

Anul VI - Nr. 6 / Noiembrie 2024

Revista **SAS**

Societatea Antreprenorială Studențească

**Expoziție cu specific
antreprenorial 2024**

**Interviuri cu actuali
și viitori antreprenori**

**Stațiuni didactice de
cercetare-dezvoltare din
cadrul USAMV București**



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.



REDACTIA

Redactor-Şef: EUGENIA ALECU, şef lucrări dr.

Adresa: Bulevardul Mărăşti nr. 59, sector 1, cod 011464, Bucureşti

Website: <https://usamv.ro/societatea-antreprenoriala-studenteasca>

E-mail: sas@usamv.ro

Facebook.com/AntreprenorUSAMV

Foto coperta I: www.shutterstock.com

Foto coperta IV: Ştefan Marin; arhiva USAMV

Foto interior: arhivă personală antreprenori intervievați

DTP & Layout: Total Promotion SRL

Tipar: TOP SERV R98 SRL – Str. Oboga nr. 19-23, sector 6, Bucureşti

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

Revistă distribuită GRATUIT comunității academice USAMV București, prin proiectul „SUSȚINEREA ȘI RECUNOAȘTEREA STATUTULUI DE STUDENT ANTREPRENOR”, acronim proiect: SR-statut-StudA, Cod CNFIS-FDI-2024-F-0671

CUPRINS

EVENIMENT

Expoziție cu specific antreprenorial la USAMV București	2
---	---

INTERVIURI CU ACTUALI SAU VIITORI ANTREPRENORI

ING. COSMIN VELEANU Inițiativă de afacere în sectorul Vertical Farming	5
ING. MIHAI PREJMA Revenirea în România după 24 de ani de antreprenoriat în Anglia	8
ING. FELICIA-ELENA PANȚURU Tradiție de la străbunic la strănepoată, în cultivarea pământului	12
ING. VASILE-GABRIEL CIOBANU Brandul Ferma Bunicilor și antreprenoriat în legumicultură – comuna Pleșoiu, județul Olt	16
MASTERAND ANCA MILITEI Pionieră a designului biofilic în România și fondatoare a Deco Verde Viu	20
STUDENTĂ IRIS MARIA ROȘCULEȚ De la medicină veterinară la implicarea în agricultura sustenabilă și inovație	24
ING. CORNEL RISTACHE Hobby-ul pentru viticultură m-a readus către facultate și către investiția în podgoria Dealu Mare, Chițorani	28
DR. VET. DAN CONSTANTINESCU De la munca într-o corporație franceză, la dezvoltarea unui business: NASUL ROȘU – Fermă vegetală ecologică	31
ING. CONSTANTIN ENACHE Antreprenoriat în lucrări de construcții și îmbunătățiri funciare	34
ING. ADRIAN PETREA Livada de Cireși Amari din Dâmbovița - noi planuri pentru producția și comercializarea de cireșe amare	39
DR. VET. DRAGOȘ ALEXANDRU EREMIA Fondatorul primului hotel de pisici din România și asociat pentru deschiderea unui spital veterinar	43
STUDENTĂ PATRICIA GAVRILUȚĂ O tânără antreprenoare în sectorul medical veterinar – servicii de grooming	46

ADAPTAREA EDUCAȚIEI LA CERINȚELE PIEȚEI

Stațiunea Didactică de Cercetare-Dezvoltare Agronomică Moara Domnească	48
Stațiunea Didactică de Cercetare-Dezvoltare pentru Viticultură și Pomicultură Pietroasa-Istrița	51
Pepiniera și Ferma Pomicolă Istrița	52
Traininguri pentru susținerea activităților antreprenoriale	53
Publicațiile anului 2024 pentru viitori antreprenori și antreprenori, studenți și absolvenți ai USAMV București	56



Expoziție cu specific antreprenorial la USAMV București

Inovațiile studenților și absolvenților de la Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară din București au fost prezentate în cadrul unei Expoziții cu specific antreprenorial, organizată la data de 24 octombrie 2024, și au constat în: PRODUSE INOVATIVE (prezentare produse inclusiv la stand), SOLUȚII INOVATIVE (la stadiul de idee și prototipuri realizate) și INIȚIATIVE DE AFACERI pentru domeniile de studii specifice universității noastre.

Au concurat 53 de participanți: studenți de la 7 facultăți din cadrul universității (de la toți anii: studii de licență, master, doctorat) și absolvenți ai universității din promoțiile 2024, 2022, 2023.

Juriul a reunit reprezentanți ai mediului de afaceri românesc și specialiști din mai multe domenii. La finalul expoziției au fost acordate 30 de premii!

La deschiderea Expoziției cu specific antreprenorial – inițiative de afaceri, produse inovative și soluții inovative, organizată în cadrul proiectului „Susținerea și recunoașterea statutului de student antreprenor”, din partea USAMV București au fost prezenți domnul Prof. univ. dr. RĂZVAN IONUȚ TEODORESCU,

Prorector coordonare stațiuni, patrimoniu, digitalizare și relații cu mediul socio-economic și doamna Prof. univ. dr. GINA FÎNTÎNERU, Prorector cercetare științifică, inovare și transfer tehnologic.

Membrii juriului au fost: Doamna ȘTEFANIA GRAMA – cofondator Băcănia GRAMADOR; doamna CARMEN BURTEA – Președinte la Comitetul Sectorial Agricultură, Piscicultură și Pescuit din România; domnul MARIAN POPESCU – Director executiv la S.C. CRIDA PHARM S.R.L. București; doamna ALINA RUGINĂ – Departamentul de Cercetare & Dezvoltare Umpluturi cu fructe în cadrul Puratos Romania; Doamna ANA DRĂGAN – Manager creație la cuDragAna; Domnul ION GHEORGHESCU – Manager general la S.C. STEREOGIS PROIECT S.R.L (Cadastru, Geodezie, Topografie, Fotogrammetrie, GIS, Cartografie, Geotehnică, Fundații).

Pentru INIȚIATIVELE DE AFACERI prezentate, s-au acordat 16 premii, următorilor concurenți:

- VELEANU COSMIN – Student, anul I, master, Facultatea de Horticultură, Specializarea Științe Horticole Ecologice Inițiativă de afacere: Urban Harvest Tomatoes – cultivarea unor hibrizi noi de tomate pitici “micro-dwarf tomatoes” în spații de cultură verticale.
- CĂTĂLUI MIRUNA-ROXANA-IOANA – Studentă anul IV, studii de licență, Facultatea de

Medicină Veterinară; Inițiativă de afacere: Ask the Vet SRL – platforma online - telemedicină veterinară.

- PETREA ADRIAN – Student anul II, master, Facultatea de Horticultură, specializarea Tehnologii horticole integrate; Inițiativă de afacere: BEAUTYCHARD LCA SRL - Producerea și comercializarea de fructe proaspete (cireșe amare), Comercializarea de dulceață de cireșe amare produsă din livada proprie.
- UJENIUC ELENA ANDREEA – Studentă anul IV, studii de licență, Facultatea de Biotehnologii; Inițiativă de afacere: BUNNY BITES PRĂJITURAȘ SRL, cofetărie cu deserturi keto și băuturi aromatice și medicinale.
- STANCIU ELENA-BEATRICE – Studentă anul 1, master, Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală, specializarea Management și audit intern; Inițiativă de afacere: PFA, prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor – snack-uri din fructe deshidratate, utilizând mere și pere din producția proprie.
- 2 premii pentru echipa GEORGESCU TUDOR CIPRIAN și MATEI ȘTEFAN MARIUS – Studenți anul III, studii de licență, Facultatea de Îmbunătățiri Funciare și Ingineria Mediului, specializarea Măsurători Terestre și Cadastru; Inițiativă de afacere: M7Gcad – Platforma de externalizare servicii CAD pentru construcții, mobilier și alte industrii tehnice, vizând companiile mici și mijlocii.
- 2 premii pentru echipa IOANA BIANCA-FLORENTINA și CRISTIAN LUIZA DANIELA – Studente anul 4, Facultatea de Ingineria și Gestiunea Producțiilor Animaliere; Inițiativă de afacere: BRICOTEC SRL, producerea materialelor termo- și fonoizolatoare din lână de oaie.
- CONSTANTIN EDUARD-GABRIEL – Student, master, Facultatea de Biotehnologii, specializarea Biotehnologii în industria farmaceutică;



Expoziția este rezultat asumat în cadrul proiectului
Titlul proiectului: „SUSȚINEREA ȘI RECUNOAȘTEREA
STATUTULUI DE STUDENT ANTREPRENOR”, Cod Proiect:
CNFIS-FDI-2024-F-0671, Acronim proiect: SR-statut-
StudA, Director proiect: Șef. Lucrări Dr Alecu Eugenia

că; Inițiativă de afacere: PharmaFusion SRL, platformă care utilizează inteligența artificială și modelarea computațională a moleculelor, pentru descoperirea accelerată a compușilor farmaceutici din medicamente.

