

O afacere cu scoruri mari – CREȘTEREA STURIONILOR



Sturionii sunt peștii cei mai valoroși din întreaga lume. Ei produc celebrul caviar, cu gust delicios, care se vinde extrem de scump. O sută de grame: 130 - 650 de euro.

Spre exemplu, caviarul de cegă este un caviar rar, fiind numit pe vremuri Tzar Caviar, deoarece era disponibil doar pentru frunțile încoronate și mesele regale. Valoarea unui kg de caviar din specia Sterlet, la prețul final astăzi, este de aproximativ 2.800 euro. Un kilogram de icre negre de păstrugă sau de morun costă în jur de 4.000 – 6.000 euro.

Întreprinzătorii noștri au fost încântați de câștigurile miraculoase ce se pot obține din creșterea intensivă a sturionilor în sistem intensiv recirculant. Este o afacere rentabilă dacă este bine gândită de la început, în condițiile în care creșterea sturionilor se face atât pentru carne, cât și pentru icre.

Sturionul este o adevărată fabrică vie de produs bani. Un exemplar de 100 kg conține cca 10 kg de icre care pot fi vândute pe piață cu minimum 500 de euro/kg (icrele intră într-un lanț de intermediari și ajung la consumatorul final din restaurant sau maga-

zin la un preț de 10 ori mai mare). Adăugăm și prețul cărnii, de cca 10-15 euro/kg și obținem astfel o valoare a exemplarului în cauză de 6.000-7.000 de euro.

La capitolul de avantaje adăugăm faptul că:

- sturionii sunt ușor de crescut;
- se adaptează bine în captivitate;
- cererea de caviar este de 10 ori mai mare ca oferta.

Un alt avantaj care îi ademenește pe întreprinzători este faptul că pot primi și fonduri europene pentru această afacere.

Daniel Tăbăcaru, fondator și președinte al companiei Caviar Factory este sceptic în ceea ce privește viabilitatea unei afaceri cu fonduri europene și ne propune alte soluții. Soluții de finanțare și de start a afacerii cu sturionii.

„Caviarul este o afacere cu scoruri mari, ce se joacă de companii și persoane cu abilități speciale, și în această zonă a performanței financiare, sunt potrivite și binevenite finanțările de tip Venture Capital sau Business Angel”, este de părere dl Tăbăcaru. Im-

plicându-se cu pasiune, de peste 7 ani, în acest domeniu, a sesizat părțile bune, dar, mai ales, pe cele rele și le-a schimbat. Nu doar pentru afacerea sa, ci și pentru cei care vor să ridice un business profitabil cu sturioni.

„Compania noastră are acces la un grup de peste 5.200 de entități ce asigură finanțarea a peste 200.000 de startup-uri în toate domeniile economice, în fiecare an. Suntem deschiși să ajutăm orice firmă și orice român care are o idee de afaceri. Îi putem pune la dispoziție toate «uneltele» necesare elaborării unui business plan și o interfață de transmisie a acestor business planuri către cei 5.200 de investitori potențiali.

Interviu cu dl. Daniel Tăbăcaru creatorul Caviar Factory

Caviar Factory este astăzi singura companie din

România care îmbină tehnologiile moderne cu paternul de creștere din mediul natural al sturionilor. Astfel, se utilizează numai hrană organică, fără hormoni, antibiotice sau alți poluanți, asigurându-se o creștere naturală și o foarte bună calitate a cărnii de sturion și a caviarului.

Daniel Dorin Tăbăcaru conduce afacerea «Caviar Factory» și este inventatorul celui mai performant sistem intensiv de acvacultură, un sistem cu care deja a ajuns în semifinala celui mai prestigios concurs pe proiecte de acvacultură din lume. Este vorba despre primul sistem recirculant model „Urban Farm”, complet automatizat, pentru creșterea intensivă a 3.000 kg pește.

Să vedem cum s-a născut această afacere specială și care sunt coordonatele ei, de la Daniel Dorin Tăbăcaru.

Idei de Afaceri: Când și cum ați ales să demarați această afacere?



Daniel Tăbăcaru, îndrăgostit pe viață de sturioni ...

D.D. Tăbăcaru: Acum 7 ani, având resurse financiare suficiente pentru un start-up, în general dintr-o afacere auxiliară activităților curente, am discutat și analizat în familie mai multe idei de afaceri, aproape toate în jurul conceptului de fermă. Din fericire, familia noastră are în componența ei un inginer agronom cu o experiență de peste 30 de ani în meserie și care la orice propunere de fermă sau cultură agricolă, prin calcule simple de rentabilitate sau de neoportunitate de piață, ne demonstrează că nu este calea ideală pentru noi. Când am decis să merg la Timișoara să văd ferma experimentală de sturioni de la Pădurea Verde a Facultății de Agricultură Timișoara, acesta a venit cu mine, iar aprecierile și comentariile despre ceea ce am văzut acolo mi-au dat a înțelege că sigur puteam mai mult.

Și am știut că așa e drumul meu.

Idei de Afaceri: Care este specializarea dumneavoastră?

D.D. Tăbăcaru: Specializarea mea este în domeniul electronicii industriale și al automatizărilor, iar în ultimii 20 de ani am fost un serial antreprenor trecând de la producția de circuite electronice la echipamente de transmisii online în timp real pentru televiziune și culminând cu activitatea de manager de proiect tehnic pentru televiziuni importante din România. Când am timp liber, cu alte cuvinte spus, mai inventez ceva.

Idei de Afaceri: Care a fost conjunctura în care ați început această afacere?

D.D. Tăbăcaru: O conjunctură favorabilă aș putea spune, terminasem ultimul proiect de televiziune și aveam mult timp liber. Apoi, un vânzător de la un magazin de acvaristică mi-a arătat că avea șase pui de cegă, de patru luni. Citisem despre lansarea în România a programului european de pescuit PEP, aveam o înclinație ecologistă, o bună cultură generală și, să nu uit, în liceu am fost olimpic la chimie, dar cred că mai mult din motive ce țin de faptul că eram la fel ca toată clasa, îndrăgostit de „profa” de chimie. Așa că, lecturile și studiul din aceea vreme, plus plăcerea perpetuată până în ziua de astăzi de a răsfoi chimia lui Costin Nenițescu, au făcut casă bună cu creșterea sturionilor.

Idei de Afaceri: Așa cum se vede treaba, ați testat în prealabil ideea?

D.D. Tăbăcaru: Da, și a fost un dezastru, cei 6 pui de cegă au murit în mai puțin de o săptămână. Cu toate eforturile conjugate ale întregii familii și ale angajaților mei, hrănindu-i de 10 ori din belșug și schimbându-le apa din acvariu în fiecare zi, nu au supraviețuit. Cum fetița mea le dăduse nume la fiecare, drama a devenit tragedie. Trebuia să aduc alți sturioni, însă cum la magazin nu mai erau, am apelat la un fermier veritabil ce avea puiet de sturion. Când a auzit de acvariul meu și, mai ales, realizând că habar nu am ce sunt sturionii, mi-a refuzat cererea fiind convins că și dacă îmi va vinde noi efective de sturioni, soarta lor va fi aceeași.



102 kilograme de pasiune ...

