

CEA MAI „PUFOASĂ” AFACERE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Ana EXARENCO, Valentina CHILDESCU

Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: Chinchila este un mamifer rozător care face parte din familia Lagostomidelor (Mamalia, subclasa Theria, grupa Eutheria, ordinul Rodentia, subordinul Hystricomorpha, familia Chinchiliade) și este originar din America de Sud. Este un animal de talie mică și nu măsoară mai mult de 25–30 cm, având o greutate medie, la maturitate, de 400-600 grame. Este un animal ușor de crescut, de întreținut și de înmulțit, cu o blană frumoasă care dă valoarea mamiferului pentru cei care vor să înceapă o afacere profitabilă cu aceste rozătoare.

Cuvinte-cheie: antreprenoriat, plan de afacere, creșterea chinchilelor, venit, profit.

1. Introducere

Creșterea chinchilelor (șinșilelor) este predestinată obținerii blănurilor ce au o mare valoare pe piață. Se observă o creștere a cererii de blănuri de chinchilla, datorită producătorilor de blănuri care caută cât mai mulți furnizori de materii prime. Pentru confecționarea unei haine lungi de chinchilla sunt necesare 100-150 de blănuri și costă între 10.000 – 15.000 euro în țările UE independent de mărimea și calitatea blanei.

Date statistice referitor la numărul de crescători de chinchilla înregistrați oficial din Republica Moldova la moment nu există, însă presa românească scrie că sunt în jur de 15 crescători de șinșile în R. Moldova pentru anul 2014, iar prima fermă a apărut în 2007. Cei mai mari furnizori de blănuri prețioase de șinșila din Europa sunt Germania și Polonia. În Germania există și o bursă a blănurilor de șinșila unde valoarea anuală a vânzărilor ajunge la 600 de milioane de euro.

Numele Chinchilla (șinșila) vine de la triburile de indieni care locuiau în Anzii Cordilieri din America de Sud și care se numeau „chinchilla”. Chinchilla a fost vânată încă de la cucerirea teritoriilor de către spanioli (sec. XVI), în mod excesiv, ajungându-se în faza de „specie pe cale de dispariție”. În 1923, un inginer american, Ferrel Mathias Chapman, fascinat de frumusețea acestui animal, hotărăște să crească și să înmulțească chinchilla în captivitate. După aproximativ 10 ani, o parte din animale îi sunt furate și exportate în Europa. Ulterior, chinchilla a început să fie exportată oficial și în unele țări africane. În prezent, există peste 70 milioane exemplare, numărul crescătorilor fiind în continuă creștere.

Ca aspect exterior, chinchilla se aseamănă cu veverița și cu iepurele. Greutatea ei la maturitate variază între 400 și 600 gr și are o lungime de 28/30 cm (masculii sunt mai mici în greutate și dimensiune față de femele). Durata de viață a chinchillelor este de 10-15 ani.

Principala regulă de microclimat care trebuie respectată este lipsa curenților de aer. Chinchila este foarte sensibilă la cel mai mic curent de aer. Pentru a preveni îmbolnăvirea sunt necesare măsuri speciale în acest sens. Deși chinchilele pot trăi în adăposturi diferite, totuși un adăpost iluminat natural este de preferat. Un alt factor important în creșterea chinchilei este, pe cât posibil, lipsa zgomotului. Sunt foarte rezistente, mortalitatea în ferme fiind sub 2%. Sfaturi pentru a păstra sănătatea chinchillei:

- lăsați-le să se odihnească în ceea mai mare parte a zilei;
- asigurați-vă că hrana și fanul sunt proaspete (fără urme de mușgai sau râncede);
- schimbați apa, dacă se poate zilnic;
- administrați-le fân pentru evitarea creșterii excesive a dinților;
- evitați hrana bogată în grăsimi, zahăr, ulei.

2. Condițiile de creștere și îngrijire

La inițierea acestui tip de afacere, trebuie să fie luați în calcul anumiți parametri ce vor **condiționa** ca afacerea dată să fie cu adevărat de succes.

Încăperea. La construirea încăperilor sau la amenajarea unor încăperi deja existente, trebuie să se țină cont de iluminarea, încălzirea, ventilarea sau condiționarea corespunzătoare. Temperatura optima nu trebuie să varieze decât doar nu mai mult de 17°C-21°C și umiditatea de 50-65%, încăperea bine aerisită cu o **iluminare** naturală, intru-cât aceste specii sunt nocturne, iar ziua nu sunt atât de active.

Hrana. Chinchilla este un animal vegetarian ce mănâncă în general fân și furaj special. Hrana chinchillelor se bazează pe granule speciale și pe fân. **Nu se recomandă** hrănirea chinchillei cu produse vegetale în stare proaspătă (frunze de varză, morcov etc.), deoarece există riscul deranjării tractului digestiv.

