

Anul III - Nr.3 / Decembrie 2021

Revista **SAS**

Societatea Antreprenorială Studențească

STudent

antr**EP**renor

Primii pași spre afacerea ta

consiliere.usamv.ro/sas



UNIVERSITATEA DE ȘTIINȚE AGRONOMICE ȘI MEDICINĂ VETERINARĂ DIN BUCUREȘTI

DESPRE NOI

Societatea Antreprenorială Studențească (SAS-USAMV București) a fost înființată în baza ordinului M.E.N nr 3262/2017 privind organizarea și funcționarea de societăți antreprenoriale studențești în sistemul de învățământ superior din România și funcționează de la data de 11.05.2018, fiind constituită ca structură fără personalitate juridică.

Regulamentul de organizare și funcționare a Societății Antreprenoriale Studențești a USAMV București poate fi accesat la linkul: <https://consiliere.usamv.ro/documente-sas/regulament-sas/>



REDAȚIA

Redactor-Şef: Eugenia Alecu, şef lucrări dr.

Tehnoredactare: Dorina Niculescu

Foto copertă față: Ștefan Marin; arhiva USAMV

Foto copertă spate: Ștefan Marin; arhiva USAMV

Foto interior: arhivă personală antreprenori intervievați

Tipar: Editura Ex Terra Aurum USAMV București

Adresa: b-dul Mărăști, nr 59, sector 1, București

Website SAS-USAMV București: consiliere.usamv.ro/sas

e-mail: sas@usamv.ro



Ediție tipărită ISSN 2668-5884 // Ediție electronică ISSN-I 2668-5884

Revistă distribuită GRATUIT prin proiectul "CNFIS-FDI-2021-0444 DA pentru USAMVB - Dezvoltare Antreprenorială pentru USAMV București".

CUPRINS

01. EXEMPLE DE SUCCES ÎN ANTREPRENORAT - INTERVIURI ABSOLVENȚI USAMV DIN BUCUREȘTI 4

Un vis devenit realitate în agricultură 4

BRATEȘ FLAVIUS ANDREI, Inginer și antreprenor în agricultură

Afacere de familie. Agricultură naturală 8

LAURA și ANTIM NECHIFOR, Ingineri și antreprenori în horticultură

Ferma de legume Fierbinți 15

MINEA ȘTEFAN ANDREI, Inginer și antreprenor în horticultură

Pasiunea transformată într-un business de succes 22

COTOBAN ANDRA LUCIANA, Inginer geodez și antreprenor în peisagistică

Afacere mică, profit considerabil 28

STOICULEASĂ PAUL GEORGE, Medic veterinar și antreprenor în medicină veterinară

Vioara întâi în afacerea pâine cu maia 35

VIVIANA MÂRZA, Inginer biotehnolog și antreprenor în domeniul culinar

02. ADAPTAREA EDUCAȚIEI UNIVERSITARE LA CERINȚELE PIEȚEI MUNCII 39

Pregătește-te să devii antreprenor 39

SORIN MERLUȘCĂ, Director Departament Consiliere Vocațională și Ocupațională (CCOC)

No-waste. Implementarea unui sistem de compostare a deșeurilor menajere în Campusul USAMV din București 42

ANCA TĂNĂSESCU, Studentă Facultatea de Horticultură

Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră - USAMV din București 47

OANA MIHALAȘCU, Director Departament Consiliere și Orientare în Carieră

Stațiunea Didactică de Cercetare-Dezvoltare Agronomică Moara Domnească 50

Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră - USAMV din București

Stațiunea Didactică de Cercetare - Dezvoltare pentru Viticultură și 56

Pomicultură Pietroasa-Istrița

Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră - USAMV din București

01 INTERVIU ANTREPRENOR

UN VIS DEVENIT REALITATE ÎN AGRICULTURĂ

Brateș Flavius Andrei

**Absolvent Facultatea
de Agricultură**

„Seriozitatea și un plan bine gândit sunt calea spre succes, acesta fiind sfatul meu pentru tinerii antreprenori, și cel mai important, să nu renunțe niciodată la visul lor, ci să muncească pentru a îl duce la îndeplinire”.



Interviu cu Brateș Flavius Andrei, proaspăt absolvent – promoția 2021 - al Facultății de Agricultură din cadrul USAMV București

Eugenia Alecu: *Cum și când a început totul în agricultură pentru tine? De când ai știut că ești un tânăr antreprenor?*

Ing. Brateș Flavius Andrei: Pe parcursul celor 4 ani de studiu, am reușit să îmbin cunoștințele teoretice cu cele practice, deoarece în paralel am manageriat activitatea unei ferme vegetale care în momentul de față are în administrare o suprafață de aproximativ 500 ha pe raza comunei Stelnica, județul Ialomița.



Totul a început în momentul în care am început, de mic copil, să merg alături de tatăl meu la muncile agricole de sezon (pe atunci aveam o exploatație mică, cu 140 ha, și 3 tractoare românești), ulterior, când am mai crescut am început să preiau treptat din responsabilitățile lui, până când am ajuns la vârsta majoratului când am și preluat în administrare societatea agricolă.

Fără cunoștințe de specialitate, bazat doar pe experiența acumulată în cursul anilor în care mi-am desfășurat activitatea în cadrul fermei, am realizat că tehnologia pe care o foloseam nu era una adecvată, producțiile nu erau pe măsura investițiilor și așteptărilor, iar dezvoltarea era realizată într-un ritm lent. Am încercat să înțeleg cauza și să elimin efectul acesteia, iar primul demers a fost acela de a apela la firme autorizate pentru a realiza cartări de sol, iar după realizarea lor am ajuns la concluzia că foloseam îngrășăminte ce nu se pretează pe solurile noastre bazice și că principalul tip de îngrășământ ce trebuia folosit era sulfatul de amoniu.



Eugenia Alecu: *În ce au constatat investițiile făcute până în prezent?*

Ing. Brateș Flavius Andrei: În primul rând am schimbat tehnologia de cultură, producțiile au crescut treptat și am început să prindem curaj pentru a face investiții.

În anul 2011 a fost derulat un proiect cu finanțare europeană prin intermediul căruia am reușit să achiziționăm un tractor de 160 cp și o semănătoare prășitoare.

De altfel, prin leasing am achiziționat în anii următori un alt tractor de 100 cp, semănătoare păioase și o combină cu toate echipamentele. De la an la an am făcut investiții în utilaje, am achiziționat teren și de 5 ani de zile ne axăm pe partea de irigații, alături de cartarea tuturor soarelor prin rotație, acestea fiind obiectivele mele de viitor.

Privind partea de irigații, am început cu un foraj de adâncime pe o solă de 25 ha, teren de luncă, iar fiindcă investiția inițială a fost subcalculată, am fost nevoiți să vindem un tractor din cadrul fermei, iar timp de 2 ani ne-am bazat doar pe celelalte.

Echipamentele de irigații au fost achiziționate de la o firmă mare - erau scoase din uz dar cu multă muncă am reușit să le facem să funcționeze timp de 3 ani, după care le-am vândut cu un profit substanțial. Aș mai face încă de 3 ori această investiție, pentru că, deși începutul a fost greu, satisfacția este foarte mare atunci când producția la cultura de porumb în regim irigat se dublează.

După 2 ani am reușit să mai redăm în regim de irigații încă 70 de ha, iar pe viitor intenționez să achiziționez prin fonduri europene nerambursabile un echipament de irigații potrivit pentru o solă de 150 ha, pe care îmi doresc nespus de mult să o văd irigată.



Pe parcursul procesului de dezvoltare, piedici au fost multe, de la 140 ha la 500 ha a fost un drum lung și anevoios, însă un lucru este cert, seriozitatea și un plan bine gândit sunt calea spre succes, acesta fiind sfatul meu pentru tineri antreprenori, și cel mai important, să nu renunțe niciodată la visul lor, ci să muncească pentru a îl duce la îndeplinire, vă spun astăzi, cineva care cândva, liceean fiind, dorea nespus de mult să vadă și într-o solă de-a lui, un John

Seere (astăzi deținem 2), și echipamente de irigat care să aducă apa mult dorită de toți agricultorii.

Închei prin a spune că DA, UN VIS A DEVENIT REALITATE PENTRU MINE CA TÂNĂR AGRICULTOR și încurajez pe cei tineri ca mine, dacă au teren și dacă au pasiune pentru acest domeniu frumos, dar și anevoios, decât să își construiască case luxoase, mai bine investesc în ceva care să producă, să sprijine comunitatea rurală și să aibă satisfacții așa cum le am eu. Evident, sunt abia la început și mai am multe de realizat, dar sper să vă mai povestesc în alt interviu peste câțiva ani.



01 INTERVIU ANTREPRENOR

AFACERE DE FAMILIE. AGRICULTURĂ NATURALĂ

Laura și Antim Nechifor

Absolvenți Facultatea
de Horticultură

„Să aibă curajul să înceapă afacerea dorită și să nu renunțe în momentele dificile. Consecvența, seriozitatea și transparența față de clienți sunt cele mai importante”.



Interviu cu Laura Nechifor și Antim Nechifor, antreprenori și absolvenți ai Facultății de Horticultură – USAMV București

Eugenia Alecu: Care este numele societății pe care o dețineți și în ce localitate vă desfășurați activitatea?

Ing. Laura Nechifor: Producător agricol Laura Nechifor – „Ferma Scufița din Homița”, în sat Homița, comuna Cristești, județul Iași. Eu am terminat studiile de licență la Facultatea de Horticultură la USAMV București în anul 2017, iar Antim Nechifor în anul 2016, urmând și un master în Științe Horticole ecologice finalizat în anul 2018.

Eugenia Alecu: În timpul anilor de studiu, tot ce ați învățat, ați crezut că veți aplica în propria fermă?