Așa am ajuns, căutând sturioni de vânzare, în Cehia, la Universitatea din České Budějovice, cu care avem un protocol important de colaborare, unde am întâlnit un om ce sigur mi-a schimbat viața. Creștea de 15 ani de zile sturioni și în mâna lui totul părea atât de ușor și de simplu. Ferma care aparținea universității anterior pomenite mi-a devenit ani la rând gazdă pentru perioada de reproducere a sturionilor și pentru a participa efectiv la miracolul fecundării artificiale și al eclozării icrelor de sturion.

Idei de Afaceri: De ce sturioni?

D.D. Tăbăcaru: Pentru că, dintre toți peștii din lume, soarta lor a fost și este decisiv legată de specia umană. Pentru că dăinuiesc de peste 250 milioane de ani și dacă astăzi ei sunt pe cale de dispariție e numai din cauza speciei noastre. Dacă astăzi e mai greu pentru sturioni ca acum 65 de milioane de ani când au dispărut dinozaurii înseamnă că starea lucrurilor e mai gravă ca atunci și asta ar trebui să ne dea de gândit.

Apoi, sturionii sunt nobili, longevivi, diferă de aproape tot ceea ce știam noi, au 240 de cromozomi față de noi, care avem 46. Sunt extraordinar de ușor de crescut, se adaptează probabil cel mai bine în captivitate. Și nu în ultimul rând, de ce să nu o spun, datorită mizei financiare extraordinare într-o piață globală în care cererea este de 10 ori mai mare ca oferta.

Idei de Afaceri: Este o pasiune?

D.D. Tăbăcaru: Ca să ajungem aici, timp de 5 ani, zi la zi, am studiat și experimentat neconținut. Dacă la început nu aveam habar de circuitul azotului și de faptul că hrana este sursa principală de toxicitate, astăzi, discutăm de procese subtile ale utilizării zeoliților naturali (grup de tufuri vulcanice) ca site moleculare ce purifică apa de orice substanțe poluante, indiferent că este vorba de metale grele sau chimice, pesticide sau fertilizanți, rezultate din peste 150 de ani de industrializare și peste 100 de ani de agricultură intensivă. Cu siguranță că, dacă faci 5 ani cu aceeași plăcere sau chiar cu o și mai mare plăcere zi de zi un lucru, este vorba de pasiune! Și mai este vorba de ceva ce este absolut necesar, consecvență și dăruire. Cei care vizitau ferma-pilot în care am crescut 3 tone de cegă timp de 4 ani se întrebau de ce pe lângă cele „10 tone” de echipamente și automatizări nu am pus și un hrănitor automat. Răspunsul e simplu, nu am simțit nevoia de a renunța la fascinația contactului aproape epidemic zilnic și câteodată de 10 ori pe zi și pe noapte de a-i hrăni personal cu mâna mea. E drept că, în acești ani, familia a reușit să mă desprindă de fermă doar pentru sărbătorile de iarnă sau câteva zile pentru un

scurt concediu vara. Însă, de fiecare dată, abia așteptam să revin la activitățile cotidiene și la studiul și contemplarea comportamentului acestor pești.

Mirifica lume a mediului acvatic cu toate dependențele de natură chimică, fizică și biologică

Idei de Afaceri: Vă rog să ne spuneți care au fost pașii esențiali până la demarare?

D.D. Tăbăcaru: Inițial, când am revenit după prima deplasare în Cehia, am vrut să înțeleg și să știu mai mult. Eram sigur că nu o să îi mai omor, deoarece începeam să înțeleg mirifica lume a mediului acvatic cu toate dependențele de natură chimică, fizică și biologică. Dar, eram la început. Nu am făcut 10 acvarii, așa cum aveam inițial în plan, ci am cumpărat o piscină de 17 m³. Piscina aceea a găzduit în anul următor aproape 4.000 de pui de cegă. Doar că, pe lângă piscină, mai era nevoie de sisteme de oxigenare, filtrare, bio-filtrare, ce inițial am crezut că le voi putea achiziționa din piață, de la producătorii consacrați. Nu a fost să fie așa, bani mulți pentru echipamente fără valoare. Eu voiam să creez un mediu ideal respectând paternul mediului natural în care acești pești au evoluat peste 250 milioane de ani. Și astăzi sunt de părere că „laboratorul” mediului natural este cel mai performant și că trebuie doar să îndreptăm ceea ce omul a stricat ca să avem o soluție excepțională.

În primul an am „upgradat” sistemul de recirculare, adică țevile, pompele, filtrele mecanice și biologice, de vreo 5 ori, până când al 6-lea upgrad ar fi periclitat viețile peștilor din sistem și atunci am decis să o iau din nou de la zero, construind proiectul-pilot pe care astăzi îl prezentăm ca pe o idee de afacere.

Idei de Afaceri: Cine v-a ajutat în demararea și dezvoltarea afacerii?

D.D. Tăbăcaru: Lista e lungă, începe cu o serie de peste 200 de autori ai unor articole științifice în domeniul acvaculturii și foarte puține cu referire la sturioni. Ajutorul „cel mare” a venit din lectura unor lucrări scrise de profesorul american Thomas M. Losordo, cel pe care astăzi întreaga comunitate îl consideră părintele acvaculturii moderne și de la care am înțeles principiile balanței masice cu aplicabilitate în sistemul de cultură piscicolă.



Alt mare ajutor a venit din partea regretatului mare profesor Costin Nenițescu, autorul acelor tratate de chimie generală și organică ce încă nici în ziua de astăzi nu au fost egalate și după care au învățat chimie peste 40 de generații de studenți. Un ajutor nesperat a fost faptul că am pornit ca ucenic al unor „experți” ce aveau practică în acvaristică și în sisteme mici de acvacultură, iar astăzi pot spune că am câteodată calitatea de consilier al profesorilor mei. Acvacultura modernă și performantă nu se mai poate face astăzi fără network, fără comunicare și fără acces la sursele reale de informare. Faptul că sunt de 5 ani membru al Societății Europene de Acvacultură și al Societății Mondiale de Protejare și Conservare a Sturionilor și particip an de an la lucrările acestor societăți mă aduce în contact cu ultimele cercetări științifice și cu ultimele tendințe în acvacultură și în sturionicultură.

Când am realizat al doilea upgrad și când îmi era destul de limpede faptul că nu voi găsi echipamentele cu care să fac cel mai performant sistem deoarece el nu exista la aceea vreme și trebuia creat chiar de mine, m-am înconjurat de competențe. În fapt, aceste competențe sunt astăzi prietenii mei cei mai buni, specialiști în sisteme de pompare, specialiști în proiectare asistată pe calculator, specialiști în modelare matematică, specialiști în domeniul sturioniculturii, atât din țară, cât și din străinătate. Așa a fost posibil să dezvolt, nu un sistem performant, ci acel sistem performant. Cred că, dacă acest sistem ar avea ADN, cu siguranță am găsi în genele acestuia câteva, dacă nu chiar majoritatea genelor mele și ale colaboratorilor mei.

Idei de Afaceri: Unde și cum ați amenajat ferma piscicolă?