- POSPAI MIHAI-RADU – Student anul III, studii de licență, Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală, specializarea Inginerie și Management în Alimentație publică și Agroturism; Inițiativă de afacere: Pensiune turistică Colțul Valhallei SRL.
- BARBU VLAD DAVID – Student anul II, Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală, specializarea Ingineria și managementul afacerilor agricole; Inițiativă de afacere: SOE-Sensors of environments, proiectarea, construirea și coproducția de tehnologie bazată pe senzori, și software, pentru sisteme industriale agricole.
- MELNICIUC MARIA ELENA – Studentă anul II, master Biotechnology and entrepreneurship, Facultatea de Biotehnologii; Inițiativă de afacere: RomBucha, producere de ceai fermentat kombucha
- 3 premii pentru echipa BULIGOANEA (TĂNASE) VICTORIA MIHAELA, CONȚIU ANDREI și FRANGULEA IOANA – Absolvenți promoția 2024, Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală, specializarea Managementul Conservării Biodiversității; Inițiativă de afacere: NATURA MATER SRL, platforma online de cursuri și evenimente educative în natură, inCURSiuni Renature.



Cartea digitală a expoziției este disponibilă la link-ul:
<https://heyzine.com/flip-book/8f0b95032e.html>

Pentru PRODUSE INOVATIVE prezentate, s-au acordat 9 premii, următorilor concurenți:

- ALEXIU TEODORA OTILIA – Studentă anul I, master, Facultatea de Biotehnologii, specializarea Biotehnologii în Industria Farmaceutică; Produs inovativ: SONATA - băutura probiotică fermentată bazată pe o cultură de Kombucha și substrat de suc de mere aromatizat.
- STAN ELENA GABRIELA – Absolventă Doctorat, promoția 2024, Facultatea de Horticultură, Ingineria și Managementul resurselor vegetale și animale, USAMV București; Produs inovativ: Pawpaw ice-cream; Sortimente: Înghețată din asimina (banana nordului) cu cătină, Înghețată din asimina (banana nordului cu aronia).
- 2 premii pentru ROȘU SILVIU-GABRIEL și VASILE MANUELA-ALEXANDRA – Studenți, anul III, studii de licență, Facultatea de Ingineria și Gestiunea Producțiilor Animaliere; Produs inovativ: Champion Merișor – Băutură fermentativă pe bază de hamei.
- VLAD TEOFIL- ȘTEFAN – Student, anul 1, Doctorat Zootehnie, Facultatea de Ingineria și Gestiunea Producțiilor Animaliere, USAMV București; Produs inovativ: Brioșă gluten-free, ecologică cu făină de hrișcă și pulpă de dovleac fără alergeni.
- GHIȚĂ RODICA – Studentă, anul 1, doctorat, Facultatea de Medicină Veterinară; Produs inovativ: Zgardă inteligentă pentru monitorizarea continuă a animalelor de companie.
- 3 premii pentru: PÎRVU-MARIA MAGDALENA – Studentă anul 1, master Facultatea de Ingineria și Gestiunea Producțiilor Animaliere, specializarea Food Safety and Biosecurity), GHEORGHE MIHAI DANIEL – Student, anul II, studii de licență, Facultatea de Ingineria și Gestiunea Producțiilor Animaliere) și DRĂGAN

MIHAI – Student, anul II, Facultatea de Ingineria și Gestiunea Producțiilor Animaliere, specializarea Științe Gastronomice; Produs inovativ: Boba Bliss, alternative sănătoasă și sustenabilă la produsele lactate tradiționale cu elemente de bucătărie moleculară, prin combinarea fermentatului de soia și caviarul de afine.

Pentru SOLUȚII INOVATIVE prezentate, s-au acordat 5 premii, următorilor concurenți:

- PAȘCU MARIA-TEODORA – Studentă anul VI, Facultatea de Medicină Veterinară; Soluție inovativă: PetPal - aplicație mobilă care facilitează achiziția de asigurări pentru animale de companie, pentru toate categoriile sociale.
- RĂDULESCU ELENA ALEXANDRA – Studentă anul III, studii de licență, Facultatea de Medicină Veterinară; Soluție inovativă: Max VetHelp, aplicație inovatoare pentru a gestiona sănătatea animalelor de companie
- BOGDANOV MIRUNA ELENA – Studentă anul IV, Facultatea de Medicină Veterinară; Soluție inovativă: FarmControl, aplicație mobilă destinată fermelor și medicilor veterinari din ferme, pentru digitalizarea și gestionarea optimă a reproducțiilor la animale.
- 2 premii pentru LORENTZ EMANUELA DIANA – Absolventă, promoția 2024, master Facultatea de Horticultură, specializarea Științe Horticole Ecologice și ARSENIE (MUNTEANU) CRISTINA – Absolventă, promoția 2024, master Facultatea de Horticultură, specializarea Științe Horticole Ecologice; Soluție inovativă: HortiCool - platformă de edutainment & citizen science ce urmărește promovarea horticulturii urbane, re conectarea cu natura, crearea de comunități. ■



Ing. COSMIN VELEANU, *Inițiativă de afacere în sectorul Vertical Farming*

Cosmin Veleanu a absolvit Facultatea de Horticultură în anul 2024, iar acum este masterand la specializarea Științe Horticole Ecologice din cadrul aceleiași facultăți, la USAMV București.

A fost timp de doi ani Manager de proiect în cadrul companiei FRESH MICROGREENS SRL, iar actualmente lucrează ca inginer horticol în cadrul acestei companii, și se ocupă atât de întreținerea culturilor și a spațiilor de cultură cât și de testarea noilor metode de creștere, în sectorul de Vertical Farming (culturi hidroponice pe verticală).

De-a lungul timpului, Cosmin a participat la mobilități Erasmus în diverse țări europene precum Olanda, Bulgaria, Grecia și a absolvit un curs de competențe antreprenoriale la USAMV București.

Este pasionat de horticultură și acest lucru l-a determinat să își proiecteze propria zonă de testare în grădina zonei rezidențiale în care locuiește, urmărind îndeaproape dezvoltarea plantelor și comportamentul acestora în diferite condiții.

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: Ca inginer horticol, cunoștințele pe care le ai în prezent te determină să ai propria afacere în Vertical Farming?

Ing. COSMIN VELEANU: Consider că sunt pregătit pentru a avea propria afacere, în acest sector în care și lucrez, mai exact Vertical Farming. În viitorul apropiat doresc să trec de la stadiul de angajat la cel de antreprenor. De mic am fost atras de natură și pasionat de tehnologie, urmând ca pe parcursul ultimului an de liceu să îmi descopăr pasiunea: culturile hidroponice *indoor*. După obținerea unei medii mari în urma examenului de Bacalaureat am fost nevoit să fac o alegere: fie să urmez o facultate ce îmi va asigura în viitor un venit bun și stabil ca angajat, fie aleg să îmi urmez pasiunea. Astfel, am decis să mă înscriu la Facultatea de Horticultură și consider că a fost o decizie minunată. Contrar trendului contemporan ce încurajează tot mai mulți tineri să își înceapă cariera după absolvirea liceului, pe ideea că facultatea nu îți oferă un avantaj notabil, eu consider că aceasta mi-a oferit numeroase beneficii pe parcursul celor 4 ani. Am reușit să adun informații din toate ramurile horticulturii, mi-am construit o bază solidă de cunoștințe ce mă ajută să iau deciziile corecte, am avut ocazia de a pleca în Olanda



cu ajutorul unei burse de studii Erasmus, reușind astfel să vizitez 3 țări astfel dezvoltându-mă atât pe plan personal cât și profesional, am avut norocul de a colabora timp de 3 ani pe partea de Cercetare&Dezvoltare cu firma pentru care muncesc la momentul actual, dobândind astfel multă experiență și chiar un loc de muncă asigurat imediat după absolvirea facultății, dar cel mai important este că am cunoscut un număr mare de profesori care m-au susținut și m-au făcut să îmi doresc să cunosc cât mai mult.

