, която постепенно разширява. Преди няколко години взима и съседното място, където прави складова база и административна сграда с магазин и шоурум. По думите на Мартинов до пожара миналото лято фабриката е разполагала с най-голямата машина за шоково замразя-



Не разчитаме на реклама. За нас най-важни са препоръките от човек на човек.

Стелиян Мартинов,
управител на „Морски
риболов - Несебър“



ване на риба в България - с капацитет 2 тона на час готова продукция. В момента предприятието поддържа стабилен персонал около 60 души, като в активния сезон през лятото заетите се увеличават.

От мрежата до масата

Компанията преработва различни видове риба, продава и прясна в зависимост от сезона - чернокоп, сафрид, хамсия, но Мартинов е категоричен, че най-популярна остава цацата. „Тя е предпочитана заради цената. Лошото е, че ние я продаваме на 2.50-2.60 лв. за килограм, а после на пазара я виждам по 4-4.50 лв. Но все пак като евтин продукт се търси“, казва той. През 2021 г. предприятието е преработило и продало около 1000 тона цаца.

За суровината компанията разчита на собствен кораб с екипаж и по думите на Мартинов „най-добрия капитан на Черно море“. В активния сезон за цаца наема още 4 кораба, купува и от други рибари. „Общо взето, корабите,

които пристават и нощуват в Несебър, работят за нашето предприятие“, казва той.

Преди няколко години освен към производство компанията се ориентира и към внос на риба и рибни продукти от различни държави. „Внасяме паламуд от Турция, шпроти от Естония, калмари от Китай, скумрия от Холандия“, разказва Мартинов. Това се оказва и решаващо след пожара миналата година.

Разширяване на пазарите

През годините продажбите постепенно се увеличават, като дори и през пандемичната 2020 г. „Морски риболов - Несебър“ практически не отчита спад (виж таблицата). Освен в Несебър компанията има и сезонен магазин в Равда, както и складове за

Семейният бизнес започва като търговия с цаца преди повече от 20 години.

собствена продукция в Пловдив, София, Габрово и Благоевград.

От три години предприятието работи и с големите вериги в страната - „Лидл“, „Кауфланд“, „Билла“, „Т-маркет“ и „Фантастико“. „Преди не можехме да си го позволим, тъй като имаше големи такси за влизане, но сега политиката на веригите малко се промени и решихме да работим с тях, като заложихме на големите обороти с малки печалби“, обяснява Мартинов.

След като през 2018 г. Стелиян Мартинов поема управлението на фирмата, решава да разшири дейността и да развие и чужди пазари. „Преди баща ми се беше съсредоточил само върху българския пазар. Ние започнахме да ходим на изложения за риба и рибни продукти, да представяме фирмата и да намираме клиенти, както и стока, която да купуваме от чужбина“, казва той. В момента компанията продава около 30-35% от продукцията си в Румъния, изнася също за Германия, Австрия, Англия и

Испания.

По думите на Мартинов фирмата е успяла да се наложи на пазара с цени, но най-вече с качество. Затова и не разчита на реклама, а основно на препоръки от човек на човек. „Най-важно е да ни препоръчват. В началото в „Лидл“ продавахме по половин-един тон веян паламуд от нашия продукт, сега продаваме по 12-14 тона“, каза той.

Проблеми и решения

Първото по-сериозно предизвикателство идва през 2020 г., когато пандемията затваря хотелите и ресторантите, където компанията продава доста стока. „Не си позволихме да освободим персонал или да намалим заплатите. Просто се пробвахме да издържим и издържахме“, разказва Мартинов. За това помага и държавната помощ за предприятията, засегнати от ковид.

Най-голямото изпитание обаче е през август 2022 г., когато фабриката се запалва и изгаря. Незасегнати остават складът и административната част. За семейството това е сериозен удар, но все >44

пак то решава да възстанови предприятието и да продължи бизнеса.

Заради пожара обаче изникват и други трудности. „За съжаление банката, с която работехме, ни обърна гръб и предпочете да събере вземанията си. Бяхме теглили около 1 млн. лв. заем, но тя ни блокира 2.2 млн. лв. Около 40 дни ни държа в безизходица, чудехме се как да си платим тока“, разказва Мартинов. Той обаче успява да намери други две банки, които му подават ръка. „Те видяха, че въпреки пожара се развиваме добре и нашите обороти се вдигат.“

В този период компанията намира алтернативно решение. „Заради страха да не фалира предприятието намерихме други пазари за друга стока, която е вносна. Това ни помогна в тези форсмажорни обстоятелства да увеличим продажбите, да се развиваме и да строим“, обяснява Мартинов. За критичната 2022 г. компанията отчита около 17% ръст на оборота, който достига 9 млн. лв. За щастие застрахователят се оказва коректен и изплаща застраховката навреме, макар и не цялата сума.

Да строиш фабрика в инфлация

В момента предприятието



К | ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ (МЛН. ЛВ.)

(млн. лв.)

	2019	2020	2021
Нетни приходи от продажби	5.9	5.5	7.7
Нетна печалба	0.06	0.08	0.21

Източник: отчети на дружеството



Днес компанията има собствено предприятие за преработка на риба, продава в цялата страна и изнася в Европа.

прави основно маринована риба и рибни продукти - цаца, шпроти, хамсия, миди, различни салати, както и пушена и веяна скумрия и паламуд. Успоредно с това върви и възстановяването на фабриката, като очакванията са в средата на май тя да стигне пълен капацитет. Заради недостига на чипове проблем са се оказали бавните доставки на оборудването, но целта е да се поднови производството на шоково замразена риба. Поръчана е и роботизирана машина за пакетирание, която по думите на Мартинов е единствената в Европа. „Тя взима готовите пакети, нарежда ги в кашон, запечатва кашона и го изнася. Така няма възможност за човешка грешка или повредена опаковка“, казва той.

Възстановяването на цялата фабрика като инвестиция

ще излезе над 1.5 млн. лв., като по думите на Мартинов само машините са около 1.4 млн. лв. „Лошото е, че когато правихме фабриката, ако една машина струваше 380 хил. евро, сега е 550 хил. евро. А застраховката ни беше за 380 хил. евро“, казва той. Отделно инвестиции има в строителството на сградата и всички комуникации.

И следващи планове

Единственият проблем, за който компанията все още не е намерила решение, е недостигът на персонал. „Няма никакъв интерес към работа. Пускаме обяви в интернет, но никой не се обажда даже да попита колко пари даваме“, казва Мартинов. По думите му предприятието има и собствен автопарк с около 15 камиона, но 10 от тях стоят на паркинга заради липса на шофьори.

Въпреки това той е убеден, че Несебър е добро място за бизнес, защото хората се разбират. „Всички ни подкрепят, 90% от корабособствениците и рибарите работят с нашата фирма. Те са сигурни, че днес, като влязат в морето, колкото и риба да хванат, нашето предприятие ще я купи. Това им дава сигурност“, казва Мартинов.

Затова и компанията планира да продължи да расте в града. За целта преди време е купила съседен парцел, на който да разшири складовата база. „Сегашната ни е малка и се налагаше да взимаме хладилници под наем в Бургас“, обяснява Мартинов. Проектът е бил планиран за тази година, но пожарът го е отложил. „Като възстановим фабриката, продължаваме напред с другите идеи“, категоричен е Мартинов. А надеждата му е, че семейният бизнес ще бъде продължен и от децата. |К