Ing. Laura și Antim Nechifor: Noi încă din timpul facultății am fost pasionați de agricultura ecologică regenerativă. Am conștientizat importanța de a crește legume naturale, atât pentru sănătatea consumatorilor, cât și pentru mediul înconjurător. În același timp, am realizat cât este de important ca solul să fie sănătos și fertil, fiind substratul ce hrănește legumele și care asigură vigoarea, rezistența și sănătatea plantelor. De aceea practicăm o agricultură ecologică regenerativă în ferma noastră. În timpul facultății am constatat cu tristețe că România este în urma țărilor din Vest, în ceea ce privește agricultura ecologică. Mulți fermieri nu înțeleg ce înseamnă acest tip de agricultură și din cauza lipsei unor tehnologii clare de cultivare eco, ei cred că nu se poate cultiva cu adevărat în acest fel.





Chiar și în cadrul facultății, majoritatea profesorilor neglijau acest tip de agricultură și susțineau cu îndârjire agricultura convențională, în care se folosesc chimicale dăunătoare mediului și sănătății. Am avut norocul de a cunoaște totuși câțiva profesori pasionați de ecologie (Conf. Univ. Dr. Lagunovschi Luchian Viorica, Prof. Univ. Dr. Stănică Florin, Prof. Univ. Dr. Asănică Adrian și alții), profesori care ulterior au înființat programul de master: “Științe horticole ecologice”, master pe care și Antim l-a urmat.

Pentru a completa cunoștințele pe care le-am dobândit în facultate, am urmat trei cursuri internaționale de specializare în agricultura ecologică regenerativă, susținute de fermieri de renume din străinătate (Jean – Martin Fortier, Richard Perkins și Ben Hartman).

Eugenia Alecu: *Ați început să lucrați după facultate pentru câteva ferme ecologice. Spuneți-ne cum a fost această experiență?*

Ing. Antim Nechifor: Pentru a acumula experiență după finalizarea studiilor, am lucrat câțiva ani făcând consultanță pentru ferme ecologice din jurul Bucureștiului, și, de asemenea, am realizat design, implementare și mentenanță de grădini și livezi urbane comunitare și grădini familiale de legume. Așa a crescut în noi dorința de a dezvolta o fermă ecologică regenerativă proprie, în care, pe lângă producția de hrană sănătoasă, să avem și o latură didactică, unde oamenii să poată să vină, să vadă și să învețe principiile și practicile care pe noi ne-au convins că sunt eficiente și responsabile față de oameni și față de mediul înconjurător.



Eugenia Alecu: *Așadar, în anul 2019, ajuși în satul Homița, la gura sobei, ați planificat primul sezon de producție?*

Ing. Antim Nechifor: Exact. Nașterea fetei noastre ne-a dat motivația necesară pentru a pleca din București. Așadar, în anul 2019, ne-am mutat în satul Homița, în casa bunicilor Laurei, unde aveam teren nefolosit de familie. Locul a părut potrivit pentru ideea noastră de fermă, satul fiind înconjurat de pădure.



În iarna anului 2019 am stat la gura sobei și am făcut planificarea pentru anul 2020, primul sezon de producție al Fermei Scufița din Homița. În februarie 2020, am construit primul solar și am semănat primele noastre răsaduri, apoi, ajutați de părinți, am construit gardul, am pregătit pământul din grădină și am instalat sistemul de irigații. În primul an am cultivat o suprafață de 240 metri pătrați de solar și aproximativ 2000 metri pătrați în câmp.

Începutul a fost timid. Am avut tot felul de verdețuri în solar, diferite soiuri de salate (normală și creță, roșie și verde), muștar de frunze, mizuna, tatsoi, pak choi (roșu și verde), varză chinezească, ceapă verde, pătrunjel, ridichi și răsaduri, dar din cauza situației generate de COVID-19, ne-am limitat la a face livrări doar în Pașcani.

Eugenia Alecu: *Cum ați livrat produsele din fermă în anul 2020 și care au fost principalii clienți?*

Ing. Laura Nechifor: În luna iunie 2020, când s-au ridicat o parte din restricții, am început să participăm la "Piața verde de weekend" de pe bd. Ștefan cel Mare, din Iași. Aici am rămas plăcut surprinși de cererea mare de produse naturale și de oamenii faini care veneau să cumpere săptămânal legume de la noi. Acești clienți ne-au ajutat foarte mult moral, deoarece, pe lângă partea financiară am avut bafta să cunoaștem oameni care ne-au încurajat și apreciat foarte mult munca. Le suntem foarte recunoscători. La scurt timp am fost contactați de echipa veselă de la Băcănia ieșeană My Happy Market, loc în care am livrat legume până la sfârșitul sezonului. La începutul lunii septembrie 2020, am decis să încercăm să livrăm la domiciliu și am observat că în felul acesta reușim să vindem întreaga producție dintr-o săptămână, într-o singură zi, așa încât nu am mai participat la târg, iar până la sfârșitul lunii decembrie am livrat legumele noastre săptămânal, unui număr de aproximativ 25 de familii.

Eugenia Alecu: *Ați decis să vă măriți investiția și să cultivați produse diverse?*

Ing. Laura Nechifor: Da, clar! Pentru că noi am fost bucuroși să vedem că cererea de legume ecologice a fost mai mare decât oferta noastră, astfel că am decis să mărim investiția și să construim încă 3 solarii, măbind



suprafața protejată la 1060 metri pătrați și o suprafață cultivată în câmp la aproximativ 4000 metri pătrați. Ferma Scufița din Homița este o afacere de familie, iar întreaga investiție a fost făcută din fonduri proprii. Referitor la categoriile de legume produse de noi, acestea sunt diverse și numeroase. Vedetele fermei au fost cele 54 de soiuri de tomate (roșii, verzi, galbene, portocalii, negre, de toate mărimile și formele). La acestea am adăugat ardei gras (roșu, galben și cafeniu), ardei kapia, cele mai iuți soiuri de ardei din lume, vinete, 4 soiuri de dovlecei (galben, verde închis, verde dungat și rotund), porumb dulce, cartofi, gulie verde și mov, varză, conopidă, broccoli, fasole păstăi (galbenă, verde și mov), țelină, napi, ridiche neagră, sfeclă, morcov (portocaliu, galben, roșu și mov), 4 soiuri de castraveți, busuioc, spanac, fenicul, etc.. Toate aceste legume, chiar și cele mai puțin cunoscute pe piața din România, au fost îndrăgite și apreciate de clienții noștri.



Ca sistem de cultură, practicăm o agricultură ecologică regenerativă, care este, din punctul nostru de vedere, o metodă superioară de producție și care poate soluționa multe din problemele climatice cu care ne confruntăm. Pe lângă creșterea plantelor în sistem ecologic, fără substanțe chimice de sinteză, acest sistem pune accentul pe regenerarea și pe conservarea solului, a apei și a biodiversității și pe sechestrarea de CO₂ în sol, prin folosirea anumitor practici, cum ar fi: o lucrare minimă a solului, folosirea îngrășămintelor verzi, creșterea unui număr mare de specii într-un mod biointensiv, îmbogățirea microbiologiei solului prin folosirea de compost și de biopreparate, etc.

Eugenia Alecu: *Sunteți certificați ecologic?*

Ing. Antim Nechifor: În prezent, nu suntem certificați ecologic și cu toate că urmăm cu strictețe toate reglementările existente la nivel european (folosim doar produse certificate pentru a fi folosite în agricultura ecologică, de la turba în care ne producem răsadurile, la semințe certificate ecologic sau netratate chimic, micorize, prădători naturali, capcane lipicioase colorate, îngrășământ organic, substanțe fitosanitare certificate ecologic, făcute din extracte din plante sau din ciuperci sau bacterii ce atacă insecte sau ciuperci dăunătoare etc.) avem rețineri în a aplica pentru certificare. Motivele principale sunt taxele mari percepute de către organismele de certificare (taxe care s-ar reflecta automat în prețul legumelor noastre, iar noi încercăm să menținem niște prețuri cât mai accesibile) și birocrația excesivă care trebuie să fie întocmită de fermier, al cărui timp liber este oricum foarte limitat.



În prezent înclinăm spre o “certificare” dată de către clienții noștri, față de care suntem 100% transparenți și care ne pot vizita oricând pentru a vedea exact cum cultivăm legumele care ajung la ei în farfurie. De altfel, formarea unei legături directe între noi și clienți, este foarte importantă pentru noi. Încercăm să clădim o mică comunitate și momentan putem spune că am avut norocul de a întâlni oameni frumoși, care rezonază cu ideile noastre.



Eugenia Alecu: Ce recomandați studenților care doresc să devină antreprenori în domeniul agriculturii ecologice?

Ing. Laura și Antim Nechifor: Din mica noastră experiență, putem recomanda studenților care vor să devină antreprenori, să acumuleze în primul rând experiență în domeniu, apoi să își facă un plan bine pus la punct și să aibă curajul să înceapă afacerea dorită și să nu renunțe în momentele dificile. Consecvența, seriozitatea și transparența față de clienți sunt cele mai importante.

01 INTERVIU ANTREPRENOR

FERMA DE LEGUME FIERBINȚI,

Minea Ștefan Andrei

**Absolvent Facultatea
de Management și
Dezvoltare Rurală**

„Să își urmeze visul, să aibă
înainte un plan și să
dezvolte o afacere într-un
domeniu de care sunt
atrași și le place.”





Ferma în care activez este o fermă de familie în care ne împărțim sarcinile și facem echipă comună. Tatăl meu se ocupă în mare parte de producție, îngrijirea plantelor, lucrări tehnologice și tratamente, iar eu sunt responsabil cu desfacerea produselor, colaborarea cu supermarket-ul, marketing, buna desfășurare și implementare a proiectului pe fonduri europene accesat, programele naționale APIA pentru legumicultori și alte oportunități de dezvoltare.



În acest articol vom prezenta activitatea tânărului antreprenor pe nume MINEA Ștefan Andrei, absolvent al studiilor de licență și master - Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală (USAMV București).



Eugenia Alecu: *În ce domeniu de activitate ești antreprenor?*

Ing. Minea Ștefan Andrei: Sunt de origine din localitatea Fierbinții de Jos, județul Ialomița, loc în care îmi desfășor activitatea de legumicultor. Provin dintr-o familie cu tradiții în cultivarea legumelor, atât tatăl cât și bunicul meu au ales această activitate și au practicat-o ani de zile, acum fiind rândul meu. Încă din facultate pot spune că am dobândit foarte multe cunoștințe care, în prezent, mă ajută să îmi desfășor activitatea ca legumicultor.