D.D. Tăbăcaru: Locația a venit de la sine, deoarece ne-am mutat într-un complex de locuințe din apropierea Bucureștiului, ce sub povara crizei imobiliare nu reușise să vândă decât puține din apartamentele disponibile. Imobilul avea un spațiu la subsol ce era abandonat și care doar purta denumirea de „adăpost în caz de...” nu știu ce. În momentul în care dezvoltatorul a înțeles că nu este obligatoriu prin lege la configurația și numărul de etaje al imobilului, a montat ușile și l-a abandonat. Așa că, în spațiul care producea doar igrasie și țânțari, am început construcția a ceea ce astăzi se numește Urban Farm. 47 mp, o sursă de apă și alimentare electrică. Mai departe, totul a fost construit pas cu pas, milimetru cu milimetru, de la tencuirea și placarea cu faianță și gresie și până la găzduirea sturionilor.

Pe site-ul nostru avem o ilustrare prin zeci de imagini a procesului prin care am construit întregul sistem în 4 săptămâni fără să beneficiem de mână de lucru, în afara a doi angajați și prieteni buni, ce m-au ajutat. Astăzi, în maximum 2 săptămâni, suntem capabili să instalăm întregul sistem.

Idei de Afaceri: Care a fost investiția pentru această fermă urbană și ce a presupus ea?

D.D. Tăbăcaru: Pot să vă spun că în cei 6 ani am cheltuit mulți bani și aș putea să vă spun că am dat cel puțin 20.000 euro doar pe călătorii de studiu și pe cărți. Echipamentele inițiale au costat enorm față de cât de puțină tehnologie și materii prime înglobau. Acesta este și motivul pentru care am decis să produc aceste echipamente. Însă aici era vorba de întregul

proiect de cercetare și inovare a sistemului până la perfecțiunea lui de astăzi, nu numai de producția de echipamente.

Idei de Afaceri: Ce tipuri de sturioni creșteți?

D.D. Tăbăcaru: Personal sunt un îndrăgostit pe viață de specia numită cegă, în limbaj academic numită *Acipenser Ruthenus* și consider că este cel mai potrivit pește pentru tipul acesta de fermă, deoarece dimensiunile lui, chiar și la maturitate (fiind cel mai mic dintre sturioni), permit o manipulare delicată, fără lezare fizică sau stres prea mare. Apoi, caviarul de cegă este un caviar rar, el fiind numit pe vremuri Tzar Caviar, deoarece era disponibil doar pentru frunțile încoronate și mesele regale.

Valoarea unui kg de caviar din specia Sterlet, la prețul final astăzi, este de aproximativ 2.800 euro. **Vă atrag atenția că este prețul final și nu înseamnă decât că, dacă vom vrea să vindem astfel de caviar la poarta fermei, ne va da cineva mai mult de 400 – 600 euro/kg.**

Chiar și în acest fel afacerea este una super bună. În rest, este bine de știut că doar firme autorizate de către „CITES”, organismul care se ocupă cu protejarea și conservarea speciilor pe cale de dispariție sau amenințate, au dreptul legal de a ambala, a împacheta și a comercializa caviar. O afacere strict reglementată, fiecare pește are propriul său cip electronic și fiecare cutie de caviar are un timbru fiscal special ce indică specia, țara de origine, codul producătorului și al celui care îl pune în vânzare și îi asigură distribuția.



Bazin Urban Farm cu dimensiunile de 17 m³

Comercializăm în schimb o gamă mai largă de specii de sturioni (morun, păstrugă, nisetru) doar că aceștia nu sunt crescuți în ferma noastră, ci în alte ferme din țară și chiar proveniți din Cehia. La scurt timp după lansarea site-ului www.caviarfactory.ro ne-am dat seama că am devenit un fel de „placă tur-nantă” a sturionilor nu numai din țară.

Idei de Afaceri: Cu ce hrăniți sturionii?

D.D. Tăbăcaru: Pentru moment, hrănim sturionii cu hrană industrială, produsă de către o mare companie din Danemarca. Împreună cu un mare procesator de cereale din România, în primăvară vom începe producția de hrană bazată pe conversia proteică din cereale și în mod special tărâțe. Este vorba despre hrană organică. Ca să înțelegem și să asigurăm un cadru de succes acestui proiect am efectuat peste 15 cercetări în arealul natural al acestor pești, identificând peste 30 de larve, crustacee, chironomide și alte organisme acvatice ce constituie meniul zilnic. Ne referim la cegă deoarece dieta celorlalte specii este diferită. Cu alte cuvinte, vom putea asigura din luna mai a lui 2014 hrană organică vie pentru pre-cresțerea și creșterea puilor de cegă și a exemplarelor mature.

Pe de altă parte, sturionii au un sistem digestiv extrem de diferit față de alte specii, poate doar rechinii sunt asemănători, având un organ numit „valvula spirala” ce compensează lungimea mică a traiectului intestinal. În colaborare cu un bun prieten medic, specialist în chirurgie toracică umană, acompaniat de un alt prieten bun ce este medicul veterinar al peștilor

din ferma noastră, am efectuat nenumărate investigații privind modul de alcătuire anatomică și funcționarea sistemului digestiv al acestor pești. Este bine de știut că tehnologiile medicale fac casă bună cu creșterea sturionilor deoarece, spre exemplu, astăzi doar în două modalități se pot diferenția sexual și amândouă metodele au legătură cu medicina și cu analizele de laborator complexe sau extrem de specializate cum ar fi: ecografia sau analiza hormonală.

O zi de lucru la Caviar Factory

Idei de Afaceri Cum se desfășoară activitatea într-o zi de lucru la Caviar Factory? Implică un volum mare de muncă?

D.D. Tăbăcaru: E bine de menționat că o zi de lucru la Caviar Factory are 24 de ore și că sturionii noștri au activitate la fel de mare și ziua, și noaptea. De aceea, controlăm în spațiul nostru ora de la care răsare și apune soarele și generăm o lumină spectrală specială. Sturionii au adaptabilitate limitată la lumina naturală și în mod clar nu sunt iubitori ai acesteia. În mediul natural, ei trăiesc la adâncimi de 12-16 metri unde din lumina solară ajunge o fracție de sub 1% și doar componentele din spectrul albastru și ultraviolet. De altfel, ochiul sturionilor conține un organ suplimentar numit „tapetul lucidum”, o oglindă ce reflectă încă o dată lumina ce a trecut de retină. De asemenea, nu sunt prezente conurile ce permit percepția culorilor, în consecință vederea sturionilor e o vedere scotopică, ca o radiografie în nuanțe de albastru, ultraviolet.



În formula Urban Farm, toate activitățile începând de la alimentarea cu apă, oxigenarea ei, filtrarea de compuși nedoriți ca fierul și manganul spre exemplu, încălzirea sau aclimatizarea apei prin încălzire de la aerul din spațiul de cultură, filtrarea mecanică a solidelor și a semisolidelor și filtrarea chimică și biochimică la nivelul zeoliților este automatizată.

Hrănirea peștilor se face în mod automat pe baza unui algoritm pe care sistemul îl cunoaște și anticipează dezvoltarea biologică asigurând cantitatea optimă de hrană. Sistemul este configurat ca indiferent de alte priorități, cum ar fi păstrarea calității apei sau a temperaturii optime de dezvoltare, să asigure parametrii optimi de dezvoltare și supraviețuirea locatarilor. În acest fel, va limita hrana sau va limita schimbul de apă, dacă apa din rezerva-tampon nu este adusă la parametrii de lucru ca nivel de oxigenare și temperatură. Apa din puț nu are suficient oxigen dizolvat, așa că este necesară oxigenarea artificială.