Pe lângă plecarea în Olanda, am participat la numeroase activități extracurriculare, precum proiecte Erasmus+ în diferite țări, simpozioane studențești, congrese pe diferite teme din domeniul horticulturii, excursii realizate de profesori, cât și cursuri de antreprenoriat și competențe digitale descoperite cu ajutorul Centrului de Consiliere și Orientare în Carieră de la USAMV București. Recent, în luna Octombrie 2024, după ce am participat la câteva traininguri de managementul afacerii și tehnici de negociere în vânzări, am aflat de o competiție și am fost selectat să particip pe 24 Octombrie la o Expoziție cu specific antreprenorial la USAMV București, unde am concurat cu studenți și absolvenți de la toate facultățile din universitate, prezentând inițiativa mea de afacere. La final, am aflat că sunt unul dintre cei 30 de premianți, chiar



primul care a obținut cel mai mare punctaj la secțiunea inițiative de afacere. În aceeași zi, am avut ocazia și plăcerea de a prezenta planul meu de afaceri pe postul Digi24, în cadrul emisiunii AgroJurnal care a fost difuzată la data de 27 Octombrie 2024. Toate acestea mi-au adus un sentiment profund de satisfacție și mulțumire. Cu o zi înaintea expoziției, doamna director al proiectului „Susținerea și recunoașterea statutului de student antreprenor”, a trimis agenda expoziției și invitația de participare, realizatoarei emisiunii AgroJurnal, care a selectat 2 persoane pentru a apărea în emisiune.

În ce constă ideea ta de afacere?

În primă fază, pentru a vedea dacă ideea mea de afacere legată de culturile hidroponice pe verticală, este una care ar avea succes, am început întâi prin a mă documenta despre necesitățile plantei, apoi partea de proiectare a unui sistem de cultivare a fost relativ simplă datorită experienței dobândite în tot acest timp. Pe scurt, vorbim de o hală cu o amprentă la sol de 1500 de metri pătrați, ce conține 80 de mese de cultură de dimensiuni mari, fiind organizate în 10 module cu câte 8 etaje, astfel obținând 3640 de metrii pătrați cultivabili. De asemenea, hala este echipată cu mai multe zone pentru semănare, recoltare, sortare și ambalare, depozitare, etc. Sunt prevăzute și sisteme de irigare (cu stații de filtrare a apei, dozare și preparare a nutrienților), de iluminare artificială a plantelor, de control al mediului intern (HVAC), de germinare și

formare a răsadurilor, de automatizare și o linie de ambalare a produselor. Producția la capacitate maximă este de 314,5 tone de tomate per ciclu, având 7 cicluri pe an.

De ce vei alege cultivarea în spații pe verticală?

Deoarece prezintă multe avantaje pe care nu le putem obține în cazul cultivării tomatelor în câmp sau spații protejate. Vorbim despre agricultură de precizie, controlul complet asupra mediului (lumină, temperatură, umiditate, nutriție etc.), reducerea amprente de CO₂, deoarece planul este de a cultiva cât mai aproape de magazinele în care se va livra produsul, utilizare eficientă a spațiului prin etajarea/suprapunerea spațiului de cultură, eliminarea completă pesticidelor, reducerea consumului de apă, care devine o resursă din ce în ce mai valoroasă odată cu trecerea timpului, dar cel mai important, obținerea unui produs de calitate, cu o valoare nutritivă superioară datorită unei nutriții excelente. Semințele sunt semănate în tăvi alveolare cu vată minerală cu ajutorul unui plantator de mână de către muncitori, apoi sunt introduse în zona de “nursery” (pepinieră), alcătuită din 2 module cu mese de cultură cu o dimensiune redusă și prevăzute cu un sistem de aspersie fină și căptușite cu polycarbonat pentru a crea condițiile ideale de germinare și creștere a răsadului. După 14 zile, plantele sunt transplantate în cuburi mari de vată minerală

și introduse pe masa mare de cultură. La 50 de zile după transplantare, plantele sunt scoase de pe masă la un singur capăt al mesei cu ajutorul unui sistem ce rulează folia de agrotexil poziționată sub cubul nutritiv. Plantele sunt apoi tăiate de la nivelul coletului, depozitate în cărucioare și duse în camera de recoltare și sortare a fructelor. Următorul pas este ambalarea, realizată mecanizat. Produsele ambalate sunt apoi introduse după paletizare în camera frigorifică, unde vor sta până sunt livrate în magazin.

Care este proiecția financiară pentru acest viitor business al tău?

La finalul calculelor pe care eu le-am făcut recent, acestea arătau că este nevoie de o investiție inițială de aproximativ 650 de mii de euro, aceasta acoperind atât aparatura necesară, cât și alte costuri materia primă, materialele consumabile, salarii etc.) pentru o perioadă de 6 luni. De precizat este faptul că, pentru a reduce investiția inițială am exclus instalarea panourilor fotovoltaice și achiziționarea unei linii mecanizate de recoltare și sortare, cu ajutorul cărora se reduce semnificativ costul alocat curentului și manoperei pentru de recoltare și sortare. Costul este unul de 1,5 mil. de euro, respectiv 250 de mii de euro. Cu toate acestea, le consider investiții cheie pentru o astfel de afacere. Cifra de afaceri este de 1,3 mil. de euro, având un profit anual de 131,5 mii de euro. ■





Ing. MIHAI PREJMA

Revenirea în România după 24 de ani de antreprenoriat în Anglia

Prejma Mihai este absolvent al Facultății de Horticultură, promoția 2002 (studii de licență) și absolvent de master în Științe Horticole Ecologice, promoția 2024.

Este din Municipiul Moinești, Bacău și împreună cu familia și cu un alt prieten, au emigrat acum 24 de ani în Anglia, unde a fost și este antreprenor în domeniul construcțiilor. Dar după 20 de ani, împreună cu încă 3 persoane, a înființat în România, Cooperativa Agricolă „Producătorii de fructe East European Fruits”.

Tangența cu agricultura, respectiv cu pomicultura, a venit diferit de ceea ce au lucrat peste hotare, din dorința de a se reîntoarce la glie și în patria lor.

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: Care este motivația dvs pentru care ați investit în pomicultură?

Ing. MIHAI PREJMA: În primul rând, vreau să vă spun că în cei 24 de ani de trăit în Anglia, eu și asociatul meu, inclusiv soțiile noastre, am ajuns să fim realizați profesional, am avut două firme pe care la un moment dat le-am închis. Am redeschis altele, și în continuare facem asta. Însă, după 20 de ani, mai exact în anul 2020, asociatul meu a revenit în România, unde cele 2 fete ale sale sunt profesoare la Școala Britanică. Eu încă mai stau în Anglia până termină studiile fata mea care are 15 ani, și evident voi decide atunci ce voi face, însă ea este cea mai importantă să știu că e realizată. Am investit în pomicultură în România, pentru că vreau să mă retrag spre România. E patria mea, e glia cea care mă atrage clar să revin. Cu toate că sunt multe motive pentru care ai alege să te întorci. Dar eu am

văzut cum e și lumea capitalistă. Eu am simțit că în a doua jumătate a vieții asta vreau să fac.

Ați început ca antreprenor în Anglia?

Da, eu am învățat să fac business în afara României. Dețin împreună cu asociatul meu, o firmă, din anul 2007. Ca și activitate facem lucrări de infrastructură mare, cu totul alt subiect față de agronomie, dar important este că ceea ce am câștigat am investit și în pomicultură, și voi explica imediat ceea ce am reușit să facem până acum. Ceea ce facem aici în infrastructură mare, a ajuns să ne uzeze, pentru că stăm efectiv chiar și 16-18 ore pe zi, suntem pe telefon indiferent că e weekend, noapte sau zi, plus că suntem foarte responsabili pentru cei 40 de angajați pe care îi avem și sunt conștient că orice decizie pe care o iau ca manager, poate afecta și familiile acestora. În general, când ai contracte cu autoritățile locale sau guvernamentale, viața cam asta e, când deții o astfel de firmă. Eu locuiesc la 15 km de Londra, la sud, pentru că am încercat să fug de aglomerație. Legat de agricultura de aici, schimbările climatice i-au ajutat, pentru că au început să apară vii enorme. În ultimii 5 ani, s-au înființat 500 de hectare de viță-de-vie și se obține producție bună și se comercializează. Anglia ocupă o poziție destul de bună și la producția de mere și evident mai sunt și alte exemple, dar pe acestea le știu direct.