Ferma de legume Fierbinți o puteți regăsi și în mediul online

<https://www.facebook.com/fermadelegumefierbinti>

Eugenia Alecu: *Câți angajați ai și care este volumul de muncă pe care îl depun aceștia lunar?*

Ing. Minea Ștefan Andrei: În momentul de față avem 3 angajați permanenți, iar în cazul în care este nevoie de un volum mai mare de forță de muncă pentru anumite lucrări în fermă, apelăm și la zilieri, pe care îi găsim destul de greu.

Faptul că suntem poziționați la o distanță mică de două orașe dezvoltate (București - 45 km și Ploiești - 40 km), reprezintă atât un avantaj din punct de vedere al vânzării legumelor, cât și un dezavantaj care se remarcă prin lipsa forței de muncă în agricultură. Au rămas puțini oameni din zonă care mai muncesc pământul. Mulți dintre ei s-au angajat în orașele din apropiere la depozite, fabrici, spații comerciale, etc.

Eugenia Alecu: *De ce ai dorit să devii antreprenor încă din anii studenției?*

Ing. Minea Ștefan Andrei: Având deja o pornire de la tatăl meu care cultivă legume de peste 20 de ani, am considerat că este o oportunitate bună de a continua afacerea datorită faptului că mă susține în tot ce fac. Am multe de învățat de la el în ceea ce privește cultivarea și întreținerea culturilor. Un alt aspect ce m-a determinat să aleg acest drum constă în oportunitățile de dezvoltare prin obținerea de fonduri europene, dar și



tehnologiile moderne de cultivare a legumelor din prezent, care ușurează munca comparativ cu modul în care părinții și bunicii noștri cultivau legumele cu ani în urmă.

Cu experiența tatălui și cunoștințele mele acumulate în timpul facultății, pe care încerc să le pun în practică în ceea ce privește managementul fermei, eu cred că facem o echipă bună.

În anii studenției am lucrat aproximativ 3 ani la o agenție de publicitate, unde am învățat aspecte legate de marketing, vânzări, planificare, organizare, comunicare și multe alte lucruri care mă ajută azi în activitatea mea.

Consider că marketingul este foarte important în dezvoltarea unei afaceri, pentru că altfel nu îți poți vinde produsele. De aici a prins contur și pagina de Facebook **Ferma de legume Fierbinți**. În general, observ o reticență a oamenilor în ceea ce privește producția de legume în România și consumul lor privind siguranța alimentară.

Pentru ca oamenii să se convingă că legumele sunt produse de către un legumicultor local, postez periodic poze cu legumele din solarii, etapele dezvoltării plantelor, recolta obținută, lucrările tehnologice, chiar și rezultatul testelor ce constau în siguranța consumului de legume produse de noi.



Piața de desfacere este un element foarte important, iar noi avem șansa de a ne vinde legumele prin programul Gusturi Românești - inițiat de unul dintre cei mai mari retaileri, cu care avem o colaborare de 6 ani și alături de care am crescut de la an la an. Mulțumim pe această cale oamenilor din spatele proiectului pentru profesionalism, dedicarea față de legumicultori, siguranța desfacerii produselor, consultanța oferită și susținerea noastră ca producători locali.

Eugenia Alecu: *Înainte de a fi antreprenor, cum ți-ai planificat activitățile și care au fost obiectivele tale?*

Ing. Minea Ștefan Andrei: Consider că înaintea începerii oricărui proiect trebuie să existe un plan.

Ca obiective, am avut pe listă:

- dezvoltarea fermei prin extinderea suprafeței cultivate în spațiu protejat;
- construirea unui depozit frigorific pentru păstrarea legumelor;
- construirea unei mini-fabrici de procesare a legumelor din care să putem produce zacuscă de vinete, bulion de roșii, murături și alte bunătăți la borcan. (Încă lucrăm la acest proiect și sper să prindă contur cât de curând);
- De asemenea, avem în vedere un buget al investiției la începutul fiecărui an. După aceea facem un plan de cultură în care sunt specificate legumele cultivate și suprafața pentru fiecare în parte, dar și estimările producției.



Eugenia Alecu: *Ce produse oferă Ferma de legume Fierbinți și care sunt clienții targetați?*

Ing. Minea Ștefan Andrei: În fiecare an cultivăm mai multe sortimente de legume precum: vinete, roșii, ardei, castraveți, varză, conopidă, salată verde, spanac.

Cum am mai menționat, clientul principal care ne asigură desfacerea producției este supermarketul Mega Image, prin programul Gusturi Românești de la Gospodari.

Pentru legumele care nu se încadrează în criteriile de selecție ce prevăd calitatea I, în vederea livrării către supermarket, colaborăm cu o fabrică de conserve către care livrăm legume de calitatea a II -a, la un preț mai mic.

De asemenea, clienții noștri mai sunt și oamenii din localitate și zonele limitrofe care cumpără legume pentru consum propriu.

Eugenia Alecu: *În contextul actual al anului 2021, ce schimbări ai fost nevoit să faci?*

Ing. Minea Ștefan Andrei: În contextul actual al anului 2021, activitatea noastră s-a desfășurat în mod normal, însă, pot constata faptul că impactul pandemiei s-a resimțit asupra puterii de cumpărare și asupra prețurilor legumelor. Comparativ cu anul trecut a fost o putere de cumpărare mai slabă și prețuri mai mici.

Eugenia Alecu: *Ce sfaturi ai pentru cei care vor să devină antreprenori?*

Ing. Minea Ștefan Andrei:

- să își urmeze visul;
- să aibă înainte un plan;
- să dezvolte o afacere într-un domeniu de care sunt atrași și le place;
- să se informeze permanent despre domeniul ales și să aprofundeze cunoștințele;
- să nu fie timizi , să intre în contact cu oamenii care au deja o afacere și le pot oferi informații utile.



Eu și familia mea, am încercat tot timpul să ținem pasul cu ceea ce se întâmplă în agricultură și am participat în toți acești ani la cursuri, conferințe, simpozioane, întâlniri, toate legate de legumicultură.

Eugenia Alecu: *În încheierea acestui interviu, te rog să menționezi premiile și diplomele obținute de tine!*

Ing. Minea Ștefan Andrei: Ca recompensă pentru munca depusă, am fost și premiați, ceea ce ne onorează și ne face să muncim mai mult an de an.

Anul 2021: Producătorul anului pentru ardei kapia - Gala Gusturi Românești de la Gospodari.

Anul 2021: Premiu pentru participarea la proiectul "Schimb de experiență între legumicultori" organizat de Universal Group - Seminis, care este și partenerul nostru.

Anul 2020: Diplomă de excelență pentru rezultate deosebite în agricultură, în cadrul evenimentului - PRIA Agriculture și Gala Fermierilor români.

Anul 2019: Diplomă de merit pentru rezultatele deosebite obținute în cadrul Programului Tomate.

Anul 2018: Premiu pentru cel mai bun cultivator de ardei kapia - Gusturi Românești de la Gospodari.



01 INTERVIU ANTREPRENOR

PASIUNEA TRANSFORMATĂ ÎNTR-UN BUSINESS DE SUCCES

**Cotoban
Andra
Luciana**

**Absolventă Facultatea
de Îmbunătățiri Funciare
și Ingineria Mediului**

„Fiecare eșec este o lecție de antreprenoriat și de viață. Nu ai cum să evoluezi dacă nu înveți din propriile greșeli. Trebuie să crezi în tine în fiecare secundă, chiar și când pierzi.”



Interviu cu Cotoban Andra Luciana, antreprenor și absolventă a Facultății de Îmbunătățiri Funciare și Ingineria Mediului – USAMV București

Eugenia Alecu: Andra, bunicul tău a fost antreprenor și iată că și tu ești tot antreprenoare. A fost o dorință mare să nu fi pur și simplu angajată?

Ing. Cotoban Andra Luciana: Am fost crescută în comuna Chirnogi, jud. Călărași. Bunicul meu a fost antreprenor, însă eu nu am avut cum să-l cunosc în această ipostază, din păcate. De mică am știut că vreau să devin antreprenoare, însă nu îmi dădeam seama de domeniul în care voi activa. Am urmat Colegiul Național „Neagoe Basarab”, profil de filologie, iar anul acesta 2021, am absolvit Facultatea de Îmbunătățiri Funciare și Ingineria Mediului,



specializarea Măsurători Terestre și Cadastru, din cadrul Universității de Științe Agronomice și Medicină Veterinară. În această universitate mi s-au deschis noi orizonturi. Câteva discipline care m-au ajutat în conturarea și gestionarea proiectelor de peisagistică, au fost Desen cartografic și Topografie inginerească, acestea fiind foarte folositoare la operarea randărilor și al releveelor în programul AutoCAD. O altă disciplină a fost Management de proiect care mă ajută la proiectul actual pe care îl dezvolt, și anume un ONG de mediu.

Eugenia Alecu: Ce dorești să realizezi cu acest ONG de mediu?

Ing. Cotoban Andra Luciana: În cadrul acestui ONG, doresc pentru început să ofer o nouă șansă pădurilor din România. Defrișările sunt o mare problemă, iar acestea amplifică încălzirea globală, creșterea dioxidului de carbon, inundațiile, aerul poluat tot mai greu de respirat. Având utilajele și tot arsenalul necesar pentru plantări, doresc în viitor să creez cât mai multe păduri, să le readuc la viață pe cele tăiate și să învăț oamenii să prețuiască mai mult zona verde.

Studentă fiind la o facultate ce-mi oferea pe viitor statutul de inginer geodez, am început să activez în imobiliar, ca agent pentru a căpăta experiență. Ambiția de a-mi depăși nivelul în fiecare zi, m-a îndreptat către un proiect finanțat din fonduri europene, mai exact un Start-up. Susținere am avut în fiecare moment de la duhovnicul meu, părintele Vasile Cristian și de la mama mea care la început era puțin sceptică, dar asta pentru că avea sentimentul matern de a mă proteja.