O să întrebați: bine și noi ce mai facem? O să fiți surprinși să constatați că avem o zi plină de activități. În primul rând igiena, care este absolut obligatoriu a fi menținută la un nivel maxim. Vom curăța filtrele de aer ce asigură alimentarea spațiului de cultură cu aer proaspăt și le vom dezinfecta, știut fiind că aerul este vectorul ce transportă agenții patologici care pot infecta spațiul de cultură. Vom șterge și cea mai mică urmă de apă prelinsă, condensată sau stropită. Vom curăța filtrul mecanic și îl vom dezinfecta și steriliza utilizând ozon pentru aceasta.

Vom alimenta hrănitorele cu hrană. Vom face analize chimice utilizând reactivi și pipete. Și, bineînțeles, că vom ține un jurnal zilnic al efectivelor de pește, iar o dată la două săptămâni vom proceda la cântărirea unui procent de 10% din efectivele de pești (cu mare blândețe) pentru a certifica rata de creștere și a oferi sistemului informații ce nu poate să și le ia singur.

Calificarea personalului nu este în genere orientată către „ce am de făcut”, ci mai degrabă pe „de ce fac” și care sunt cauzalitățile acțiunilor mele. Sistemele de acvacultură sunt, în general, complexe în intimitatea reacțiilor chimice, fizice și biologice și este bine ca cei care operează aceste sisteme să aibă o minimă pregătire. Pentru cei care vor achiziționa aceste sisteme de la noi, ne ocupăm și oferim cursuri specializate bazate pe un ghid al utilizatorului sistemului și avem în lucru o lucrare mai amplă, de genul „Ghidul crescătorului de sturioni”.

Idei de Afaceri: Cu câți oameni lucrați în ferma dvs. efectiv? Dar colaboratori?

D.D. Tăbăcaru: În afară de mine, există doar un singur angajat care se ocupă de problemele de curățenie și de o parte importantă din cele menționate anterior. Colaborator este doar unul, mai exact medicul veterinar.

Idei de Afaceri Este vorba despre o cultură bio fără antibiotice, hormoni și fără poluanți. Cum reușiți?

D.D. Tăbăcaru: La fel ca natura, am învățat de la EA care sunt mecanismele de reglare și control în ciclul natural. O bună parte din treabă o face filtrarea mecanică deoarece „scoate” rapid fecalele și partea de hrană nedigerată și neasimilată, aproximativ 70% din ceea ce îi oferim peștelui ca hrană zilnică. Apoi vin la rând dublele tetraedre din structura Clinoptiloliților (zeoliți) ce permit moleculelor de apă să treacă și blochează în structura lor orice alt element ce se află în dezechilibru ionic față de acestea. Și, nu în ultimul rând, sistemul ține sub control prin iradiere cu radiații ultraviolete și ozon numărul bacteriilor neutile și a agenților patogeni.

În acest fel nu este necesară utilizarea vreunui antibiotic, chiar din contră, prezența oricărei urme de antibiotic ar compromite stabilitatea sistemului prin distrugerea coloniilor de bacterii utile și nitrificatoare. Hormoni nu avem de ce să utilizăm deoarece creșterea este extrem de bună iar recoltarea materialului reproductiv sau a caviarului o facem prin alte tehnici.

Cum să pornești în „48 de ore” propria fermă de sturioni sau de altă specie de pești?

Idei de Afaceri: Care sunt parametrii necesari funcționării unei ferme de sturioni și condițiile de în-deplinire?

D.D. Tăbăcaru: Pentru viitorii crescători, suprafața de teren utilă necesară este de la 50 mp la cel mult 100 mp, depinde de capacitate de masă biologică se dorește. La 3 tone de pește sunt necesari 70 mp, la care mai adăugăm spații de „manevră” și spații de depozitare hrană. Este nevoie de o incintă de protecție la vânt și lumină naturală. Poate funcționa foarte bine

în solarii acoperite cu folie opacă pentru ciupercării, iluminatul fiind generat artificial. În etapa finală a recoltării caviarului sunt necesare spații suplimentare de procesare sterilă, depozitare la frig, eventual afumare a cărnii de cegă, deoarece este o delicată la fel de valoroasă ca și caviarul.

Nu este de ignorat faptul că, în urma separării masculilor, vom avea o cantitate apreciabilă pe carne pe care va trebui să o procesăm prin afumare. În cazul unei ferme mici, așa cum este și Urban Farm, afumarea sturionilor e de dorit să se facă într-o fabrică de mezeluri serioasă unde există utilajele și tehnologia necesară afumării la rece a cantității noastre de sturioni la un preț decent. Nu în ultimul rând, este necesar un mic spațiu de 4 mp pentru un laborator de analize chimice.

O fermă de sturioni mai are nevoie de o legătură la internet, deoarece monitorizarea sistemului se poate face de pe telefon sau Ipad sau de pe orice alt dispozitiv informatic gen PC conectat la internet. Mai avem nevoie de apă și, de regulă, acesta este primul lucru de la care pornim cu o serioasă investigație a parametrilor chimici, fizici și bacteriologici ai sursei de apă. Apa din rețelele potabile este în general bună, doar că necesită un nivel de filtrare inițială pentru eliminarea oricăror urme de clor, cloramină sau amoniu. De preferat este apa din puț deoarece, pe lângă o foarte bună stabilitate, asigură și un gradient termic cu minime variații iarnă – vară, încât sistemul nostru

nu va încălzi și nu va răci apa de cultură prin metode termice, mai exact încălzitoare sau răcitoare.

Întreg sistemul este gândit să fie în echilibru izotermic cu mediul natural, atât primăvara cât și toamna, el având capacitate de compensare termică, răcind vara cu apă din puț la 12 grade și păstrând temperatura de confort a sturionilor. Același lucru se întâmplă și iarna, cu apă la 10 grade Celsius, vom încălzi peste limita de îngheț știind faptul că sturionii iarna hibernează și că acest proces este îndelungat (din noiembrie și până în mai) și că în această perioadă ei nu se hrănesc decât foarte rar și fără ca aceasta să reprezinte o activitate regulată.

Revenind la analizele chimice necesare ca prim pas în demersul nostru, vreau să evidențiez faptul că analizele de potabilitate a apei nu sunt suficiente deoarece în mare măsură omul suportă de zeci de ori mai multe elemente toxice decât peștii. Ca exemplu, clorul în apă potabilă este admis până la 2 mg/l pe când peștii noștri au probleme la 0,02 mg/l. La fel este și cu amoniul, amoniacul și alte peste 20 de elemente chimice.

Noi dispunem de cel mai modern laborator și unicul de altfel din România, laborator ce ne permite să facem peste 700 de analize de calitate a apei, chimice, fizice și bacteriologice în domeniul acvaculturii. De altfel, pe site-ul nostru anunțăm oferta completă de astfel de analize absolut obligatorii în acvacultură.