Cum v-ați gândit să accesați fonduri europene în anul 2016? Faceți parte din planul de a reveni în țară?

În anul 2016, din fonduri europene am cumpărat câteva terenuri în Vădeni (Brăila), câteva terenuri în Tulcea și mai aveam câteva terenuri pe care deja le dețineam în Moinești (Bacău). Am făcut un cumul de 100 hectare de teren agricol. Prin cercetarea făcută de noi, cea mai fezabilă idee a fost o plantație de nucifere. Am plantat prima livadă în anul 2020-2021 în comuna Greci,



județul Tulcea, pe 40 hectare, din care 38 hectare sunt plantate, iar 2 hectare sunt reprezentate de: hală de condiționare, sisteme de irigare, depozite etc. Următorul an nu am putut accesa fonduri europene și a trebuit să facem totul cu fonduri proprii, așa că am mai înființat încă 5 hectare la Moinești (Bacău) doar în ideea de a vedea o schimbare de areal. Am plantat soiuri italiene după normativele europene cu absolut toate documentațiile și avizele necesare și am încercat să implementăm cu totul, o altfel de idee de a ajunge la o livadă convențională.

Când ați aflat de masterul de la Facultatea de Horticultură și în ce perioadă v-ați hotărât să reveniți din nou pentru studii postuniversitare în țară?

În anul 2022, am cunoscut-o pe doamna Prof. Viorica Lagunovschi-Luchian de la USAMV București, care mi-a recomandat să merg pe parte





ecologică cu ceea ce fac eu în livezi. Însă pentru asta, trebuia să avem un inginer agronom calificat pentru că nici eu, nici cei 2 asociați, nu eram calificați în așa ceva. Din acest motiv am ajuns să fiu masterand la Științe Horticole Ecologice. Am venit în țară la cursuri, am fost prezent la sesiunile de examene, cu foarte mare interes. Pentru că mi-am dat seama că pe oricine întrebam ceva, mi se răspundea ori că așa trebuie, ori nu știa să dea explicații. Iar eu aveam nevoie de explicații pe măsură de la specialiști, pentru plantațiile mele de livezi. M-a ajutat foarte mult să urmez cursurile la USAMV București, am reușit să mai obținem prin fonduri europene o extindere de livadă cu 20 hectare la Tulcea, livadă care a fost înființată în toamna aceasta, 2024.

Livezile pe care le aveți acum sunt în conversie ecologică?

Da, toate cele 3 livezile pe care le deținem, sunt în conversie ecologică – o livadă este în anul II de conversie, o livadă este în anul I de conversie, iar a treia abia a fost înființată în toamna aceasta a anului 2024. Sperăm că vom câștiga pariul nostru cu pomicultura și sperăm ca în 5 ani de zile să obținem venituri suficiente încât să suportăm cheltuielile pentru familie și nu numai. Momentan ne permitem financiar să susținem întreținerea livezilor. Însă nu producem atât de mult cât să se susțină de la sine, așa că prezența mea pentru încă 3 ani în Anglia este necesară și pentru a acoperi o mare parte din activitățile legate de cooperativa agricolă. Anul acesta a fost bun pentru noi, pentru că producțiile au acoperit integral cheltuielile, și e normal ca de la anul

să mergă pe o marjă minimă de profit, urmând ca anul următor să crească. Mai avem în proprietate 40 de hectare și încercăm prin măsurile de la AFIR să le înființăm și pe acestea. Dar presupunem că vom rămâne la „prima dragoste” și anume la alun ori migdale. Tulcea e pretabilă în general pentru migdal.

Care sunt clienții cei mai importanți, interesați de producția din livezile de nucifere pe care le aveți?

Voi menționa un client foarte important pentru noi. Avem deja un pre-contract cu Ferrero Rocher din anul I de când a fost înființată prima



livadă. Condiția de bază pentru cei de la Ferrero Rocher este că ei nu primesc producție la mai puțin de 50 hectare o dată. Și acesta a fost și motivul pentru care am cumulat toate livezile într-o cooperativă agricolă.

Câți membri are cooperativa agricolă „Producătorii de fructe East European Fruits?”

Suntem 4 membri în această cooperativă și am mai adus încă un membru care are o fermă zootehnică de unde preluăm gunoiul de grajd și tot ce ne este util pentru livadă. Firma pe care o deținem se numește Elevion Trans SRL (Moinești, Bacău) și facem parte ca membrii fondatori. Numele cooperativei este *Producătorii de fructe East European Fruits* cu sediul în Brăila. Compania are deja 5 ani vechime, fiind înființată în anul 2019, și deținem o hală mare de procesare. Anul trecut a fost mai drastic, cu tratamente și tăieri la livezi, și costuri mari, iar anul acesta ne-am gândit cum să diminuăm costurile. Astfel, anul acesta, la Moinești am crescut 2000 de găini în regim de găini pășunate care au fost comercializate și am acoperit o mare parte de cheltuieli. Și vom face la fel și pentru celelalte livezi. Este facil și este complementar cu sistemul ecologic, pentru că folosim veliere și cuști care se mută prin intervale dintre pomi, iar găinile mănânc iarba exact dintre acele intervale. Având în vedere că intrarea pe rod a livezilor este după anul 5, sperăm ca în anii următori să înceapă să existe o marjă de profit.

După recoltare, cum vă pregătiți pentru livrările de nucifere și care sunt perioadele din an când obțineți un preț mai bun la vânzarea per kg?

După recoltare, noi având și o mică linie de procesare, nuciferele sunt spălate, uscate și calibrate. După care se depozitează în saci de 1 tonă și doar în momentul în care avem două camioane le trimitem către beneficiar. Avantajul este că se depozitează fără probleme și pe o perioadă mai mare de timp până să ajungă la beneficiar. Important este că noi nu le vindem la momentul producției, pentru că la momentul producției piața este controlată de producția turcească. Dacă vindem la momentul producției, obținem 3,40 euro pe alun în coajă/kg – așa cum a fost anul acesta. Dar dacă așteptăm luna decembrie, așa cum facem noi, obținem 5,40 euro pe alun în coajă/kg – singurul dezavantaj ar fi că aluna se usucă, miezul se usucă, dar creșterea de preț

acoperă pierderea în cantitate pentru noi ca producători. Ideea noastră este să nu le lăsăm să le vindem ca materie primă, pentru că majoritatea asta fac și cumpără materie procesată din alte țări. Ideea halei pe care am construit-o este să avem o linie întreagă de condiționare și de procesare măcar până la jumătate și atunci vom obține 15 euro/kg.

Și despre revenirea la Moinești, după 24 de ani cum credeți ca va fi pentru dvs și familie?

Ceea ce m-a surprins recent, în mod plăcut, este că primarul din Moinești, care este un campion ca să spun așa în ce privește atragerea fondurilor europene din zonă, m-a întrebat dacă la revenirea mea în țară, îmi doresc concesionarea unor terenuri de la primărie – este vorba de terenuri neproductive - foste pășuni, foste islazuri abandonate, în cazul în care vreau să continui pe zona asta cu pomicultura și să fac producție. Și asta m-a bucurat foarte mult. Pentru mine, acum, Moinești este un municipiu micuț, cochet, cu piste pentru biciclete, cu proiecte de investiții în școli și grădinițe. Și ca reper istoric vreau să aduc aminte că pe vremuri, târgul Moinești era loc de întâlnire pentru locuitorii de pe Valea Troțușului și Valea Tazlăului, pentru cei veniți din Transilvania. Plus că este o zonă cu bogate resurse naturale (petrol, cărbune, ape minerale curative) și avem 4 izvoare cu ape minerale din „Parcul Băi”, cantonate pe pârâul Gâzu, precum și un microclimat ozonat, lipsit de pulbere nocivă. Mulțumesc pentru oportunitatea de a participa la acest interviu, mai ales că este prima dată când apar într-o revistă și mă bucur că este vorba despre una pe care o vor citi studenții și absolvenții USAMV București. ■





Ing. FELICIA-ELENA PANȚURU

*Tradiție de la străbunic la strănepoată,
în cultivarea pământului*

Felicia-Elena Panțuru are 23 ani și este din localitatea Mircea-Vodă, județul Constanța.

În anul 2024 a absolvit Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală din cadrul USAMV București, iar în prezent este studentă la programul de masterul de Consultanță Agricolă, învățământ cu frecvență, la zi.