Fânul sau lucerna sunt foarte importante în alimentația chinchillei, acestea asigurând un echilibru în alimentația animalului. Se recomandă cel puțin de 2 ori pe săptămână să fie hrănit animalul cu fân suplimentată cu mancarea de baza- granulele vegetale, de 3 ori pe săptămână mixt de granule vegetale combinate cu fructe uscate (mere uscate, stafide) ceea ce asigură o creștere a blanitei sanatoase și de calitate. Chinchilla are nevoie de **apă proaspătă** în permanență, de preferat să fie filtrată.

Reproducerea. Împerecherea în familie (1 mascul + 5 femele) se realizează în general de 2-3 ori pe an. Gestația durează 111 zile, după care animalul poate fi înțeles între 1-6 pui. Alăptarea durează 40-50 de zile. Chinchilla femelă este pregătită pentru împerechere de la vârsta de 7 luni, iar masculii la peste 8 luni. Greutatea puilor la naștere poate varia între 25-60 de grame.

Avantajele creșterii chinchillei:

- Cererea permanentă pentru blana de chinchilla pe piața internațională (Italia, Germania, Turcia, Grecia) garantează vânzarea puilor 100% indiferent de cantitate.
- Minim cheltuieli de întreținere pe lună (energia electrică pentru crearea climei necesare în încăperea și pentru ventilare; hrana compusă din furaj granulat, fân și suplimente sub forma de fructe uscate).
- Nu este nevoie de foarte mult timp pentru îngrijirea lor – aproximativ o oră/zi pentru hrănire și îmbăierea în nisip.
- Prețul furajelor importate este accesibil, calitatea fiind înaltă.
- Curățenia se face o dată pe săptămână și ia circa 30 minute la un număr de 10 familii.
- Nu este nevoie de cunoștințe speciale în domeniul zootehniei.

3. Planificarea afacerii cu chinchilla.

Un plan de afaceri ajută o activitate economică să privească înainte, să aloce resurse, să se concentreze asupra punctelor-cheie și să fie pregătită pentru a soluționa probleme și a folosi oportunități. Din păcate, mulți antreprenori înțeleg planul de afacere doar ca pe o necesitate pentru a începe o afacere nouă sau pentru a efectua împrumuturi.

Planul de afaceri este vital pentru conducerea unei întreprinderi, chiar dacă aceasta nu are nevoie de noi împrumuturi sau investiții. Întreprinderile au nevoie de planuri pentru a se dezvolta dinamic și în concordanță cu prioritățile stabilite. Astfel, planul de afaceri reprezintă un document care oferă întreprinderii o imagine generală asupra activității sale. El are o aplicabilitate vastă, în continuare fiind descrise funcțiile sale principale.

a. Este un instrument de management și planificare – prin intermediul planului de afaceri antreprenorul poate conduce și controla întreg procesul de demarare a afacerii sale.

b. Este un instrument de monitorizare și de evaluare a afacerii – ca instrument de management, planul de afaceri îl ajută pe antreprenor să monitorizeze și să evalueze modul în care afacerea se dezvoltă. El este un instrument dinamic, care poate fi modificat pe măsura acumulării experienței și a cunoștințelor;

c. Este un instrument de comunicare externă – planul de afaceri este folosit pentru a atrage capital investițional, împrumuturi și parteneri de afaceri. În cazul în care se dorește obținerea unui credit sau a unei finanțări nerambursabile, prezentarea planului de afaceri, care să demonstreze că afacerea are potențial pentru a aduce profit, este absolut indispensabilă;

d. Este un instrument de promovare – planul de afaceri arată modul de evoluție a întreprinderii, obiectivele trasate și rezultatele obținute, etapele următoare necesare a fi parcurse.

Ca și în viața de zi cu zi, pentru a avea succes fiecare persoană își poate stabili ce vrea să facă, ce etape vrea să parcurgă și când. Din studiile sociologice rezultă că majoritatea oamenilor de succes sunt oameni ambițioși, care știu ce vor (deci au un plan, un țel) și luptă pentru atingerea obiectivelor propuse. Același lucru trebuie să se întâmple și cu o firmă. Ea trebuie să aibă un plan de afaceri pe care trebuie să îl respecte. El trebuie să arate ce se vrea să fie firma respectiva „când o să fie mare“, de ce are nevoie pentru atingerea obiectivului propus și care sunt etapele pe care trebuie să le parcurgă.

O firmă de succes este, în general, o firmă care are un plan de afaceri clar, cu obiective bine definite și unde toți cei implicați (de la angajați până la patroni) au capacitățile și ambiția de a atinge aceste obiective.

Așa cum în viață sunt multe oportunități, dar trebuie să se aleagă doar ceea ce se dorește a face și care este calea care se potrivește cel mai bine, și o întreprindere trebuie să se concentreze pe acele domenii care îi sunt specifice, pentru care are experiența și resursele necesare.