Idei de Afaceri: În cadrul afacerii dvs. ați dezvoltat o întreagă industrie a creșterii sturionilor și nu numai. Pentru cei interesați de creșterea sturionilor, ce puteți oferi: material biologic, consultanță, echipamente, know-how etc.?

D.D. Tăbăcaru: Oferim totul, de la soluție, planuri de afaceri, cereri de finanțare, know-how, la materialul biologic, inclusiv hrană în viitorul apropiat, așa cum menționam anterior. De asemenea, putem să achiziționăm de la alți întreprinzători sturioni pentru valorificare și bineînțeles caviarul rezultat. În cazul cantităților mici, sub o tonă de caviar pe an, intrarea în piața globală ca jucător important nu este posibilă. Nimeni nu va investi în promovarea unui produs care se găsește doar în cantități limitate și nu tot timpul anului.

Astăzi în oferta noastră avem 3 sisteme de creștere a sturionilor, mai exact de 1.000 kg, de 2.000 kg și de 3.000 kg masă biologică pește, complet automatizate și autonome. Bineînțeles că pot fi crescute orice alte specii de pești, atât de apă dulce, cât și sărată, în acest sistem numit de către specialiștii în domeniu „Sfântul Graal al Acvaculturii”.

Aceste sisteme sunt destinate celor care vor, în „48 de ore”, să pornească propria lor fermă indiferent că se ocupă de sturioni sau de altă specie. Sistemele sunt scalabile în mod natural, deoarece în primul și chiar în al doilea, ajunge un singur sistem, din motiv că masa biologică totală a peștilor este mică și abia în anii următori dinamica volumetrică presupune extinderea numărului de sisteme.



Caviar Factory – prima fermă din lume ce utilizează o tehnologie verde!

Idei de Afaceri: Dle Tăbăcaru, ați fost practic nevoit să studiați și să inventați echipamentele potrivite unei anume tehnologii?

D.D. Tăbăcaru: Da, dacă aș fi reușit să folosesc măcar un singur echipament produs de marile companii cu tradiție și dacă prețul ar fi fost unul corect și accesibil, nu aș fi fost nevoit să inventez aceste echipamente și sisteme. Am un dosar de oferte primite de la firme din Europa care vând aceleași kg de inox la preț de high technology fără să aducă nici măcar un gram de inovație sistemelor. Ce era pe piață acum 20 de ani este în ofertă și astăzi. În plus, marile companii au achiziționat din piața micile companii, încât astăzi sunt în Europa doar trei ofertanți.

Cum se știe că banii în acvacultura europeană provin din fonduri nerambursabile și că obligativitatea este de a achiziționa echipamentele cu certificate de origine europeană, prețurile sunt de 10 ori valoarea reală a utilajelor. Un scurt exemplu vă va face să înțelegeți în detaliu mecanismul. Un filtru mecanic are, în general, să spunem, 100 kg de materie primă, în cazul nostru inox. Cel mai bun inox 316LN sub formă de tablă înfoliată este astăzi 4 euro/kg. Prelucrarea acestuia, debitarea pe laser, îndoirea, sudura, finisarea per/kg de inox este maximum 16 euro. Pro-

prietatea intelectuală care este mai greu de estimat și regia internă mai adaugă 20 euro/kg. În total ar trebui să fie și un profit de 20% pentru producător, ca să fim corecți. Totalul este de 4.800 de euro, la care mai adăugăm taxe. Atunci de ce credeți că prețul unui astfel de utilaj este de 6-10 ori mai mare?

Idei de Afaceri: Aceste invenții sunt protejate la OSIM?

D.D. Tăbăcaru: Pentru o parte din echipamente sau părți de echipamente sunt în derulare „patent pending”, pentru altele vor fi în viitorul apropiat. Cu toate că echipamentele noastre sunt originale 100%, nu este rentabil (costă prea mult) să protejăm tot. Cât privește rezultatele cercetărilor științifice, acestea sunt protejate de Legea drepturilor de autor. Protecția esenței sistemului nostru este bine păzită, deoarece procesarea zeoliților naturali și formatarea lor se face după o rețetă proprie păstrată deocamdată la mare secret. Noi furnizăm materialul bio filtrant gata preparat.

Idei de Afaceri: De ce ați conceput un sistem bazat pe o tehnologie „verde”?

D.D. Tăbăcaru: Pentru că nivelul de poluare din zilele noastre a ajuns la un nivel apocaliptic. Dacă ar fi să folosesc o metaforă, aș spune că ferma noastră este o mașină a timpului ce aduce apa din urmă cu câteva secole dinaintea marii industrializări și a agriculturii intensive. Facem acest lucru utilizând site moleculare bazate pe zeoliți naturali cu care din ferice țara noastră a fost binecuvântată din belșug.

Idei de Afaceri: Care sunt avantajele acestui sistem inovator?

D.D. Tăbăcaru: Pe scurt, zero poluare, zero poluanți în apa de cultură, în consecință zero poluanți, toxine și produse cancerigene în pește și în subproduse cum este caviarul. O suprafață infimă de doar 50 mp pentru producția a 3 tone de pește. Luați în calcul că în România media de pește la hectarul de apă este de 140 kg. Avem un sistem stabil fără aventuri, adrenalină și accidente, ce asigură calitatea fitosanitară maximă a peștelui. O afacere cu foarte mare profitabilitate. O simplificare majoră a grijilor personalului și a întreprinzătorilor. Creșterea unui pește cu valoare comercială și alimentară ridicată.

Oferta Caviar Factory

Idei de Afaceri: Vindeți sturionii și/sau caviarul?

D.D. Tăbăcaru: Planurile noastre, în afara comercializării soluțiilor la cheie, este să dezvoltăm o fermă sau chiar mai multe cu capacitatea de 100 de tone masă biologică și care să fie capabile să furnizeze în fiecare an 5 tone fiecare, din cel mai pur caviar din lume. În acest sens suntem în analize de business plan cu un grup de investitori străini ce au interes în zona de agri business în România. De asemenea, este bine spus că sunt posibile atrageri masive de fonduri private. Nu mă refer la fondurile nerambursabile de la U.E., deoarece s-a dovedit că rata de sustenabilitate a tuturor finanțărilor de zeci de milioane de euro în acvacultură este de doar 3%.



Idei de Afaceri: Clienții dvs. sunt de pe plaiurile noastre, din afară sau și-și?

D.D. Tăbăcaru: Clienții, în planul nostru de marketing, sunt în prima fază doar companiile mari cum sunt Caviar House & Prunier, Petrosian, Kaviaris etc., firme ce au capacitatea de a distribui în întreaga lume caviarul nostru sub brandul lor. În a doua fază vom încerca intrarea pe piață a brandului nostru, doar că o asemenea activitate nu este ușor de susținut. În acest sens am protejat deja brandul nostru și pentru vânzările directe pe internet îl vom folosi și în prima etapă. Așa că, dacă aceste companii îl vor distribui și în România, va fi ok.

Comercializarea caviarului este o artă în sine, păstrarea acestui prețios produs presupune o infrastructură logistică de excepție. Apoi, împachetarea produselor și autorizarea operatorului care îl reîmpachetează și îl distribuie e foarte importantă. În general, cei care se ocupă de creșterea sturionilor nu vând și caviar.