Din 2021 este administratorul Întreprinderii Individuale Panțuru Felicia-Elena, cu sediul social în comuna Mircea-Vodă, sat Mircea-Vodă, județul Constanța, CUI R044872923, având ca activitate principală cultivarea cerealelor (exclusiv orez), plantelor leguminoase și a plantelor producătoare de semințe oleaginoase, conform codului CAEN 0111.

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: Pasiunea și viața într-o familie cu tradiție în agricultură, te-a făcut să urmezi studiile la Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală - USAMV București?

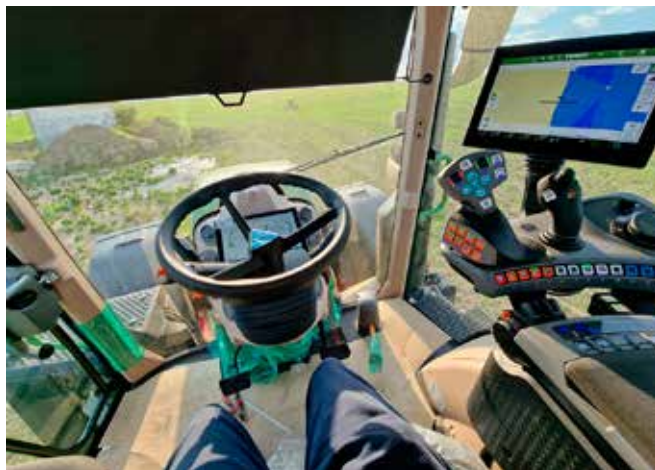
Ing. FELICIA-ELENA PANȚURU: Da. Afacerea agricolă a pornit de la pasiunea pentru agricultură, ce s-a transmis din tată în fiu, iar mai apoi din tată în fiică. Străbunicul, Constantin Panțuru,



a fost țăranul român înrăit după pământ, așa cum relatează Liviu Rebreanu în romanul "Ion". Acesta a lucrat între anii 1889-1939 aproximativ 150 de hectare în localitatea Mircea-Vodă din Constanța. Fiul său, Nicolae, a observat această dedicare și pasiune, dar, datorită regimului comunist, nu a putut continua exploatarea acestor hectare, activând în domeniul agriculturii, ca tractorist la CAP Medgidia. Acesta a povestit fiului său, Constantin, despre ceea ce a făcut tatăl său, de aceea, după căderea comunismului, Constantin a avut oportunitatea de a recupera terenul familiei și a reușit. Astfel, lucrează încă din 1995 terenul moștenit și pentru că viața i-a dăruit mulți copii, i-a implicat și pe aceștia în activitatea principală a familiei. Ținând cont de cele relatate mai sus, eu, Panțuru Felicia-Elena, am decis să continui activitatea familiei cu studii universitare la o facultate de prestigiu, cum este Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală din cadrul USAMV București. Pentru ca teoria să fie pusă în practică, tata a decis că sunt pregătită să preiau o parte din terenul exploatat.

Ce suprafețe agricole exploatați și în ce au constat investițiile făcute pentru activitățile agricole?

În prezent, împreună cu familia mea, exploatăm o suprafață de 700 hectare, împărțită în 4 firme. Deținem în proprietate 500 hectare de teren, restul de 200 hectare sunt în arendă. Culturile principale pe care le cultivăm sunt: grâu, orz, porumb, floarea-soarelui, rapiță, mazăre și lucernă. Am început să exploatăm pământul cu utilaje la mâna a doua; tata muncea zi și noapte făcând prestări de servicii pentru a avea surse financiare care să ne ajute la modernizarea parcului de utilaje. Astfel, în câțiva ani, am reușit să facem investițiile necesare în echipamentele



necesare unei ferme vegetale moderne: tractoare, combină, mașină de împrăștiat îngrășământ, MET, remorci etc. Dar cum exploatarea lor intensivă a dus la uzura acestora, a apărut necesitatea achiziționării unor utilaje noi. În prezent deținem două tractoare FENDT 936 și 722, o combină Case, un MET John Deere 1770i, un MA Amazone, un cultivator Vaderstad, 2 semănători (una pentru păioase și una pentru prășitoare). Aceste utilaje performante ne ajută să ne adaptăm mai ușor vremurilor grele. Și în privința tehnologiei aplicate ne-am *updatat* la solicitările vremurilor, puternic marcate de efectele schimbărilor climatice, dar și la recomandările politicilor agricole comunitare, scop în care am început să utilizăm tehnologia *minimum tillage*, prelucrând minim solului pentru conservarea apei. În ultimii 3 ani, zona noastră a fost afectată de secetă, perioadă în care am avut cheltuieli mari cu inputuri pentru randamente mari, însă efectul nu a fost cel scontat și mai mult am ieșit în pierdere. Astfel, am fost nevoiți să căutăm soluții pentru a „combate” seceta. Tehnologia *minimum tillage*, ne-a adus speranța că se poate continua activitatea agricolă.

Experimentarea în agricultură și perspectivele tale de viitor, la ce fac referire?

Așa cum am menționat mai devreme, familia mea se ocupă de agricultură și anume cultura mare de când mă știu. Dedicarea și perseverența am văzut-o de mic copil în familie. Tata m-a implicat treptat în activitatea familiei pentru a înțelege valoarea banilor. Și mi-a plăcut. Mi-a plăcut să fiu pe câmp, în căldura soarelui, la cules porumbul manual, mi-a plăcut să văd întotdeauna evoluția culturilor, un adevărat proces ce necesită răbdare. Experimentarea face parte din profilul meu: caut soluții de



adaptare în condițiile schimbărilor climatice, tot mai evidente în ultima perioadă, de tehnologia aplicată, la adoptarea unor softuri de managementul fermei pentru maximizarea producției și a beneficiilor economice. Poate că unii ar putea spune că *agricultura este o loterie*, dar când tehnologia este bine folosită și ești cu un pas înaintea intemperiilor vremii atunci agricultura devine știință. Este posibil ca *agricultura să fie după sufletul omului*, dar această sintagmă are efect numai atunci când o faci cu pasiune și dedicare, lăsând impresia că lucrurile vin de la sine. Chiar dacă îmi place mult să fiu pe câmp, eu la bază am multe cunoștințe economice dobândite în facultate, de aceea în cea mai mare parte mă ocup de contabilitatea și juridică a întreprinderii. Am în vedere centralizarea documentelor necesare raportării la ANAF prin SPV, gestionarea contractelor de arendă, dar și completarea declarației unice de plată la APIA. Asta trebuie să facă un inginer-economist bine pregătit de o facultate de prestigiu cu sloganul: *Pregătim pentru a conduce!* Pe această cale, aduc mulțumiri întregului colectiv profesoral al Facultății de Management și Dezvoltare Rurală din cadrul USAMV București care a participat activ la formarea mea ca inginer.

Ceea ce doresc să schimb pe viitor în activitatea întreprinderii pe care o conduc este să aduc un aport calitativ prin cunoștințele dobândite atât activității agricole, familiei și comunității din care fac parte și să mă ghidez în abordările mele viitoare după principiile *Green Deal*, care are ca obiectiv principal reducerea impactului negativ asupra mediului și atingerea neutralității climatice până în anul 2050. În cadrul său, strategia *Farm to Fork*, care promovează un lanț alimentar mai durabil și echitabil, m-a impulsionat să implementez treptat metode agricole sustenabile, reducând utilizarea chimicelor în proporție de 80%. În acest sens, sunt înclinată să canalizez activitatea întreprinderii și spre procesare, având în plan construcția unei mori și a unei fabricuțe artisanale de produse de panificație de calitate și sustenabilă. Sunt pasionată și de creșterea animalelor, iar în viziunea mea pentru viitor am integrat și implementarea unui proiect în domeniul zootehnic. Mă tot gândesc să cresc valoarea adăugată cerealelor cultivate prin achiziționarea unui lot de vaci Angus, pe care să le furajez din producția proprie, iar sacrificarea și prelucrarea cărnii de vită să o fac

într-un abator cu care să colaborez, până când, dacă voi avea succes, să adaug afacerii și unul propriu. Dar timpul va decide care va fi direcția.