Eugenia Alecu: *Ajungem acum să vorbim despre firma ta de peisagistică S.C ANDCOT FLOWERS S.R.L.*

Ing. Cotoban Andra Luciana: În 2019 am luat prin cesiune firma S.C. ANDCOT FLOWERS S.R.L. finanțată din fonduri europene, firma cu cod CAEN 8130 definit prin activități de peisagistică. Domeniu în care nu aveam cunoștințe, însă m-am bazat pe cunoștințele pe care le voi avea, fiind în prezent masterandă în domeniul horticulturii.

Nici un pas nu a fost ușor, însă fiecare obstacol m-a întărit și mai mult. În primul rând vârsta de 21 de ani la care am început să debutez eu ca antreprenor este foarte fragedă, iar mulți oameni din jur erau lipsiți de încredere că pot face față. Timpul a demonstrat prin perseverență, că pot și că voi reuși. În tot acest timp m-am confruntat cu multe dezamăgiri, uși închise și descurajări, am avut momente în care doream să renunț, dar de fiecare dată mă gândeam că dacă voi renunța azi, mâine ce motiv mai am să fac ceva pentru visul meu. Dumnezeu nu ne dă mai mult decât putem să ducem, iar vârsta pe care o am acum, 23 de ani, este cea în care doresc să încerc să fiu cât mai bună și să nu renunț.



Eugenia Alecu: Tu ești exemplul de antreprenoare care, deși nu a avut bani, la 21 de ani, totuși ai reușit. Riscul și încrederea în sine au fost importante?

Ing. Cotoban Andra Luciana: O problemă generală pe care mulți și-o implementează în minte este lipsa banilor, dar dacă stăm să ne gândim și să analizăm, s-ar putea ca niciodată să nu avem bani pentru a face o investiție, așa că trebuie să riști. Eu am pornit la drum cu bani împrumutați, iar în ultimă instanță m-am împrumutat de la mama mea. Până nu pierzi, până nu ai eșec, nu vei putea gestiona bine propria afacere, nu vei cunoaște niciodată adevărata valoare a banilor. Trebuie să crezi în tine în fiecare secundă, chiar și când pierzi.

Fiecare eșec este o lecție de antreprenoriat și de viață. Nu ai cum să evoluezi dacă nu înveți din propriile greșeli. Azi am ajuns la punctul în care nu mă mai sperie nici lipsa banilor, nici falimentul, nici ușile închise, nici deciziile luate prost. Totul este constructiv, pentru că fără aceste piedici, nu putem să evoluăm. Doctrina care îmi călăuzește afacerea este credința, perseverența, încrederea de sine și puterea propriei rațiuni.

La început am împrumutat 2500 de lei, iar apoi sumele au crescut până la 4 000 euro. Însă niciodată nu am cerut bani, fără să am certitudinea că-i pot înapoia la termen. Ce-mi dădea mie certitudinea? Perseverența și încrederea în mine. La început mi-am calculat un salariu, iar din salariul meu, mi-am strâns suma pe care trebuia să o restitui. Desigur că aveam garanția unei activități a companiei pentru că aveam utilajele și salariile celor 4 angajați programate pe 6 luni din proiectul Start-up Nation.

Eugenia Alecu: *Ce este important de reținut pentru un antreprenor tânăr, așa cum vezi tu lucrurile?*

Ing. Cotoban Andra Luciana: O chestiune foarte importantă pe care vreau să o dezbat și să înțeleagă cei care vor să devină antreprenori, este RĂBDAREA. Nu poți avea profit în câteva săptămâni sau luni, iar eu am înțeles acest lucru din propriile greșeli. În primul rând trebuie fiecare profit de început să fie reinvestit. Desigur că la început pornim cu un plan de afaceri, însă în timpul implementării, apar multe situații la care nu ne-am fi așteptat. Profitul propriu-zis ar trebui să apară după minimum 3 ani, până atunci, doar investiție și îmbunătățirea serviciilor sau a bunurilor pe care le oferă compania. În altă ordine de idei, nu trebuie confundați banii companiei produși într-o lună, cu banii proprii. După ce avem toate taxele, impozitele, salariile, chiriile plătite ceea ce rămâne îl putem numi profit.

Eugenia Alecu: *Contextul actual, te-a făcut să te gândești și la alte domenii de activitate, dar ai renunțat repede. De ce?*

Ing. Cotoban Andra Luciana: Pe lângă proiectele pe care le-am menționat, vremurile prezente, mai exact pandemia, m-a



orientat și spre alte domenii de activitate. În plină pandemie, când economia era la pământ, m-am gândit că trebuie să fac ceva pentru a-mi menține veniturile, așa că am deschis un magazin într-o zonă rurală, un magazin nealimentar. Am gestionat asta doar câteva luni. Nu mă regăseam, nu mă atrăgea, nu vedeam evoluție la mine și la afacerea mea. Este foarte important să te oprești când realizezi că faci ceva ce nu-ți place. O altă gestiune care a avut un succes mai mare în rațiunea mea, au fost prestarea serviciilor de curățenie. Gestiune pe care o am și astăzi și este în dezvoltare.

Eugenia Alecu: *Să revenim la activitatea ta de bază, peisagistică și ONG de mediu. Ce ne poți spune în încheierea acestui interviu?*

Ing. Cotoban Andra Luciana: În prezent, pe partea de peisagistică sunt într-un parteneriat cu o societate care îmi furnizează materialul biologic necesar amenajărilor peisagiste și al plantațiilor de arbuști.

Au fost persoane care se întrebau dacă te poți întreține din postura de antreprenor în primele luni, iar răspunsul este: NU. Cum menționam și mai devreme, la început fiecare venit trebuie investit. Nu există satisfacție și câștig fără sacrificii.

O lună din viața mea ca antreprenor și student este foarte activă. Trebuie să îmi împart timpul între orele online și obligațiile de antreprenor. Acestea sunt de a căuta tot timpul clienți pentru a le oferi servicii de peisagistică sau de curățenie, de a merge pe teren pentru o vizionare ca apoi oferta să fie corect evaluată și vizite la biroul avocatului pentru viitorul meu proiect legat de ONG-ul de mediu.

Pe piața serviciilor pe care le ofer, am intrat în mediul online. Am avut din partea proiectului european în plan o pagină web, iar eu în paralel am creat pagini pe Facebook care m-au ajutat foarte mult. În primul rând am adăugat paginile în diferite grupuri, iar apoi mi-am postat serviciile pe care le ofer alături de câteva poze și tarife. O altă metodă de a-mi căuta clienți era pe șantiere, efectiv sunam la dezvoltatori imobiliari sau firme de construcții pentru a-mi prezenta serviciile și ofertele. Chiar dacă răspunsurile nu erau de multe ori cele la care mă așteptam. ca de exemplu au contract cu altcineva, faptul că îmi acordau atenție și acceptau conversația cu mine, îmi ofertau șansa ca pe viitor să mă poată contacta, să știe că sunt pe piață.

Pentru ceea ce sunt în prezent ca om și antreprenor, le mulțumesc Duhovnicului meu Vasile Cristian, mamei mele Cotoban Luminița și profesorilor care mă sprijină și mă încurajează în activitatea mea de antreprenariat.

01 INTERVIU ANTREPRENOR

AFACERE MICĂ, PROFIT CONSIDERABIL

Stoiculeasă Paul George

**Absolvent Facultatea de
Medicină Veterinară**

„Încercăm zi de zi, să aducem în locațiile noastre sentimentul de “familie și acasă”. Business-ul este unul mic și ne adresăm unui număr mic de clienți, iar activitatea noastră este centrată pe nevoile clienților și calitatea experienței, în toate locațiile noastre.”



Povestea antreprenorului Stoiculeasă Paul George

Comerțul cu farmaceutice veterinare și frizerie pentru animale de companie



Eugenia Alecu: *Domnule doctor veterinar Stoiculeasă Paul George, vă rog să îmi spuneți ce activități antreprenoriale derulați?*

Dr. vet. Stoiculeasă Paul George: Încă din anul 2014 și până în prezent, mă ocup de activități agricole și zootehnice în satul Vulturu, comuna Vulturu, jud. Vrancea, Organizația Utilizatorilor de Apă pentru irigații "SPP 37 BOTIRLAU". Cu această organizație vreau să repornesc vechea infrastructură de irigații, bineînțeles cu tehnologii noi, pentru a deveni fezabilă. În acest moment aş putea iriga 2000 de hectare cu ajutorul Fondurilor Europene, mai exact componenta PNDR.

Din 2019 până în prezent, am activitate de comerț cu farmaceutice veterinare și frizerie pentru animale de companie. Activitatea se desfășoară în două puncte de lucru din București, Sector 2. Primul punct de lucru a fost deschis în Sos. Iancului nr. 33 în luna august 2020, prin cumpărarea integrală a unui petshop neprofitabil. Al doilea punct de lucru a fost deschis în Blvd. Lacul Tei nr. 126, în februarie 2021, deci anul acesta. Ne puteți vizita pe <https://julia-pets.ro/> și [juliaspetsro-Facebook/Instagram](#)

