

"Ce ne dau albinele: asta avem si din asta traim"



Descriere imagine:
Apicultor

Spasa Stoianov este producator individual, conducand o afacere de familie in domeniul apiculturii. In anul 1995 a absolvit Facultatea de Agronomie, specializarea horticultura-pomicultura, a Universitatii din Belgrad. Lucrarea de diploma a sustinut-o in apicultura.

Anterior absolvirii facultatii, a fost angajat ca gestionar la fabrica de lapte. Dupa absolvirea facultatii, s-a angajat la Ferma pomicola Dinias (judetul Timis), in sa dupa un an terenurile s-au retrocedat oamenilor si ferma s-a inchis. Acesta este momentul in care se apuca serios de apicultura, prin achizitionarea de stupi. A pornit afacerea in 1996, cu 7 stupi, iar in prezent are 170 de stupi/familii de albine.

Tehnologia de productie

â€*Fabricarea stupilor:* majoritatea stupilor si-i construieste singur, pe sistem vertical; inca de la inceput a respectat normele europene in apicultura: stupii au corpuri interschimbabile, fund antivarroa, podisor inalt cu hranitori, cu refugiu, magazii proportionate in functie de marime. Stupii sunt ecologici, vopsiti cu lac bio (pretul e la fel, diferente de calitate nu sunt si se gaseste pe piata romaneasca la discretie).

â€*Tehnica disponibila:* are 6 decrystalizatoare care functioneaza cu apa si care se programeaza la temperatura stupului, avand tavi cu separatoare in care se introduce ambalajul. Toate utilajele sunt din inox. Mierea e stoarsa cu utilaje specifice, primordiala fiind pastrarea calitatii.

â€*Perioada productiva, randament la cules:* perioada productiva este primavara, in lunile martie-aprilie

si vara; in aceasta perioada, de aproximativ sase luni, la culesul stupului lucreaza impreuna cu sotia, reusind sa stoarca zilnic mierea de la 30 de familii, in medie.

Produse, diversificarea productiei, perspective

Productia anuala de la 150 de stupi (in 2007) este de aproximativ 3,5 tone, **mierea fiind produsul principal** obtinut (de salcam, in medie 2 tone; de tei in medie 500 kg; restul cantitatii medii anuale o reprezinta mierea de floarea-soarelui, rapita si poliflora); mierea de salcam are cea mai mare cautare pe piata;

Produsele secundare (medii anuale) sunt: **200-300 kg polen, 50 kg ceara, 3-5 kg propolis, 0,5 kg laptisor de matca.**

Spasa Stoianov se ocupa in permanenta de diversificarea productiei, folosind diferite remedii naturiste, fructe uscate, ingrediente produse in gospodaria proprie sau a altor apicultori cu care colaboreaza. La sugestia unor clienti fideli si a unor medici cu inclinatie spre medicina alternativa naturista, care ii trimit pacienti cu probleme usoare de sanatate, s-a orientat si spre apiterapie, realizand produse de profil.

Calitatea face diferenta pe piata

Spasa Stoianov spune ca nu a facut si nici nu va face niciodata rabat de la calitate, in ceea ce priveste procesul de productie, compozitia si calitatile gustative ale produsului finit. *„Că, stuparii, suntem de doua feluri: stuparii propriu-zisi, care tinem la calitate si avem putina miere, diversificand in permanenta productia, si angrosistii, care produc mierea, fara produse secundare, si care nu tin la calitate, prin adaosul de indulcitori si apa, uneori peste masura...”, explica Stoianov;*

Avand o gama larga de produse apicole, s-ar bucura sa poata obtine buletine de analiza pentru fiecare produs in parte, inasa cei de la Directia Sanitara Veterinara Timis nu detin aparatura decat pentru miere. A primit in acest sens oferta din Bremen - Germania si se gandeste sa ii dea curs, tocmai pentru a iesi pe piata cu inca o dovada in plus a calitatii produselor comercializate, in special pentru atragerea de noi clienti.

Valorificarea productiei. Pret. Stabilirea pretului

Valorificarea productiei obtinute are loc pe tot parcursul anului, dar in special toamna, din septembrie pana in noiembrie, si iarna. Veniturile familiei sunt bazate preponderent pe comercializarea produselor apicole, in proportie de 70-80%, iar diferenta de 20-30% provin din vanzarea de accesorii, scule, utilaje apicole, importate din Serbia, prin SRL-ul infiintat de familia Stoianov in acest scop. Subventia de la stat reprezinta 20% din pretul de vanzare a kilogramului de miere.

Organizarea vanzarii: anterior achizitionarii de stupi si extinderii activitatii, Spasa Stoianov vindea

mierea de la cei 20 de stupi al unchiului sau in satul natal. In 1995, ramas fara loc de munca, a iesit pentru prima oara pe piata, intr-o piata agroalimentara din Timisoara.

Astazi vinde intr-o alta piata, dar are un om angajat special pentru asta. Jumatate din productia obtinuta este vanduta la piata, targuri si expozitii cu profil agricol si agroalimentar; 10% din productie este vanduta "de la poarta fermei" si aproximativ 40% din productie este comercializata prin magazine cu profil agroalimentar (zece magazine in Timisoara). In timpul verii trimite produse la Cluj si pe litoralul romanesc, prin niste cunostinte.

Stabilirea pretului de vanzare: pretul este stabilit in raport cu nevoile pietei si ale consumatorului. Doar o mica fluctuatie de pret se regaseste in anii slab productivi sau cu pierderi mari, care influenteaza pretul de cost pe kilogramul de produs finit. Un alt reper il constituie pretul de referinta, stabilit de stat, precum si preturile impuse pe piata de intermediari, respectiv marile firme colectoare, care intervin in filiera pe produs. In acest ultim caz, Stoianov se situeaza cu un procent de 10 la suta sub pretul distribuitorilor de pe filiera.

Ambalaj. Etichetare. Promovare.

Spasa Stoianov spune ca in timpul facultatii, la cursul de marketing, a invatat ca brandul familiei trebuie sa fie peste tot si ca producatorul agricol trebuie sa invete, sa cerceteze, sa observe si sa stabileasca singur cele mai bune strategii si planuri de marketing pentru produsele pe care le obtine.

A optat de la bun inceput pentru un ambalaj curat si o eticheta care contine brandul familiei - STOIANOV, motto-ul apicultorului nostru - "Fiecare stup este un izvor al sanatatii", si informatii referitoare la: produs, compozitie, ingrediente, doza recomandata, indicatii de consum, mod de pastrare, perioada de valabilitate, greutatea neta, valoarea nutritiva, stas, mentiunea "produs natural", datele de contact ale producatorului, codul de bare.

Fonduri pentru dezvoltarea activitatii

Spasa Stoianov spune ca apicultura nu necesita investitii foarte mari pentru dezvoltare, indiferent de orientarea acesteia: centru de achizitii, linie de imbuteliere performanta, utilaje noi. Mai ales ca, pentru depozitare si pastrare, nu sunt necesare camere frigorifice, principalul criteriu de calitate in acest sens fiind asigurarea unor spatii de stocare lipsite de umiditate.

Pentru investitiile imediate, ar avea nevoie de 50-60 de mii de euro, bani pe care ar urma sa-i foloseasca pentru: achizitionarea unei noi linii de imbuteliat mierea, cumpararea unei masini de stors automata si a unui autovehicul pentru transportul produselor, inclusiv pentru participarea la targuri si expozitii.

DATE DE CONTACT

Adresa: localitatea Dinias, nr. 213, judetul Timis

Telefon: 0256.418.723 Email: stoianov.spasa@gmail.com

Nicoleta Dragomir