Idei de Afaceri: Ce alte planuri de dezvoltare mai aveți?

D.D. Tăbăcaru: Am inițiat o serie de oferte în domeniul proiectelor caritabile și filantropice generate de marile fundații, cum ar fi: Rockefeller Foundation, David and Lucile Packard Foundation, Gorgon and Betty Foundation, Walton Family Foundation, Swift Foundation, Tides Canada, RSF Social Finance, A Spark Good Ventures, KL Felicitas Foundation, Social Impact și bineînțeles organizatorul Fish 2.0,

Manta Consulting, cu ai căror reprezentanți am avut onoarea să ne întâlnim la galele celui mai important concurs în materie de inovație în acvacultură.

Compania noastră a fost singura companie din lume acceptată și calificată în competiție, deoarece ceilalți competitori au fost doar din spațiul nord american. Intenționăm ca acolo unde aceste fundații caritabile derulează programe filantropice să fim prezenți și noi cu puținul pe care îl avem, acela de a oferi cu caracter nonprofit știința de a proiecta, a realiza și a opera un sistem de acvacultură fără amprentă de azot și carbon. Consider că acest aspect face ca menirea noastră să fie întregită. Eu cred că darul împărțit își înzecește valoarea, iar altruismul nu trebuie considerat un defect, ci o calitate! Bineînțeles că oferta nonprofit este valabilă și în România.

Date financiare despre investiția și profitul afacerii cu sturioni

În funcție de masa biologică cu care doriți să demarați, iată care este investiția inițială necesară pentru start, date oferite, desigur, de dl Tăbăcaru:

OLOOSON 1000 Nussy – 27.000 euro (17 m³, 1.000 kg masă biologică)

OLOOSON 2000 Nussy – 32.000 euro (32 m³, 2.000 kg masă biologică)

OLOOSON 3000 Nussy – 40.000 euro (52 m³, 3.000 kg masă biologică)



Idei de Afaceri: Dle Tăbăcaru, de ce specializări avem nevoie dacă începem această afacere?

D.D. Tăbăcaru: Nu vom ține cont de niciun fel de background universitar sau academic. Am avut ocazia să întâlnesc absolvenți de piscicultură ce au terminat cu nota 10, dar care nu știau lucruri elementare cum ar fi: dacă peștii au urechi sau despre cum reușesc peștii să disloce din moleculele de apă atomii de oxigen pe care îi respiră (peștii respiră oxigen atmosferic dizolvat în apă sau generat prin fotosinteză de masa vegetală), iar despre urechile peștilor vă las pe dumneavoastră să aflați și să ne comunicați și nouă când veți lua legătura cu noi, ce ați aflat...

În consecință, vom testa cunoștințele generale și capacitatea de asimilare și agregare a informațiilor nou primite când vom admite la cursurile organizate de către noi candidații potențiali. În concluzie, am avut ocazia să lucrez cu persoane ce aveau doar 10 clase și să am o reală satisfacție, și să fiu profund dezamăgit de persoane ce aveau diplome de masterat în piscicultură.

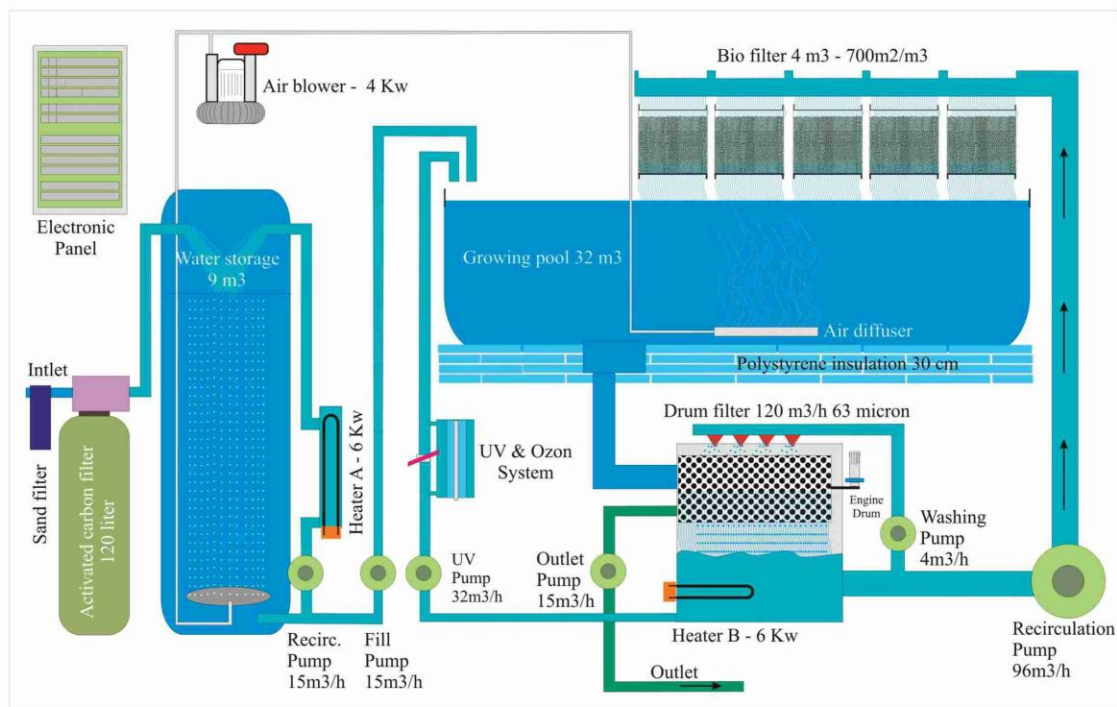
Idei de Afaceri: Cum se poate finanța un astfel de proiect?

D.D. Tăbăcaru: Cred că se poate finanța din fonduri private gen Venture Capital sau Business Angels (vezi www.investmarket.ro) sau din fonduri nerambursabile, cu toate că procedurile și criteriile de selecție a proiectelor îmi par a fi subiective și țin mai mult de o anume „șansă” decât de criterii de selecție în funcție de valoarea reală a unui proiect.

Idei de Afaceri: În cât timp se amortizează investiția?

D.D. Tăbăcaru: Aici ar trebui să gândim așa: în general, o investiție în acvacultură se amortizează în 12 sau chiar mai mulți ani. Asta se datorează de altfel marginilor mici ale afacerii și presiunii produselor extrem de ieftine din import.

În cazul nostru, investiția de 50.000 euro, deoarece mai sunt costuri cu hrana și cu operarea timp de 4 ani de zile până la maturizarea femelelor, față de prețul sistemului, se amortizează în 5 ani, adică din prima producție și valoarea amortizării este de trei ori mai mare decât investiția. Adică, dacă ducem 3.000 kg de sturion la maturitate, din care să spunem, prin sacrificare, recoltăm caviarul în prima tură de icre, vom avea 10% caviar, adică 300 kg. La prețul de 500 euro/kg asta înseamnă 150.000 euro.



Nu am luat în calcul solariul, hala sau incinta unde se va derula această afacere. Dacă nu sacrificăm femelele, ci recurgem la tehnici non invazive și etice de recoltare a caviarului, vom avea surpriza ca din anul al doilea, adică 6 din momentul startării afacerii, să avem până la 16% caviar, deci un venit de 240.000 euro. În acest fel, din doi în doi ani putem recolta caviar până la vârsta de aproximativ 20 de ani a femelelor.