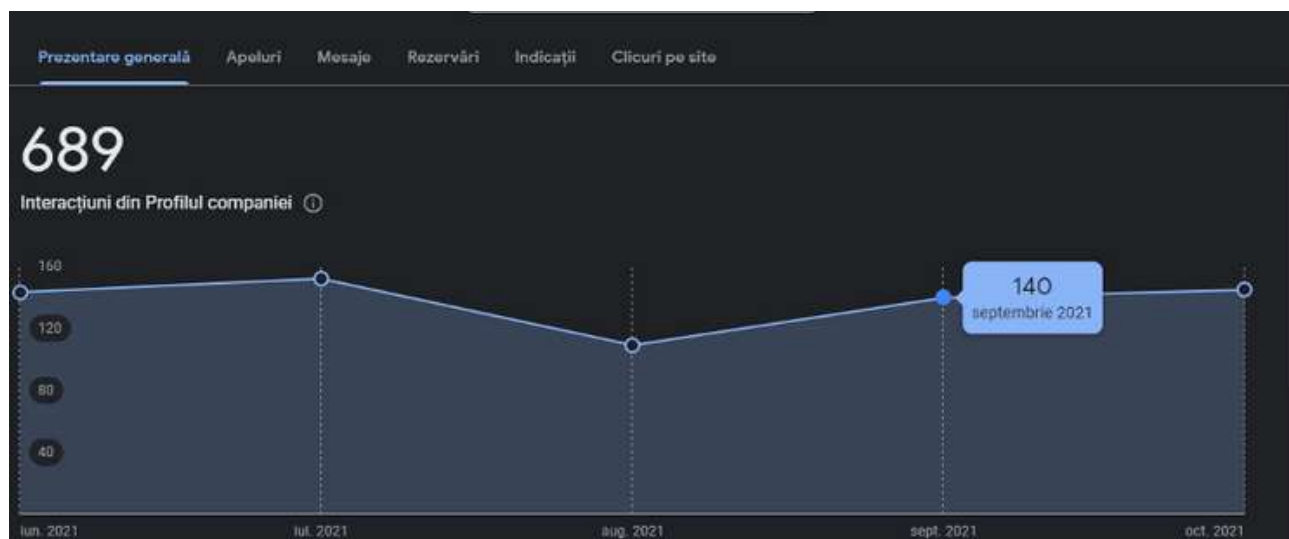
Eugenia Alecu: *Cum ați ales aceste puncte de lucru și cum ați negociat pentru achiziționarea spațiilor?*

Dr. vet. Stoiculeasă Paul George: În luna august 2020, eu și soția mea, am văzut un petshop de vânzare în zona Iancului, și am început un mic studiu de piață pe zona respectivă. Am vizitat zona zilnic, la ore diferite și am stat pur și simplu să privesc traficul pietonal, proporția de proprietari de animale de companie. În același timp, am discutat cu proprietarul, nevoile actualilor clienți și problemele întâlnite în activitatea lui. Am identificat concurența și am analizat problemele din activitatea lor, prin studierea recenziilor. După ce am cunoscut potențialul zonei, am trecut la negocieri și finalizarea formalităților. Birocrația pentru mine nu a fost un impediment pentru că știam deja cum să privesc funcționarii publici și care ar fi abordarea lor față de beneficiari.

Sigur că uneori a fost dificil să găsesc informații simple, aici mă refer la programul de funcționare sau cereri tip, necesare la întocmirea dosarelor. Pentru mine au fost de ajuns 5 zile pentru a introduce noile activități la ONRC, ANAF și bineînțeles autorizarea la DSV. Resursele au fost proprii, fără împrumuturi, singurele sume neacoperite au fost o parte din mărfuri pe care le-am achiziționat prin credit-furnizor. În 6 luni am reorganizat și eficientizat formatul, atât în partea de produse-servicii cât și raportul de costuri, adresabilitate și afacerea a început să genereze profit. În luna februarie 2021 am deschis al doilea punct de lucru tot în sectorul 2, în același format. Sumele necesare pentru amenajare, aprovizionare și asigurarea activității, au fost în jur de 60.000 de euro. În partea de aprovizionare, după cum am menționat, au fost pe de o parte asigurate din resurse proprii 50% și 50% în contracte de credit - furnizor.

Eugenia Alecu: *Cum vă promovați serviciile oferite? Și cât investiți în promovare?*

Dr. vet. Stoiculeasă Paul George: Promovarea este extrem de importantă. Consider că orice companie care oferă servicii sau face comerț, nu poate exista dacă nu este prezent în mediul online. În primul rând trebuie studiate strategiile de promovare care sunt extrem de diferite și oferă pe de o parte rezultate pe termen scurt și lung. Am investit în mod egal în primele 6 luni în promovarea organică și în cea de tiraj. Pentru promovarea organică am avut nevoie de o firmă specializată. După cum veți observa, în pozele de mai jos, am devenit destul de greu relevant în căutările Google, după mai bine de un an, fără mari rezultate.





Dar acum avem o creștere constantă, fără costuri. În partea de promovare de tiraj, folosim social media, și anume Facebook, Instagram unde reclama aduce rapid rezultate și sunt mereu în funcție de suma investită în acea perioadă. Sumele cheltuite lunar au fost în jur de 1500-2000 de lei pe lună în primul an, în schimb acum am crescut organic prin Google My Business și avem aceeași eficiență, dar cheltuielile sunt la jumătate, iar pentru anul următor estimăm cheltuielile la o treime.



Eugenia Alecu: Cum este viața dvs. ca antreprenor? Și ce planuri de business-uri mai aveți?

Dr. vet. Stoiculeasă Paul George: Vă împărtășesc o experiență recentă, din luna august 2021, când eram în concediu. Doi angajați m-au informat că urmează să își depună demisia, din motive personale. M-am întors din concediu, iar în acest timp am avut o a treia persoană care urma să își înainteze demisia către mine. Deci, am constatat că este greu să poți considera că nu sunt probleme când ai un business.

Și mai ales când vorbim de plecarea angajaților, apoi de recrutare, etc. Aveam în plan să deschidem două puncte noi de lucru, dar trebuie să fii pregătit pentru orice, oricând și la orice oră, de aceea spun unii antreprenori: "să fii dedicat 100%", dar să nu confundăm cu faptul că antreprenorul trebuie să fie 100% din timp la vânzare, fermă, laborator, câmp etc.

Eu și soția mea suntem în activitate zi de zi între 10 și 14 ore, dar când ne propunem să fim liberi, să organizăm lucrurile, putem beneficia de timp pentru odihnă.

În prezent avem 3 angajați pe care îi formează și coordonează soția, iar recrutarea angajaților am făcut-o prin recomandări. Una din angajate este studentă la USAMV București.

Eugenia Alecu: *Cum colaborați cu furnizorii?*

Dr. vet. Stoiculeasă Paul George: Aici pot menționa cât de dificil este să găsești oferte de furnizori serioși. Am întâmpinat dificultăți în colaborări, care au ținut de preț și termene de plată. Chiar și cei mai de top furnizori pot crea probleme. Atenția trebuie să fie constantă în această parte. După cum știm, anul acesta, în contextul pandemiei Covid-19 au fost și sunt mari probleme cu aprovizionările.



Eugenia Alecu: *Concurența este mare în cazul dvs.?*

Dr. vet. Stoiculeasă Paul George: Din fericire, experiența și abilitățile soției mele, ne așează pe un trend crescător. Concurența există și este mare, dar noi ținem foarte mult să fim diferiți. Încercăm zi de zi, să aducem în locațiile noastre sentimentul de "familie și acasă". Business-ul este unul mic și ne adresăm unui număr mic de clienți, iar activitatea noastră este centrată pe nevoile clienților și calitatea experienței, în toate locațiile noastre.

Eugenia Alecu: *Care sunt lecțiile de business pe care le-ați învățat și care v-au ajutat efectiv să fiți mândru că le-ați și pus în practică?*

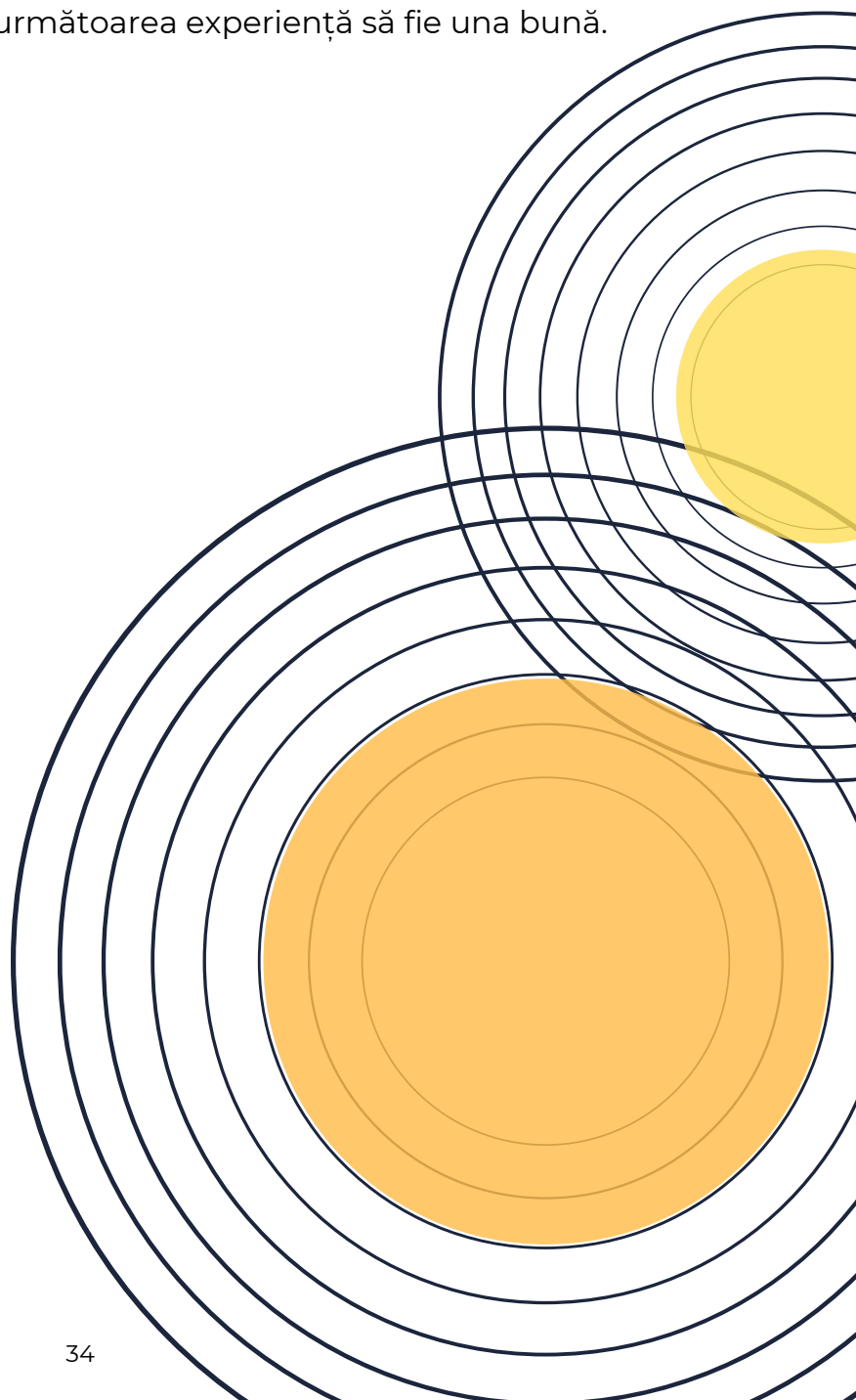
Dr. vet. Stoiculeasă Paul George: Din punctul meu de vedere nu există antreprenor care nu visează. Primul pas și mai mult decât atât, stabilește obiective, analizează, calculează și implementează. Am învățat din 2014 până în prezent, că antreprenoriatul este o stare care te pregătește atât pentru succes cât și pentru eșec. Antreprenoriatul nu este o poveste, este o realitate în care trebuie să fii pregătit să renunți la ceea ce ai construit, să te aduni, să privești oportunitățile și în “două nopți”, de exemplu, să te reinventezi. Sunt mândru că eu și soția mea am reușit să rezistăm și ne dezvoltăm în această perioadă în care mulți antreprenori și-au încetat activitatea din cauza pandemiei. Nu încetăm să visăm zi de zi și avem în plan pentru începutul anului viitor, cu personal în calificare, extinderea paletelor de servicii medical- veterinare pentru punctele noastre de lucru. Extindem afacerea prin înființarea de cabinete medical- veterinare pentru consultații, analize și intervenții simple.