Pasiunea mea pentru agricultură m-a mai dus cu gândul la realizarea unei mini ferme didactice, în care familiile cu copiii și nu numai, să vină să petreacă timp în natură, să fie printre animale (văcuțe, găini, găște, rațe, bibilici, cai, oi, capre), dar și să învețe lucruri interesante despre acestea. Acest loc aș vrea să fie un *colț de rai*, un refugiu de agitația urbană, în care oamenii să se poată conecta cu natura, să primească informații valoroase prin cursurile pentru copii pe care eu să le coordonez, pe diverse teme, cum ar fi: agricultură, botanică și fiziologia plantelor, dar și ateliere de gătit, și alte diverse tematici stabilite în colaborare cu cadrele didactice din școli, grădinițe, licee. Acest *colț de rai* ar putea deveni și un loc bun de teambuilding.

Toate acestea sunt în faza de proiect și încă mai fac analiza costurilor și beneficiilor pe care le-aș putea avea. Sunt conștientă că nu pot realiza totul *peste noapte*, dar mă văd peste 10-15 ani și sunt sigură că va fi așa cum mi-am propus, pentru că sunt o persoană perseverentă și nu voi ceda până când îmi voi îndeplini visul!

Într-o lume capitalistă, antreprenorii sunt esențiali în dezvoltarea economică a unei țări, dar în România, încă se mai simt metehne comuniste și asta se poate observa clar în reformele întârziate și în legile care apar. Consider că este nevoie de curaj, răbdare, tărie de fier și ambiție pentru a face față provocărilor ca antreprenor în România.

La ce simpozioane și olimpiade ai participat?

În cadrul Facultății de Management și Dezvoltare Rurală am participat la o serie de simpozioane și olimpiade pe care aș vrea să le menționez aici:





Sesiunea de comunicări științifice, din anii 2023 și 2024, Agronomiada din anul 2024, Competiția Firmelor de Exercițiu și a Întreprinderilor Simulate din anul 2024. Acestea mi-au consolidat cunoștințele și mi-au oferit perspective reale cu privire la ce pot face pe viitor. Totuși nu am neglijat și dezvoltarea mea profesională în calitate de antreprenor și am participat la conferințe precum cele organizate de *Procredit Bank*, intitulată *Sustenagora* în cadrul căreia s-a vorbit despre tehnologii sustenabile, conferința societății *NetAgro*, în care am aflat care sunt tehnologiile esențiale pentru culturile din câmp, la *Clubul Fermierilor Români*, cu prezentarea *AgroInnovator*. În prezent urmez un curs organizat de *Clubul Fermierilor Români*, intitulat *Tineri Lideri pentru Agricultură* pentru a deveni un leader de succes și a prelua integral afacerea familiei.

Cerealele unde le valorificați?

Clienții pentru comercializarea produselor agricole sunt traderii din județul Constanța, cei care transportă marfa la rândul lor în port, dar și comunitatea locală. Vindem la nivel local în comuna Mircea Vodă, dar și în satele învecinate. Referitor la stocuri, nu am păstrat marfă după recoltare pentru că am prins un preț bun, dar și pentru faptul că noi facem contractele înainte de recoltare la un preț negociat care ne avantajează. Iar pe stoc păstrăm numai sămânța pentru noua cultură din toamnă.

Cum arată un an din viața ta de antreprenoare? Să luăm ca reper anul 2024, pe luni calendaristice.

Anul 2024 a fost un an foarte încărcat, deoarece în vara am finalizat studiile de licență iar

provocarea a fost că trebuia să fiu și în câmp să îmi desfășor activitatea, dar și să îmi rezolv temele, prezentările de proiecte pentru facultate. Astfel, din luna Ianuarie, am pregătit și prezentat mai multe proiecte. Pentru că în luna Ianuarie nu sunt activități în câmp, m-am focusat mai mult pe studii. În luna Februarie am avut sesiunea de examene și am început totodată lucrările în câmp, cu semănatul la mazăre. Luna Martie am petrecut-o tot pe câmp, cu semănatul porumbului și al florii-soarelui. Aprilie a fost o luna mai friguroasă ca de obicei. Ca urmare, am aplicat îngrășăminte la culturile de toamnă, iar din luna mai am intrat în câmp, pentru tratamente la aceste culturi. Lunile de foc – iunie, iulie și august – au fost destinate recoltatului, am fost tot pe câmp, sarcina mea fiind să transport sămânța din câmp în zona de depozitare cu tractorul și remorca. Eu sunt de asemenea cea care merge la livrarea produselor agricole. Noi dăm marfa direct din câmp sau din curte, le duc la cântărit la trader pentru a vedea ce cantitate a fost livrată și notată. De asemenea, tot eu mă ocup de facturare. Din luna Septembrie am început să planificăm parcelele și să facem asolamentul pentru anul agricol 2025, având în vedere culturile care au fost înainte și să optimizăm cheltuielile, deoarece anul 2024 a fost unul cu multe provocări, și implicit să stabilim lucrările pe teren pentru anul următor, iar acest lucru ne-a oferit mai multă viziune și claritate pentru viitor. Ploile din luna Septembrie ne-au dat speranță că va fi mai bine anul următor. În prezent, chiar dacă nu am terminat cu semănatul, sperăm că totuși nu este prea târziu. Sper că în decembrie să îmi pot lua o vacanță scurtă. Având în vedere seceta care persistă de 3 ani, anii agricoli 2022- 2024, au fost foarte grei. Noi suntem capitalizați și rezistăm încă, dar consider că de anul viitor, vor fi schimbări pentru cei care activează în agricultură, prin prisma prețurilor.

Există măsuri limitative pentru business-ul tău, din punct de vedere legislativ?

Nu regăsesc limitări. Mie îmi place să fac acte, să completez documente și după cum spune tata, aici chiar m-a ajutat disciplina de Politici Agricole. Am aflat mai multe despre măsuri, despre Politica Agricolă Comună, cum pot să accesez mai multe măsuri și nu numai, legate de fonduri UE. Eu sunt o persoană organizată și îmi pun fiecare act care trebuie la locul lui. ■



Ing. VASILE-GABRIEL CIOBANU

Brandul Ferma Bunicilor și antreprenoriat în legumicultură – comuna Pleșoiu, județul Olt

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: În prezent, sunteți masterand la USAMV București. Ce facultate ați absolvit și cum v-au ajutat în antreprenoriat, cunoștințele teoretice și practice dobândite în facultate?

Ing. VASILE-GABRIEL CIOBANU: Eu am ajuns în București în anul 2018, și m-am înscris la Facultatea de Horticultură la forma de învățământ la distanță, cumva la îndemnul tatălui meu pentru că eu provin dintr-o familie de fermieri și el a încercat să mă aducă mai aproape de fermă. În schimb, mie nu prea mi-a plăcut să studiez ceva numai tehnic, pentru că mă atrăgea mai mult partea de management al fermei, mi-a plăcut să știu despre cum se ține contabilitatea și cum să fac promovare și să știu să vând ceea ce produc în fermă. Astfel că după 2 ani petrecuți la Facultatea de Horticultură, atunci fiind și perioada pandemiei, în anul 3 m-am mutat la zi dar la altă facultate, și am venit la București din Slatina, la Facultatea de Management și Dezvoltare Rurală. Pot să spun că atunci mi s-a schimbat complet viziunea despre facultate în

primul rând. Nu mă așteptam să fie atât de bună experiența. Acum, dacă aș da timpul înapoi, acesta ar fi singurul lucru pe care l-aș face mai bine: să vin la facultate la toate cursurile. Cel mai mult la facultatea acesta mi-a plăcut diversitatea. Mi-a plăcut foarte mult contabilitatea și disciplina de Marketing cu domnul Prof. Frone, care ne-a dat să facem un proiect amplu și am vrut să iasă perfect. Deci marketingul, pot spune că m-a ajutat foarte mult în ceea ce a urmat să fac cu business-ul meu. Adică cine a încercat atunci să înțeleagă ce zicea domnul Prof. Frone și cine își va dori să ajungă vreodată antreprenor, îl va ajuta foarte mult în viața de antreprenor. Mi-a mai plăcut Managementul Riscului sau Managementul Financiar.

Eu cumva, știu că trebuie să duc mai departe ce face acum tatăl meu pentru județul Olt. El este consultant pe fonduri europene din 2008; la Slatina a reușit să obțină fonduri europene pentru un proiect supranumit Legume de Olt prin care încearcă o dezvoltare mai fiabilă a

pieței de desfacere pentru producători. Eu sunt o fire foarte activă, nu îmi place să stau să lucrez într-un birou 8 ore ca alții. Așa că domeniul acesta al antreprenoriatului consider că e potrivit pentru stilul de viață pe care vreau să îl am și pe viitor.