Vreau să subliniez că acest calcul nu poate fi luat ca un model de afacere, deoarece aici este doar un exercițiu aritmetic, în realitate costurile pot fi mai mari, dat fiind taxele ce trebuie plătite la salarii, la autorizare, la transport hrană, la metri cubi apă consumată (sistemul consumă 2 m³/zi) la varianta 3.000 kg masă biologică, energie electrică aproximativ 1kw/h. La acestea mai adăugăm și analize chimice, mai punem și infrastructură, canalizare, bransament etc. ... sigur se va ajunge la 60.000-70.000 euro în primii 4 ani, după care considerăm echipamentul amortizat.

Vom avea apoi doar costurile cu hrana și de operare care se estimează la 12.000 euro (hrana) și 12.000 euro pentru operare, dar de data aceasta, din 240.000 euro venit. Ca să nu fim înțeles greșit, suma de care trebuie să dispunem inițial trebuie să fie de minimum 50.000-60.000 euro, asta dacă nu angajăm vreun ajutor și facem singuri toată munca. Celor interesați le putem pune la dispoziție, contra cost, un business plan amănunțit.

Ideii de Afaceri: Până la maturizarea sturionilor și obținerea caviarului, cum se poate susține afacerea?

D.D. Tăbăcaru: Timpul până la maturizare, mai exact până la recoltarea icrelor, este dependent de specie. Sunt sturioni care necesită chiar și 10 ani pentru maturizare. Specia noastră pe care o creștem în mod predilect, cega (*Acipenser Ruthenus*), are nevoie de doar 4 ani până la maturizare, așa cum menționam și anterior. Bineînțeles că acest timp este realizat în sistemul de creștere „Olooson” deoarece în mediul natural ar fi vorba de 6 ani.

Înțelegem că la marea majoritate a speciilor de pește este nevoie de 1 an și jumătate sau chiar doi ca să avem ce comercializa. Același lucru se întâmplă și la noi deoarece în anul doi vom separa masculii de femele și vom avea o cantitate apreciabilă de masculi de valorificat. Vă mărturisesc că cega afumată este la fel de nobilă ca și caviarul.

Ideii de Afaceri: Ce sfaturi aveți pentru cei care vizează o astfel de afacere?

D.D. Tăbăcaru: Să o „facă” acum deoarece fereastră de timp până la maturizarea sturionilor îi va găsi în vârful estimat al anilor 2017-2020 la maximum de cerere în piață. Astăzi, chiar dacă pare absurd, în Europa se produc doar 32 de tone/an de caviar la o dimensiune de piață de 500 tone/an. Capacitatea de absorbție mondială este astăzi la 1.200 tone/an și oferta mondială este de 180 tone pe an.

Trebuie reținut că SUA are restricții speciale la comercializarea caviarului, în special cel ce are conținut de Borax E 285 peste 5 mg/kg. În Europa, caviarul se comercializează cu mai puțin de 1% Borax. În schimb, caviarul din marile ferme din China, Laos, Cambogia și Vietnam stă mai prost. Consider că problemele de calitate a apelor și de prezență a unor cantități enorme de metale grele, PCB, DDT, fac din acesta un produs ce nu poate fi calificat de exemplu conform rigorilor sistemului EcoLabel European sau Codex Alimentarius Commission.

Piața fostului imperiu sovietic este o piață extrem de dinamică, doar că în această piață, concurența caviarului ilegal este foarte mare. Rog pe cei interesați să se documenteze și să nu ia în calcul părerile și declarațiile unor persoane care nu au alte interese decât cele personale. De asemenea, atunci când angajează un consultant, să facă bine și să îi ceară acestuia o listă completă de realizări. Spun acest lucru deoarece mulți dintre preținșii consultanți nu au văzut în viața lor sturion, iar unii dintre ei vreun pește.

Concluzie: mai mult caviar în ferme înseamnă mai puțini sturioni braconți

Ideii de Afaceri: Dle Tăbăcaru, cum vedeți viitorul sturionilor în România?

D.D. Tăbăcaru: Din păcate, nu îl văd bine! E cea mai importantă resursă pe care natura și așezarea noastră geografică ne-a dăruit-o și de care ne batem joc cu înconștientă. Avem în Dunăre și în Marea Nea-



gră 4 specii extrem de valoroase de sturioni. Nicio altă țară din lume, exceptând Bulgaria și Serbia, nu mai are așa un fond genetic divers.

Aici, pe teritoriul României de astăzi, la vechea cetate Istria, începe epopeea celui mai prețuit simbol al puterii și al succesului în urmă cu aproape 3.000 de ani. După intrarea cetății în Liga Maritimă Ateniană, prosperitatea generată de comerțul cu pește, și în special cu sturioni, a fost atât de mare încât s-a emis prima monedă ce are pe avers chipul lui Apolo și pe revers un vultur de mare cu un sturion în gheare.

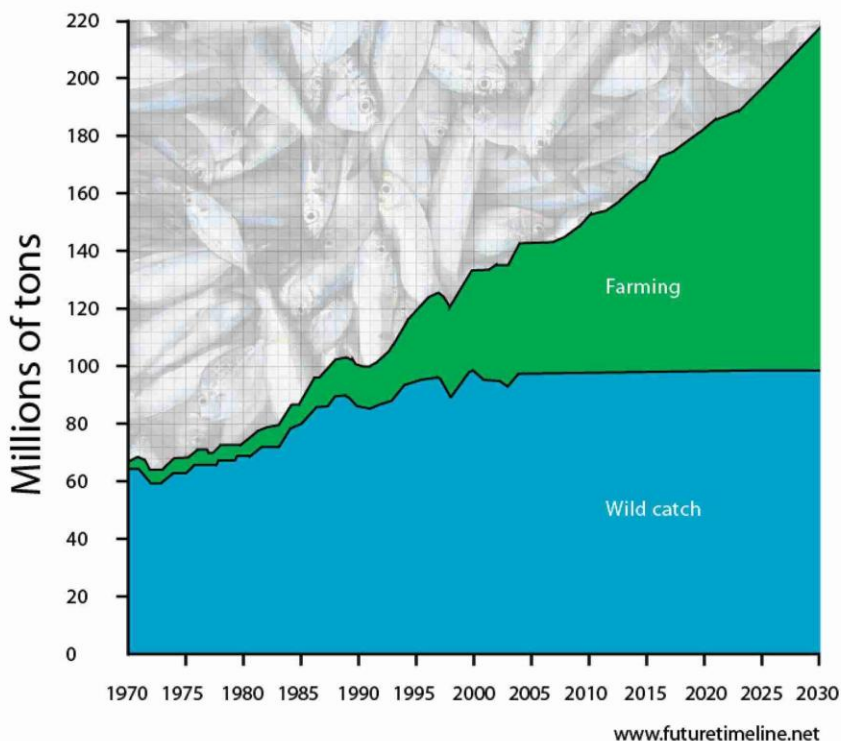
Cu începere din anii 1200, genovezii, printr-un joc al sortii, după a patra cruciadă ce duce la distrugerea și cucerirea Constantinopolului de către italici, explorează și organizează pescuitul sturionilor în bazinul Dunării de Jos. Cu voie de la împărații Bizanțului și apoi de la înalta poartă otomană, rând pe rând genovezii, apoi venețienii, cumpără titlul de consul la Tulcea și practică pe scară largă pescuitul sturionilor și valorificarea caviarului.