Pentru un student sau absolvent care ascultă și de cei trecuți prin multe experiențe, pentru cei “visători-pragmatici” am câteva sfaturi:

- Să fie foarte atenți la oportunități!! Când au îmbrățișat oportunitatea, să calculeze foarte bine costurile de funcționare și să poată financiar susține costurile, o perioadă care variază invers proporțional cu marja de profit (marja profit mare - timp - susținere cheltuieli, mic și invers).

- Să digitalizeze pe cât posibil activitatea în cadrul business-ului. Pentru asta trebuie să se informeze din toate sursele ce pot oferi soluții tehnologice, specifice sau care pot fi adaptate.
- Să ofere mult timp formării personalului și supravegherea permanentă a performanțelor lor, supravegherea nu poate fi posibilă fără digitalizare.
- Să studieze continuu și în detaliu prețurile, eficiența, calitatea produselor/ materiilor prime.
- Să fie extrem de atenți și actualizați cu responsabilitățile juridice și economice pe care și le asumă. Am trecut prin schimbări de responsabilități într-un timp extrem de scurt în perioada de pandemie.
- Nu trebuie să existe client nemulțumit! Dacă există, trebuie imediat personalizată oferta pentru ca următoarea experiență să fie una bună.



01 INTERVIU ANTREPRENOR

VIOARA ÎNTÂI ÎN AFACEREA PÂINE CU MAIA

**Viviana
Mârza**

**Absolventă Facultatea de
Biotehnologii**

„Sfatul pe care l-aș avea pentru viitorii solopreneuri ar fi să facă ceea ce îi pasionează, să își dea voie să greșească și să se răzgândească. Nu este obligatoriu să găsești din prima ceea ce-ți place să faci. Însă, ca să afli, trebuie să încerci!”



Soloprenor Viviana Mârza

“Vioara întâi în afacerea pâine cu maia”

Eugenia Alecu: *Viviana, noi am fost colege de Facultate la Biotehnologii și iată că acum ajungem să comunicăm pentru acest articol din revistă. Chiar dacă ai avut atâtea apariții în presă și televizate, ne bucurăm că ne oferi acest interviu. Ai dorit mereu să lucrezi pe cont propriu, și iată ai reușit foarte bine. Te las să spui cum a decurs totul?*

Ing. Viviana Mârza: La mine totul a început întâmplător. Mi-am dorit mereu să lucrez pe cont propriu. Atunci când te gândești la Facultatea de Biotehnologii, gândul te duce că vei lucra într-un laborator, sau poate să fii antreprenor sau soloprenor, ca în cazul meu. Ce înseamnă soloprenor? Înseamnă că eu dirijez și tot eu sunt vioara întâi! Nu am angajați și nici nu cred că ar putea fi altcineva care să îmi poată ține locul. Totul a început acum 10 ani când am aflat că există maia, un aluat din făină și apă, plin de microorganisme care fermentează pâinea. Lucrurile au crescut treptat și organic. Am început să fac pâine pentru mine și familia mea, dar nu era destul. Să faci pâine nu este chiar cel mai ușor lucru. Așa că am început să caut informații peste tot. După 2 ani de studiat, practicat și mers la masterclass-uri, am început să predau.



Afacerea a început să crească cu ajutorul prezenței mele în social media. Numele firmei este Brun Pan S.R.L. Așa că o mare parte din ceea ce fac, ține de a-mi crește vizibilitatea acolo și socializarea cu oameni din domeniul culinar. Au fost necesari câțiva ani ca pâinea cu maia să fie asociată cu numele meu. Astfel, am un cont de Instagram, unde sunt destul de activă și un podcast culinar. Nu a fost un drum ușor, mai ales că pâinea cu maia abia începuse să ridice capul când am descoperit-o eu, oamenii nu știau ce este. De aceea a fost nevoie de un demers colectiv (o mână de brutari artizani) pentru a o face cunoscută. Inițial cursurile au fost ținute fizic, în diferite locații, restaurante în special.



Eugenia Alecu: Acum în perioada pandemiei ții cursurile online. Cum se poate să faci și practică cursanților tăi? Pentru că te cauți oameni interesați de ceea ce faci și din afara țării.

Ing. Viviana Mârza: Acum țin cursurile pe Zoom (online) și s-a deschis o nouă lume. A crescut astfel numărul de participanți, am avut la atelierele online oameni din diferite țări și din diferite orașe (altele decât București). Atelierele sunt live și interactive.

Am în portofoliu 3 ateliere: pentru începători, atelier de cozonac și atelier de pâine cu secară. Aceste ateliere se adresează celor care vor să învețe să facă pâine cu maia. Pe lângă atelierele acestea, mai țin ateliere demonstrative, pentru companii, pe care le construiesc în funcție de cerințele clienților. Ele se adresează angajaților, ca un bonus din partea corporației respective.

De câțiva ani, odată cu creșterea popularității pâinii cu maia, au apărut și multe brutării, ca o oportunitate a antreprenorilor de a se dezvolta. Una dintre probleme a fost că nu sunt specialiști în domeniu (dar sperăm ca viitorii biotehnologi să fie pasionați de acest domeniu), așa că pentru mine a fost o oportunitate de a dezvolta afacerea și în direcția aceasta, de consultanță.

Nu îmi caut niciodată clienții, nu am această abilitate, ei mă găsesc pe mine, din social media sau din recomandări. Astfel, cei care participă la atelier, știu deja ce primesc înapoi și care este nivelul. Am participanți care au fost de mai multe ori la același atelier, alții care au participat la toate cele 3 din ofertă.

Pentru mine e foarte importantă legătura cu cei cu care colaborez, nu se oprește odată cu atelierul, sunt cursanți cu care am păstrat legătura și după un an. Îmi trimit poze cu pâinile sau au întrebări când apare o problemă cu care nu s-au mai confruntat.



Eugenia Alecu: *La ce anume s-a rezumat pentru tine, investiția în această afacere?*

Ing. Viviana Mârza: Din fericire, investiția într-o astfel de afacere, a fost în mine, cărți și cursuri. În rest, plătesc abonamentul de Zoom, contabila și uneori reclama pe social media. Pe viitor îmi doresc să diversific cursurile de pâine, să creez tabere de pâine pentru cei care deja fac pâine acasă și vor să învețe mai mult. Sfatul pe care l-aș avea pentru viitorii solopreneuri ar fi să facă ceea ce îi pasionează, să își dea voie să greșească și să se răzgândească. Nu este obligatoriu să găsești din prima ceea ce-ți place să faci. Însă, ca să afli, trebuie să încerci!

PREGĂTEȘTE-TE SĂ DEVII ANTREPRENOR

**Drd. Merlușcă
Sorin**

**Departament Consiliere
Vocațională și Ocupațională**

„Da dragi studenți, este posibil startul în antreprenariat chiar de aici din USAMV București și misiunea noastră de la Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră este să te sprijinim pe întreg parcursul acestei călătorii.”



În ediția precedentă a revistei SAS am vorbit despre ce calități ai nevoie să ajungi un antreprenor, opțiunile de a începe o afacere, de unde obții resursele necesare și ți-am pus la dispoziție un ghid de înființare al firmei.

Și cum spune o zicală "teoria fără practică este ca pomul fără roade", ne-am gândit să nu te lăsăm doar cu informații ci să luăm experiența noastră profesională din domeniul de business și să o transferăm către tine, în cadrul unor serii de întâlniri față în față cu tematică de angajabilitate și antreprenoriat. Am denumit-o simplu Arena Carierei.

Am intrat alături de tine în Arenă pentru că prima dată ne-ai întrebat "Antreprenor sau Angajat?" O întrebare firească venită din partea ta, student cu experiență profesională în dezvoltare. Nu știu dacă te va uimi să îți spunem că aceeași întrebare și-o adresează în mod curent și mulți antreprenori care sunt administratori de întreprinderi mici și mijlocii.



Am împărtășit în timpul întâlnirii, punând în oglindă angajatul vs. antreprenorul, avantajele și dezavantajele fiecărei dimensiuni profesionale. De asemenea, le-am trecut prin filtrul concret al antreprenorilor și directorilor HR cu care colaborăm îndeaproape, sintetizând pentru tine acum:

Antreprenor		Angajat	
Avantaje	Dezavantaje	Avantaje	Dezavantaje
independența	risc faliment	loc de muncă stabil	"plafonare" profesională
timp flexibil	consum mare de timp	timp clar de lucru	program de lucru fix
câștig ridicat	neglijare familie	siguranța veniturilor	sursă unică de venituri

Sigur, alegerea între cele 2 statusuri profesionale este una contextuală și depinde de mulți factori, printre care profilul personal, educația, experiența profesională, resursele de care dispui. Noi îți recomandăm, atât din experiența noastră, cât și din a celor cu care lucrăm îndeaproape, să mergi mai întâi pe calea angajabilității ca să poți mai târziu să fii un antreprenor de succes. Tu în ce context te afli și ce alegi?