O componentă importantă a planului este prezentarea calculului financiar. Acest compartiment deține un rol foarte important în structura planului de afaceri, fiind că demonstrează în baza unor calcule exacte eficacitatea afacerii planificate. De obicei atunci când se fac calculele financiare, se urmărește evoluția acestora pe un anumit interval de timp (3-7 ani). Planul financiar reflectă:

- Cât va costa crearea întreprinderii (dacă este vorba despre o întreprindere nouă);

- De câți bani este nevoie în primul an de activitate?
- Situația financiară curentă (în caz că întreprinderea există deja pe piață);
- Rezultatele preconizate (venitul estimat în primii ani de activitate);
- Analiza fluxului de numerar;
- Situația previzională a profiturilor și pierderilor;
- Strategia financiară;
- Analiza pragului de rentabilitate;
- Situația veniturilor și a cheltuielilor;
- Bilanțul contabil previzionat, etc.

Dacă se va solicita vreun împrumut, atunci în planul financiar trebui să fie reflectată suma concretă, destinația acestor bani, dar și perioada de rambursare.

Cât privește afacerea cu creșterea chinchillei un plan succint ar include mai întâi de toate identificarea furnizorului de pui, cuști ș.a. Achiziționarea de chinchilla direct de la producător, implică o valoare de 450 euro per familie (6 membri).

Prețul include:

- Animalele;
- Cuștile;
- Coliere pentru femele;
- Adăpătoare pentru apă;
- Furajul și nisipul pentru o lună;
- Consultanță de creștere;
- Transportul până la destinație

Rentabilitatea acestei afaceri este considerată a fi destul de înaltă. Un aspect important al acestei afaceri este că investiția se recuperează relativ rapid, 100% din al doilea an de activitate, datorită perioadei reduse de gestație (111 zile) la chinchilla. Importanța economică a chinchillei rezidă din faptul că are o blană extrem de fină, foarte căutată și apreciată pe piața de specialitate. Argumentarea este reflectată în tabelul 1. După cum am menționat în prima parte a acestui articol o femelă de chinchilla poate făta de 2-3 ori pe ani, câte 1-6 pui la o fătare, astfel de la o familie (5 femele) putem obține 20 de pui pe an. Dacă dispunem de 10 familii (50 de femele), respectiv vom avea minim 200 de pui pe an.

Tabelul 1.

Aprecierea eficacității economice a creșterii chinchillei

Tipul de cheltuieli	Suma, euro
1. Investiție inițială	
• procurarea unei familii, inclusiv cu coliere pentru femele	385
• o cușcă dotată cu hrănitore, cuvă pentru băiță și adăpătoare de apă	65
Total	450
2. Cheltuieli pentru întreținerea animalelor timp de un an	
• Furaj (procurat de la furnizorii de pui)	35
• Lucernă	3
• Nisip special pentru băiță	5
• Multivitamine	1,5
• Suplimente (mere uscate, stafide etc.)	2
• Energie electrică, încălzire, alte cheltuieli	25
Total	71,5
3. Venituri obținute de la întreținerea unei familii în decursul unui an	
• 20 pui/an x 32,5 euro (preț mediu de realizare pentru un pui viu)	650

Sursa: elaborat de autori în baza materialelor studiate

Creșterea șinșilelor este, probabil, unica afacere unde nu există concurenți. Există doar lipsa de această blană prețioasă. Deaceea, pentru a vinde mai ușor blana, este nevoie de colegi-parteneri de afacere pentru a aduna mai ușor un lot mare (200-300 de bucăți). Cel mai curios moment în această afacere este următorul: la creșterea numărului de participanți pe piață și a cantității de mărfuri crește și concurența, iar prețurile scad. Aici situația e inversă. Cu cât e mai multă marfă (blană), cu atât mai repede se formează lotul comercial și mai repede decurge vânzarea. Și prețurile pentru blana de șinșilă cresc în continuare. De exemplu, la o licitație de

blănuri în Copenhaga în februarie anul 2000 au fost expuse spre vânzare 1345 de blănuri de șinilă la preț de 75,8\$ bucata. În septembrie anul 2011 la aceeași licitație au fost expuse 13125 de blănuri la 98,84\$ bucata.

Concluzionând putem afirma cu certitudine că creșterea chinchillei este cu adevărat o afacere plăcută și profitabilă și poate fi desfășurată inclusiv atât de studenți cât și de pensionari.

Bibliografie:

1. *Antreprenariat: inițierea afacerii* / Larisa Bugaian, Valentina Catanoi, Ala Cotelnic [et al.]; red. șt. coord. Larisa Bugaian. – Ch.: „Elena-V.I.” SRL, 2010.
2. SĂNDULESCU I. M. *Planul de afaceri. Ghid practic*, ediția a III-a. București: Editura CH Beck, 2006.
3. <http://mybusiness.md/ro/comunicate-de-pres/item/3524-afacere-cu-chinchilla-in-moldova>
4. <http://mybusiness.md/ro/categories/item/2281-%C8%99in%C8%99ila-nu-e-doar-blana-dar-%C8%99i-marja-de-400-500>