Peste 80 de surse istorice, jurnale de călătorie, personalități ale vremii, navigatori, misionari și ambasadori, ilustrează dimensiunea apocaliptică a

pescuitului și a exterminării acestor specii de pești de peste 800 de ani. Sunt consemnate la mijlocul anilor 1500, la deschiderea pescuitului la sturioni, capturi de peste 2.000 de exemplare mari de peste 500 kg pe zi. E o mare mirare că au supraviețuit până astăzi. Lăcomia speciei noastre, falsele percepțe religioase, cum că omului îi este dat să fie stăpânul animalelor, au făcut din aceste superbe animale o țință predilectă.

Astăzi, toată lumea consideră caviarul ca un brand și un produs original rusesc, când el abia la 1240 apare consemnat ca fel de desert, fiind compus din mere coapte umplute cu caviar sărat, în jurnalul lui Batu-han, nepotul faimosului Gingis-han, ce cucerește valea Volgăi și îl ia captiv pe prințul Iuri al doilea. Consider că prezența italicilor: genovezi, udinezi, venețieni, pisani în bazinul Dunării de Jos și în Marea Neagră este de altfel vectorul de propagare a caviarului de aici de la noi în lumea întreagă și dat fiind numai proximitatea zonei noastre față de Europa. Schimburile dintre hanatele ce au ocupat spațiul rusesc caspian și lumea civilizată europeană erau aproape inexistente la aceea vreme.

Însă, din păcate, istoria se repetă pentru cei care nu sunt în stare să o înțeleagă.



Sunt realmente mâhnit să fiu informat de potențialii parteneri ce vor să investească în România, în sturioni și acvacultură, că țara noastră nu ia în calcul industria de acvacultură în planurile sale de dezvoltare până în anul 2030. Să constat că ei cunosc acest aspect din documente ce țin de strategia declarată a președinției României în domeniul alimentar și agroalimentar, chiar pe site-ul acestei instituții, și în care cea mai dinamică industrie din toate timpurile, „acvacultura”, sau măcar „piscicultura” nu are alocat nici măcar un rând. În schimb, până și „ciocolata albă” este pe larg menționată într-un document de peste 230 de pagini intitulat: Cadrul Național Strategic Pentru Dezvoltarea Durabilă a Sectorului Agroalimentar și a Spațiului Rural în Perioada 2014 - 2020 - 2030. Rușinos și anacronic. În timpul asta, barbaria braconierilor protejați de oamenii puși să îi oprească este de neimagineat.

Cred sincer că mai mult caviar în ferme înseamnă mai puțini sturioni braconiați.

Pe de altă parte, producătorii agricoli cum sunt cei din grupul țarghet pentru fermele noastre nu sunt încurajați să facă producție piscicolă. Până în 2013, piscicultorii care valorificau produsele în piețe sau direct către consumatorii finali erau exceptați de la plata impozitului, ei plătind anumite contribuții sub forma taxelor de eliberare a certificatului de producător, taxelor de acces la piețe. Conform Codului fiscal în vigoare până în 2013, veniturile impozabile din piscicultură, adică impozitul se calcula atât pe bază de norme de venit, cât și în sistem real, cazul din urmă fiind cel mai răspândit: piscicultorii vindeau producția pe baza unui borderou de achiziții către intermediari, care erau obligați ca la sfârșitul lunii să calculeze prin reținere la sursă, aplicând cota de 2% asupra valorii produselor și să vireze acest impozit, împreună cu cei 5,5% din valoarea produselor care mergeau la fondul de sănătate.

Modificarea de la începutul anului 2013 a Codului fiscal, prin O.G. nr. 8/2013, a introdus noi prevederi în privința impozitării veniturilor din activitățile piscicole. În noul sistem, Ministerul Finanțelor a realizat o estimare atât a veniturilor pe care un piscicultor le-ar putea obține din exploatarea care depășesc anumite praguri de mărime, cât și a cheltuielilor presupuse pentru obținerea acestora. O mai mare lovitură dată pisciculturii românești nu era posibilă!

Ne-am întors la vremurile în care statul stabilește venituri și cheltuieli, mai rămâne să stabilească planurile cincinale. Astfel, s-a calculat venitul net, generându-se normele de venit pe unitatea de suprafață (ha). Asupra acestui venit net, se aplică un impozit de

16% și o cotă de 5,5% pentru contribuțiile la fondul de sănătate. Din acest motiv, în maximum un an de zile, piscicultura tradițională va dispărea ca activitate posibil de derulat de micul fermier în sistemul extensiv clasic cu suprafețe de ordinul hectarelor de oglindă de apă. Așa că piscicultorii vor avea de ales să transforme unitățile de producție în regim de pescuit sportiv sau să treacă la piscicultura făcută în sisteme de tip intensiv Urban Farm, cu suprafețe de ordinul zecilor de metri pătrați, pe care marele nostru guvern nu le-a luat în calcul drept cotă obligatorie.

Acest fapt are și partea lui bună, în sensul că pescuitul sportiv este o activitate mult mai etică față de mediul înconjurător. Cât privește deciziile politicienilor noștri este posibil să fie doar neinformați și cum în politică orice minune ține „4 ani de mandat” să sperăm că, mai devreme sau mai târziu, se va înțelege și în România ceea ce în Europa și în general în lume este un fapt dovedit. **Piscicultura este domeniul cu cea mai mare rată de dezvoltare dintre toate industriile posibile.**

Rămân optimist față de dezvoltarea fermelor de sturioni, dacă sunt făcute „ca la carte”, singura modalitate care poate asigura succesul în acest domeniu. Pe zi ce trece am o tot mai mare certitudine, deoarece cei care ne solicită informații și oferte se dovedesc ceea ce eu numesc „crema” din rândul întreprinzătorilor români. Dacă această „elită” a piscicultorilor va avea grijă în alegerea consultantilor la elaborarea unei cereri de finanțare, în sensul de a solicita ca acel consultant să aibă reale cunoștințe în domeniul sturioniculturii și nu numai în redactarea unui set de documente, lucrurile vor intra pe făgașul succesului.

Pe de altă parte, cred că societatea românească în ansamblul ei devine pe zi ce trece mai activă și mai conștientă în sensul respectului mediului înconjurător și a protejării speciilor de sturioni pe cale de dispariție. Dacă sturionii au supraviețuit peste 250 milioane de ani, haideți să nu fim noi cei care duc la dispariția lor.

Fermele de sturioni sunt o cale de salvare a acestor specii de pești de la extincție.

Și ca să închei într-un ton extrem de optimist, aș vrea să vă spun că în urma unei campanii de chestionare a interesului marilor companii cu tradiție în industria de caviar față de caviarul pur marca OLOO-SON am primit cereri „futures” de peste 50 tone. Întrebarea este cine vrea să îl producă?

Pentru detalii suplimentare, accesează: www.caviarfactory.ro.

Zenobia Bădescu