Dacă ai ales "antreprenor" atunci ți-am stârnit curiozitatea și ai venit să participi în luna mai a acestui an la următoarea întâlnire din Arena Carierei cu tematica: "Antreprenoriat și finanțare".

Am luat ca exemplu și am intrat în detaliu pe submăsuri aflate în consultare publică, din cadrul PNDR – Programul Național de Dezvoltare Rurală. Acum ai aflat și ce înseamnă finanțarea afacerii tale din fonduri europene.



Deja în această etapă am discutat cu tine și ideea de afaceri cu care ai venit în buzunar la întâlnire și care sunt pașii următori care să te aducă mai aproape de obținerea unei finanțări în momentul în care linia de finanțare devine activă.

Dezbaterea de la finalul lunii octombrie, intitulată "Surse de finanțare", precede lansarea a 2 submăsuri PNDR, 6.2 - Sprijin pentru înființarea de activități neagricole în zone rurale și 6.4 - Investiții în crearea și dezvoltarea de activități neagricole. A fost momentul optim să exemplificăm împreună cu tine ce înseamnă o linie de finanțare activă și ce presupune să aplici efectiv pentru finanțare din fonduri europene.



Ne-am asumat să fim alături de tine, așa că vino la noi, lansează provocări a căror răspuns te vor ajuta să devii propriul tău șef, să câștigi mai mult și să muncești la propriul tău business în timpul stabilit de tine.

"A goal without a plan is just a wish" a spus Antoine de Saint-Exupéry. Ia cu tine ce îți dorești să realizezi și vino la Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră, suntem o întreagă echipă aici gata să te sprijine să îți îndeplinești visul: **Antreprenor USAMV București**.

02 ADAPTAREA EDUCAȚIEI

NO-WASTE.

IMPLEMENTAREA UNUI SISTEM DE COMPOSTARE A DEȘEURILOR MENAJERE ÎN CAMPUSUL USAMV

Anca

Tănăsescu

**Studentă Facultatea de
Horticultură**

"Am ales să ne înscriem cu o componentă multidisciplinară datorită complexității acestui proiect și a dorinței de a face un lucru de calitate care să reprezinte o primă rampă de lansare pentru colegii noștri în proiectele viitoare."



„NO-WASTE” face parte din proiectul „DA pentru USAMVB – Dezvoltare Antreprenorială pentru USAMV București” și a fost atribuit Asociației Studenților de la Facultatea de Horticultură din USAMV București prin concurs. Acesta s-a desfășurat în perioada 7.10.2021 – 15.10.2021 și are ca termen final de implementare 15.12.2021. Valoarea totală a proiectului „NO-WASTE” este de 38.000 euro.

Echipa proiectului este alcătuită din Anca-Mihaela Tănăsescu – studentă anul al IV-lea la Facultatea de Horticultură, Armin Shir Mohammadi – student anul al IV-lea la Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală, Silvian-Nicolae Obrete – student anul al IV-lea la Facultatea de Biotehnologii și Ștefan-Maximilian Domide – student anul al II-lea la Facultatea de Horticultură. „Această echipă a luat naștere în primul rând datorită implicării noastre în mai multe activități studențești organizate de Centrul de Orientare și Consiliere din cadrul USAMV, dar și datorită legăturilor care s-au format între noi de-a lungul anilor petrecuți în campus. Am ales să ne înscriem cu o componentă multidisciplinară datorită complexității acestui proiect și a dorinței de a face un lucru de calitate care să reprezinte o primă rampă de lansare pentru colegii noștri în proiectele viitoare”, a declarat Anca Tănăsescu, managerul acestui proiect.



Proiectul își propune să scadă nivelul poluării rezultate și al costurilor implicate de colectarea și transportul la groapa de gunoi a deșeurilor menajere produse în Campusul USAMV, prin transformarea lor în material util și anume compost – un produs bogat în nutrienți care poate fi utilizat în amestecurile de substrat pentru plantele în ghiveci sau ca fertilizant pentru culturile în câmp din cadrul serelor și câmpurilor didactice deținute de Universitate.

Prin urmare, prin acest proiect, se dorește să se investească în achiziția, montarea și punerea în funcțiune a unui echipament care produce compost din resturi menajere. Acestea se obțin/colectează prin stabilirea unui protocol de colectare a resturilor organice de la cantina studentă și prin amplasarea unor pubele pentru colectarea selectivă în căminele din campus. Ulterior procesării acestor deșeuri, proiectul își propune să ambaleze și să stabilească o relație comercială directă cu Universitatea în vederea furnizării de compost ce va fi utilizat pentru fertilizarea câmpurilor didactice și a plantelor obținute în containere.

Obiectivele pe care studenții și le-au stabilit sunt atât de natură anteprenorială, cât și ecologică, dorind să contribuie la păstrarea și îmbunătățirea calității și condițiilor de mediu din unul dintre, dacă nu chiar cel mai verde campus din România. Printre acestea se numără:

- Eliminarea poluării și a costurilor cu depozitarea și transportul resturilor menajere – cu 10%;
- Transformarea resturilor menajere în compost – minimum 500 kg în a doua lună de proiect;
- Utilizarea de fertilizant organic în cadrul serelor și câmpurilor experimentale ale USAMV - 2 sere legumicole și câmpul experimental pomicol;
- Implicarea studenților într-o activitate care să le dezvolte spiritul anteprenorial – comunicări studențești cu minimum 400 de participanți;
- Implicarea studenților din campus în colectarea selectivă a deșeurilor – 40 % din studenți;
- Realizarea unui sistem de management durabil care să funcționeze și ulterior finalizării proiectului.





În ceea ce privește motivarea activității lor, este cunoscut faptul că în acest moment, o mare parte dintre deșeurile menajere – organice, sunt considerate inutile și sunt aruncate la un loc cu toate celelalte deșeuri, ceea ce implică costuri mari de colectare, transport și depozitare la gropile de gunoi, dar și poluare, mai ales a aerului prin mirosurile degajate de descompunerea lor. Mai mult decât atât, deșeurile menajere mai prezintă și alte dezavantaje, dintre care amintim: necesitatea alocării unor spații considerabile pentru depozitare, atragerea de dăunători – animale și insecte care pot fi un vector de îmbolnăvire a omului, crearea unui mediu

propice pentru dezvoltarea de fungi și bacterii nocive, utilizarea unor cantități mari de detergenți pentru igienizarea spațiilor de depozitare. Deșeurile menajere fiind de natură organică, pot prezenta și beneficii omului, deoarece, prin descompunerea lor controlată, se obține compostul, un produs cu mare capacitate nutritivă pentru plante. Utilizat în agricultură, acesta poate ajuta, de asemenea, la înlocuirea fertilizanților chimici ajutând astfel la realizarea agriculturii circulare, sustenabilă și benefică pentru populație.

În data de 8 decembrie, ulterior realizării tuturor pregătirilor necesare, utilajul de compostare a fost montat într-o cameră special destinată lui care aparține de clădirea Cantinei studentești. La eveniment au participat atât studenții implicați în proiect, cât și reprezentanți ai universității, rector Prof. Univ.Dr. Răzvan Ionuț Teodorescu, decan Facultatea de Horticultură Prof. Univ. Dr. Adrian Constantin Asănică, Lect. Univ. Dr. Valerica Tudor și mulți alții, dovedind un real interes față de modalitățile de transformare a unor resturi inutile în material organic folositor pentru mediu.

În prima fază, în cuva compostorului a fost adăugat un material biologic ce conține numeroase familii de bacterii și alte microorganisme capabile să descompună resturile organice. Acestea au fost activate treptat, inițial prin adăugarea de apă, ulterior prin furnizarea de cantități relativ mici de material organic crescute de la o zi la alta, ajungându-se ca în aproximativ o lună, echipamentul să aibă capacitatea de a procesa aproape 50 kg de resturi menajere pe zi.

Înainte de a fi furnizat spre folosință, compostului i se vor aplica o serie de analize de laborator cu ajutorul corpului didactic și al studenților de la Facultatea de Biotehnologii, în vederea stabilirii însușirilor și caracteristicilor acestuia.

Pentru mediatizarea acestui proiect și mai ales pentru conștientizarea utilității reciclării, studenții implicați în proiect, alături de Departamentul de Comunicare al USAMV au stabilit un program de activități care se va derula pe o perioadă mai lungă de timp. Acesta implică atât personalizarea și montarea pubelelor dedicate NO-WASTE în locuri vizibile și ușor accesibile, o campanie de out-door cu afișe, panotaj electronic, pliante, cât și o campanie de social-media dedicată atât studenților, cât și celorlalte persoane care au contact cu Campusul USAMV.

Echipamentul electric de compostare Oklin GG-50 are o capacitate de procesare de maximum 150 Kg/zi - 50 tone/an. Acesta este un compostor care utilizează o tehnologie anaerobă pentru procesarea deșeurilor alimentare / organice și pentru a reduce volumul acestora cu până la 90% în 24 de ore. Rezultatul procesului este un compost care poate fi apoi utilizat ca fertilizator organic în diferite aplicații horticole. Amestecul de bacterii ACIDULO, brevetat de Oklin a fost special conceput pentru compostarea deșeurilor alimentare într-un mediu anaerob. Aceste microorganisme sunt active la temperaturi de peste 50° C. Echipamentele Oklin oferă mai multe avantaje comparativ cu alte soluții de transformare a deșeurilor alimentare, după cum urmează:

- EFICIENT – procesul de transformare are loc în max. 24 de ore;
- VOLUME REDUSE – compostul rezultat reprezintă 10-15% din cantitatea procesată de gunoi menajer;
- FLEXIBIL - deșeurile alimentare pot fi introduse și compostul descărcat în orice moment al zilei;
- ECONOMIC – ajută la reducerea costurilor de colectare, stocare, transport și procesare al deșeurilor alimentare;
- SPAȚIU ECONOMISIT – prin eliminarea pubelelor de stocare pe durata dintre două colectări;
- CURAT – se elimină prezența dăunătorilor din zonele de stocare (pubele);
- SUSTENABIL – deșeurile nu mai ajung la gropile de gunoi/depozitele de deșeuri, ci sunt transformate într-un subprodus reutilizabil – compostul;
- IGIENIC - agenții patogeni și bacteriile potențial dăunătoare din deșeuri sunt eliminate în procesul de compostare (conform cu Regulamentul Uniunii Europene (CE) nr. 142/2011);
- ELIMINAREA POLUĂRII - contribuția noastră pentru planetă.