Din anul 2022, ți-ai înființat o firmă în județul Olt. Care a fost scopul tău și ce activități derulezi în cadrul acestei firme?

Da, în anul 2022 am înființat firma SUD FEST SHOW S.R.L care are sediul social în comuna Pleșoiu, județul Olt, cu activitate principală pe cod CAEN 9329 – Alte activități recreative și distractive. La momentul acela, m-am gândit să organizez festivaluri în județul Olt pe un concept care să mă reprezinte și care să fie de bun augur și pentru olteni, însă când am făcut devizul cu tot ce trebuia să achiziționez și cu cât trebuia să plătesc și artiștii, am renunțat să merg mai departe pe partea asta cu festivalurile. Acum însă, am un cod CAEN secundar pe vânzare online de produse perisabile. Așa, am revenit la ceea ce pot face în realitate. Eu m-am născut și am crescut la țară, și m-am gândit să vin în ajutorul bunicii mele care, de când mă știu eu, fac legumicultură, au solarii, cresc tomate, castraveți, ardei și cumva am văzut la ei o durere în momentul în care după 4-5 luni de muncă la roșii -de la însămânțat, plantat, legat, stropit, copilit, etc, ca să avem totul cât mai natural, la final de Iulie vindeau tomatele cu 80 bani. Iar asta a fost o dramă totală pentru mine, pentru că după atâta muncă, când tragem linie nu este suficient să fim mulțumiți, chiar dacă beneficiem și de acel program Tomata.



Cum vă ajută Programul Tomata și din ce an sunteți beneficiari?

Acesta vine în sprijinul fermierilor care au tomate cultivate în 1000 mp de spații protejate în perioada anului. Ne sprijină cu 3000 euro pentru ca noi să vindem 3 tone pe carnetul de producător. Sunt dați în 2 tranșe: 1500 euro în luna Septembrie/Octombrie și 1500 euro în Noiembrie/Decembrie. Iar noi trebuie să venim cu justificări că am vândut, cu facturi, cu tot ce este necesar. Bunicul meu a început să fie beneficiar din anul 2018, de când a început acest program. Iar după acest program, a mai venit un mic ajutor de minimis cu ciclul 2 care vine să ajute toți fermierii, dar nu mai poate să le dea 3000 euro pentru că se aproprie frigul și nu mai putem să facem o producție extra sezon pentru că nu avem momentan încălzire în sere. Iar acel ajutor din ciclul 2 vine cu 1000 euro. Aici intră pe lângă tomate și ardei, vinete, castraveți, salată, ceapă, dar la final tot trebuie să venim cu facturi că am vândut x tone. La castraveți trebuie



vândute 3 tone, la vinete 2 tone, la ardei 1,5 tone, la salata 4000-5000 de bucăți etc.

Să revenim la vânzarea online de produse perisabile direct din fermă. Ce rezultate ai obținut în 2024?

Eu am vorbit cu familia mea și le-am spus că vreau să devenim un brand „Ferma bunicilor”, și am încercat să găsim o soluție să facem vânzarea legumelor mai ușoară și mai benefică pentru cei din familia mea dar și pentru consumatori, pentru că până la urmă trebuie să câștige și consumatorul aici, nu doar producătorul. La începutul anului 2024 am venit cu acest brand pe piață, și am făcut un site de prezentare pentru fermierii noștri din Olt. Ne-am gândit să adunăm majoritatea fermierilor care produc legume în spații protejate, să le facem o poveste, să îi aducem mai aproape pe consumatori de producători, să înțeleagă ce se întâmplă de fapt în fermă, cum se produc acele tomate pe care ei le mănâncă, cum se produc acei castraveți folosiți la salată și alte legume.

La începutul lunii mai 2024 am participat la un târg, unde am reușit să facem cunoscut brandul „Ferma bunicilor”. Le-am prezentat oamenilor ceea ce vrem noi să aducem nou pe piață și anume proșpețimea și calitatea legumelor noastre, și să le explicăm că atunci când cineva face comanda online, legumele le colectăm cu o zi înainte de livrare direct acasă. Acum se mai pot

face comenzi online ca să vina produsele acasă, dar direct din ferma este foarte greu.

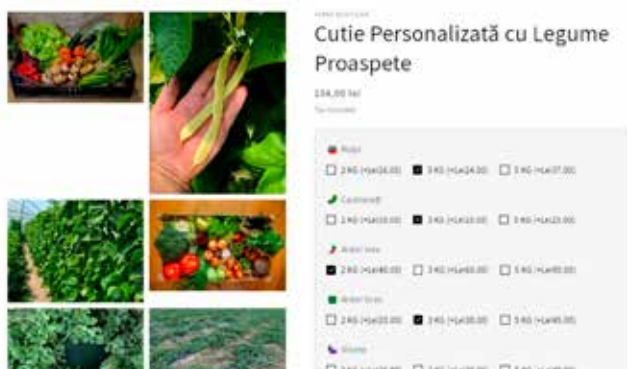
Cu ideea aceasta de business am încercat să venim noi în ajutorul bucureștenilor, pentru că ne era și nouă destul de bine să venim până aici cu marfa și am observat că sunt bucureșteni care înțeleg gustul și puterea legumelor adevărate. În plus, oamenii sunt dispuși să plătească și avem o piață de desfacere bună, pentru ca noi avem un preț cu 10% sub cel din piața Obor. Nu am vrut să mergem nici către prețurile de supermarket pentru ca înțelegeam că nu mai suntem competitivi. Eu am mers pe o comandă online de 150 lei și 15-20 kg de legume comandate.

Cum a fost producția de legume din anul acesta?

Noi în sezon am avut roșii, castraveți, ardei gras, kapia, iute, vinete, varza, conopida, țelina. Producția medie la tomate/asociat a fost de 5-6 tone per sezon. De aici apare și o buclă foarte mare pentru că atunci când oferta este foarte mare, cererea rămâne la fel. Noi la un moment dat în Sudul României la 1 Iulie, am produs 10.000 tone de tomate. 20% din start s-au aruncat pentru că nu s-au vând în timp optim. La celelalte legume a fost puțin mai bine, adică am putut să stăpânim un pic prețul, neavând programe de ajutor ca celelalte legume din ciclul 1. La vinete, în anul 2024, județul Olt a depășit 15.000 tone. Eu m-am ocupat și cu partea de producție pentru că am avut jumătate de hectar cu pepeni, lubeniță, pepene roșu și pepene galben. 2500 mp de solarii sunt în proprietatea bunicului, din care 1500 mp sunt cu tomate și 1000 mp cu castraveți sunt în proprietatea mea.

Ce îți propui pentru anul următor pentru partea de management al vânzărilor?

Având în vedere că anul acesta eu m-am implicat în multe activități – și parte de producție, și parte de logistică, am făcut tot ce ținea de preluare comenzi, pregătire coșuri de legume pentru livrare, participare la târguri, activitate în solarii, nu am avut timp de partea de brand management, deci am pierdut timp și bani. Această greșală nu o mai repet, astfel încât din anul 2025 voi apela la un specialist în domeniu care să se ocupe de această parte. Mă regăsesc aici în ceea ce fac cam toți românii, când se implică în foarte multe activități fie din pasiune, fie din prea mult elan, fie că nu au încredere în alții, și clar undeva există pierderi mai mici sau mai mari.





Te vei întoarce după studii, acasă, la ferma din comuna Pleșoiu?

Clar acolo mă întorc. Acest oraș nu este pentru mine. Nu am ce să caut aici. Din fericire, eu nu mă voi muta la București cum fac mulți. Nu voi vinde în viitor pământurile lucrate de familia mea. Aici am venit pentru a studia cum să fac agricultură de viitor, de la specialiști, profesori etc. De aceea, eu momentan trebuie să mai investesc în mine ca să pot ajunge să performez în agricultură. Și am aici un sfat pentru cei care

să presupunem că moștenesc în viitor pământ acolo unde au trăit bunicii lor, sau de la părinți care stau la țară. Dacă nu iubesc pământul, să nu se ducă acolo pentru că unii consideră că vor sta doar în vacanță. Și nu este așa. Pământul trebuie lucrat, trebuie udat, trebuie cultivat, pentru că și imaginea aceluia sat, al acelei comune va fi mai bună. Dar dacă ei locuiesc în București și vin doar în weekend să facă un grătar, crezând că cresc roșiile singure sau cineva are grijă de ele, evident că se înșală. ■





Masterand ANCA MILITEI

*Pionieră a designului biofilic în România
și fondatoare a Deco Verde Viu*

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: Sunteți de mulți ani antreprenor, iar în prezent urmați studii de masterat la USAMV București?