CENTRUL DE CONSILIERE ȘI ORIENTARE ÎN CARIERĂ (CCOC)

**CCOC îți oferă acces
la resurse
conceptuale pentru
a-ți descoperi
vocația și traseul
profesional.**

consiliere.usamv.ro



Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră

Nu știi ce facultate ți se potrivește? Sau ești student și ai nevoie de ajutor în găsirea unui viitor job? Suntem aici în fiecare zi pentru ca tu să pornești cu dreptul! Ne găsești în campusul Agronomie - Herăstrău, într-un spațiu modern și generos, împărțit în 3 birouri de lucru, 3 săli de curs și 2 săli modulare.



Activitatea Centrului este orientată în două direcții:

1. Consilierea vocațională a tinerilor (elevi de liceu) în vederea identificării unui program de studiu din cadrul USAMV București.

În cadrul ședințelor de consiliere, tinerii primesc informații despre programele de studiu din cadrul USAMV și domeniile în care pot activa după absolvire, despre activitățile extracurriculare la care pot participa pe parcursul anilor de studiu, precum și despre viața de student.

La aceste ședințe sunt invitați să participe atât tinerii, cât și părinții acestora.

2. Consilierea și orientarea studenților USAMV București

În cadrul ședințelor de consiliere utilizăm teste care ajută la evaluarea personalității studentului, evaluarea competențelor și aptitudinilor de leadership, inventarele stimei de sine.

Principalele activități desfășurate în cadrul CCOC sunt:

- consiliere și orientare în carieră
- consiliere vocațională
- consiliere psihologică
- cursuri de perfecționare (autorizate de către Autoritatea Națională pentru Calificări)
- curs de competențe digitale Certiport - USAMV București este Centru Autorizat de Testare CERTIPOINT
- workshopuri organizate de către CCOC împreună cu angajatorii din toate domeniile USAMV
- concursuri pe diferite teme din domeniile USAMV
- târguri și expoziții agricole



Încheiem parteneriate cu mediul economic pentru stagii de practică și programe de internship, pentru a aduce în atenția studenților cât mai multe oportunități de angajare.

Pentru a realiza o legătură cu mediul economic, am dezvoltat platforma de joburi www.usamvjobs.ro, unde se găsesc informații relevante (inclusiv CV-ul) despre studenții și absolvenții Universității. Prin această platformă studenții și absolvenții pot vizualiza și aplica la ofertele de angajare, programele de internship și stagiile de practică oferite de către partenerii USAMV.

02 ADAPTAREA EDUCAȚIEI

STAȚIUNEA DIDACTICĂ DE CERCETARE - DEZVOLTARE AGRONOMICĂ MOARA DOMNEASCĂ

**Un loc înzestrat cu
istorie unde teoria
devine practică**

fermamoaradomneasca.ro



Stațiunea Didactică de Cercetare-Dezvoltare Agronomică Moara Domnească

Istorie și cercetare alături de specialiști

Principalele obiecte de activitate sunt:

- cercetare - dezvoltare în științele naturale și ingineresti;
- cultivarea cerealelor, plantelor leguminoase și a plantelor producătoare de semințe;
- cultivarea fructelor semănțoase și sâmburoase;
- creșterea bovinelor de lapte;
- fabricarea produselor lactate și brânzeturilor;
- fabricarea sucurilor de fructe;
- creșterea păsărilor.

1993

istorie

11K

studenți

70

programe cercetare



Fermele noastre

Ferma Vegetală

Pe o suprafață de 271 ha desfășurăm activități agricole și de cercetare:

- cultivarea de grâu, triticale, mazăre, floarea-soarelui, porumb, rapiță și lucernă;
- testarea de soiuri și hibrizi cu aplicații în practica agricolă;
- desfășurarea practicii studenților, masteranzilor și doctoranzilor;
- semănarea de soiuri și hibrizi de la firmele producătoare de semințe de pe piață pentru a urmări evoluția acestora pe zona de sud-est a Câmpiei Române;
- utilizarea celor mai eficiente și moderne tehnologii din agricultură.

250 ha

teren

7

tipuri culturi
mari

21 ha

dedicate
cercetării



Fermele noastre

Ferma Horticolă

65 ha unde sunt plantate specii pomicele din soiuri autohtone și străine:

- livada de măr cu soiurile Florina, Generos, Idared, Starkrimson, Jonathan, Golden Delicious, Granny-Smith, Elton, Royal-Galla, Romus 3, Mutzu;
- livada de prun cu soiurile Stanley, Centenar, Anna Spath, Agen și alte soiuri de colecție;
- livada de cais cu soiurile Dacia, Tudor, Favorit, Excelsior;
- livada de nuc cu soiurile românești Jupânești, Vâlcea;
- producerea sucului tulbure de mere din cultura proprie.

65 ha

teren

4

tipuri livezi

25

soiuri pomicele



Fermele noastre

Ferma Zootehnică

Bovinele din rasa Montbeliard, originară din Franța, sunt în centrul activității noastre:

- creșterea și îngrijirea bovinelor mature și a vițelilor;
- obținerea laptelui utilizând stația de muls;
- fabricarea produselor lactate și brânzeturi;
- cercetarea acestei rase în vederea îmbunătățirii modului în care creștem animalele;
- comercializarea produselor obținute în 3 zone diferite: Moara Domnească, Piața Agroalimentară Otopeni, USAMV București;
- utilizarea produselor din lapte la prepararea mâncării la Cantina USAMV și Terasa Reforma 9.

60

bovine

3

puncte vânzare

1,200 l

lapte zilnic



Fermele noastre

Ferma de Palmipede

Un loc important pentru domeniul zootehnic:

- creșterea rațelor din rasa Pekin;
- creșterea găștelor din rasa Toulouse;
- creșterea găștelor din rasa Emden;
- reproducția raselor;
- incubarea ouălor provenite de la rasele deținute în vederea selecționării și păstrării unicului fond genetic de palmipede din România.

850

rațe

130

gâște

70

programe
cercetare



02 ADAPTAREA EDUCAȚIEI

STAȚIUNEA DIDACTICĂ ȘI DE CERCETARE - DEZVOLTARE PENTRU VITICULTURĂ ȘI POMICULTURĂ PIETROASA- ISTRIȚA

**Binecuvântarea
naturii într-un
pahar**

pietroasaveche.ro



Pietroasa este destinată să fie o comoară care aduce numai abundență.

737 de soiuri cu viță-de-vie au fost aduse din toată lumea între anii 1893- 1895, la Pietroasa.

Desfășurăm cercetări în domeniul științei strugurilor și al vinului, în domeniile patologiei plantelor, dezvoltării fructelor, compoziției fructelor și a vinului, caracteristicile senzoriale ale vinului și preferințele consumatorilor. Mulți enologi au ales să facă stagii de pregătire în alte țări, iar studenții USAMV București au ocazia să înceapă practica din timpul facultății într-o cramă de top.

Cunoștințele pe care un enolog le poate dobândi, începând de la struguri până la transformarea lor în vin, se văd după mai mulți ani de recoltă, dar și experiența face cu siguranță diferența. Organizăm degustări și vizite. Poți vedea fluxul tehnologic și echipamentele, dar și colecția impresionantă a hrubei de peste 100.000 de sticle. Suntem un lider recunoscut în dezvoltarea și cercetarea în sectorul vinicol. Parteneriatele noastre sprijină industria prin formare și resurse care pot fi utilizate în domeniu. Iar tu, ca student USAMV, ai acces direct la toate acestea.

Soiuri de struguri pentru vin



Alb Aromat



Grasă de Cotnari



**Busuioacă
de Bohotin**



**Tămâioasă
românească**

Pepiniera și Ferma Pomicolă Istrița

Pepiniera Istrița este situată pe teritoriul comunei Săhăteni, județul Buzău. Climatul este semi-umed, destul de călduros. Anul 1893 marchează începuturile Pepinierii Istrița, scopul ei inițial fiind de înmulțire a materialului săditor viticol.

Pepiniera Istrița și ferma pomicolă are 2 laturi de dezvoltare:

- Produce și comercializează material săditor pomicol;
- Produce și comercializează fructe din speciile pomicole: măr, prun, cireș.

Studentii USAMV București învață practic tehnologii moderne: irigarea prin picurare, tăieri în verde, forme de coroană care să pună în valoare potențialul productiv al speciilor și noile tipuri de plantații. Provocările zilei de mâine sunt cercetările pe care ei le faci astăzi.



Centrul de Cercetare pentru Pomicultură Integrată integrează și corelează acțiunile din acest domeniu cu necesitățile catedrei de pomicultură. Pepiniera Istrița produce o gamă largă de pomi altoiți sub formă de vargă și cu ramuri anticipate la speciile măr, păr, gutui, prun, cais, piersic, migdal, cireș și vișin. Pomii se produc în școala de pomi în ciclu de doi ani.

Soiuri de fructe



**Cais
Carmela**



**Para
Kaiser**



**Mar
Generos**



**Visine
Ilva**



**Prun
Stanley**

Descoperă Ferma Moara Domnească



fermamoaradomneasca.ro



pietroasaveche.ro

ALĂTURĂ-TE

**Societății Antreprenoriale Studențești USAMV
și descoperă antreprenorul din tine!**



Training-uri cu antreprenori

Cursuri și Workshop-uri

Vizite de lucru

Voluntariat

Concursuri



Bd. Mărăști nr.59, sector 1, București
sas@usamv.ro
facebook.com/AntreprenorUSAMV