Masterand ANCA MILITEI: Da, sunt antreprenor de peste 8 ani, cu 20 de ani de experiență în vânzări și în prezent sunt masterandă la *Facultatea de Horticultură, specializarea Științe Horticole Ecologice*, din cadrul Universității de Științe Agronomice și Medicină Veterinară din București. Am dorit să fac acest master pentru a mă întoarce la bază, să știu care sunt tehnologiile clasice dar și cele de viitor pentru cum se cresc plantele, cum se întrețin corect etc. Și

am ca gând de viitor să fac și peisagistică pentru grădini. În anul 2021 am obținut specializarea de *peisagist-floricultor*, iar din anul 2020 sunt și *decorator interioare* cu studii finalizate. Ca studii de licență, menționez că am absolvit Facultatea de Marketing și Afaceri Internaționale, specializarea Marketing din cadrul Universității „Spiru Haret” din București.

În anul 2017 am preluat o firmă cu sediul în Constanța, care era un loc de joacă pentru copii, și am transformat-o în afterschool. În vara acestui an 2024, am decis să închid punctul de lucru și să revin la pasiunea mea, și anume, plantele.

În timpul pandemiei am făcut cursuri de peisagistică și de design interior și am simțit că este ceva ce îmi face bine și mă reprezintă.

Sunteți fondatoarea Deco Verde Viu și aduceți natura în viața cotidiană prin soluții ecologice inovatoare. Vă rog să detaliați ce ați inovat?

Sunt pionieră a designului biofilic în România, fiind dedicată creării unor spații de interior în care natura devine parte integrantă. Cu pasiune și respect pentru mediul înconjurător, aduc natura în viața cotidiană prin soluții ecologice inovatoare: design de interior, pereți verzi din mușchi stabilizat, terarii închise și paludarii complexe. Fiecare creație este realizată manual, cu o atenție desăvârșită la detalii. Am creat *Deco Verde Viu* din pasiunea mea pentru design și legătura profundă cu natura. Cred cu tărie că un colț de verde în viața noastră poate transforma bunăstarea într-o oază de relaxare. Terariul este un concept nou, teoretic este de mulți ani ca un "must have" în casele boierilor, dar în perioada războiului a cam fost oprită creerea acestora și s-a dus acest obicei, însă ușor, ușor a revenit.

Terapiile închise, un simbol al auto-suficienței ecosistemului, sunt concepute cu grijă și echipate cu mici microgândaci care mențin echilibrul ecologic intern, eliminând resturile vegetale și păstrând sănătatea plantelor. Aceste

ecosisteme miniaturale nu necesită întreținere, oferind un punct de interes natural care își păstrează vitalitatea, având propriul microclimat, aidoma celui din natură. *Un terariu închis* este asemănător planetei noastre, un ecosistem închis, dar la o scară mult mai mică. În interiorul pereților de sticlă au loc și interacționează multe procese diferite: fotosinteza, respirația și ciclul apei în natură. Un astfel de mediu închis, ne ajută să înțelegem mai bine impactul pe care îl au organismele vii și mediul în care acestea trăiesc, una asupra celuilalt. Așa cum bine știm, cu ajutorul energiei solare și a fotosintezei, plantele își produc singure hrana de care au nevoie. Apa din terariu este în mod constant reciclată, trecând din starea lichidă în cea de gaz și invers, iar pe măsură ce umezeala din aer se condensează pe pereții de sticlă, apa revine în pământ și este apoi absorbită de rădăcinile plantelor. Se poate spune că ai o mică „pădure” cu propriul ecosistem la tine acasă. Un alt element special din portofoliul *Deco Verde Viu* este *PALUDARIUL*,





un spațiu semi-acvatic ce recrează un mediu natural complet, cu plante acvatice și cascade care oxigenează apa. Paludariu înseamnă jumătate acvariu și jumătate plante verzi.

Într-un acvariu este nevoie să schimbi apa odată la o lună sau la două luni, să controlezi pH-ul, să faci multe activități pentru întreținere. Făcând un paludariu, intervenția este minimă. Plantele de sus se infiltrează prin rădăcini în apă și purifică apa, astfel peștii au un mediu de viață sănătos și apa aceea doar se completează cu ce s-a pierdut prin evaporare. Și se intervine schimbarea acelei ape odată la 6 luni. Plus, mă întorc iar la rădăcini și vin cu gândăceii care au grijă ca plantele să nu putrezească și să nu se strice, iar în apă vin cu tot felul de peștișori care curăță: melci, creveți de acvariu și 2-3 rase de pești. Totul este un ciclu care se autoîntreține, posesorul său doar se bucură. *Paludariile* create de noi sunt adevărate opere de artă ecologică, ce combină piatra, mușchii, efectul de cascadă, plantele terestre și acvatice, peștii, creveții, melcii, într-un habitat armonios. Fiecare paludariu este unic și creat cu atenție, pentru a oferi un microclimat vibrant și sănătos. Plantele de aer, prin rădăcinile lor, ajungând în apă, o purifică și totodată elimină toxinele acumulate de la pești, asigurând astfel un microclimat curat pentru o perioadă mult mai lungă de timp, un mare plus față de acvariile obișnuite. *Paludariile* aduc liniștea și energia naturii, prin efectul vizual și sonor al apei curgătoare, oferind beneficii de relaxare și reducere a stresului. Pentru pereții verzi se folosesc mușchi colectați din pădurile României care sunt stabiliți manual, fără

a dăuna mediului înconjurător, printr-un proces sustenabil care păstrează textura naturală și aspectul viu al acestuia.

Deco Verde Viu este mai mult decât un brand de decorațiuni?

Absolut da! *Deco Verde Viu* nu reprezintă doar un brand de design interior, ci o expresie a respectului pentru natură și un exemplu de antreprenoriat dedicat îmbunătățirii calității vieții și a mediului. Pe lângă beneficiile estetice, proiectele *Deco Verde Viu* sunt apreciate pentru impactul pozitiv asupra sănătății, prin faptul că mușchii stabiliți contribuie la îmbunătățirea calității aerului, filtrând particulele nocive și ajutând la crearea unui microclimat interior mai benefic. Fiecare piesă de decor este realizată cu atenție la detalii, având ca scop nu doar un aspect deosebit, dar și o experiență de conectare cu natura. Dar efectul pereților verzi este unul atât estetic, cât și psihologic. Varietatea de culori, texturi și forme pot alcătui o redutabilă operă de artă și poate impresiona pe oricine. Ce trebuie să mai știm este faptul că un astfel de sistem reduce temperatura interioară și diminuează efectul de insulă de căldură. De asemenea valoarea estetică a amenajării crește considerabil și îmbunătățește calitatea vieții utilizatorilor spațiului prin purificarea aerului. Putem spune fără a greși că prin această tehnică se îmbină estetica naturii cu principiile ecologice. Îmi propun să inspir prin artă, prin piese de decor care ne conectează cu natura și care pot contribui la sănătatea și bunăstarea noastră zilnică. Clienții mei sunt majoritatea din Constanța și lucrez la

comandă direct sau dacă sunt solicitată pentru anumite proiecte ca decorator.

De unde vă achiziționați materia primă pentru produsele solicitate de clienți?

Când merg prin pădure adun mușchi pe care îi stabilizez eu personal, pentru că în pădure se găsesc o varietate mult mai mare de mușchi și astfel tabloul ce conține plante stabilizate iese mult mai atractiv decât cel din comerț. În comerț avem 2-3 tipuri de mușchi, iar tabloul iese monoton. De pe malul mării, adun pietricele și lemne eșuate care sunt tratate de soare și de apa sărată și în momentul în care le pun în terarii sau paludarii, fiind umiditate excesivă, ele nu putrezesc pentru că sunt tratate de la mama natură. Terariul este un borcan închis în care se adaugă plante adaptate pentru umezeală, care nu au nevoie de lumină directă, adică nu se pun la geam, pe birou, în bibliotecă sau unde vrei să-l vezi, se închide capacul și nu are nevoie de întreținere timp de 7-8 luni. De ce? Pentru că eu pun o anumită cantitate de apă și microgândăcei. Gândăceii aceia pe care îi pun, în caz că apare un exces de umiditate ei mănâncă mușgaiul. În cazul în care o plantă moare, sau o frunză a acelei plante moare, ei au grijă să o curețe și astfel terariul acela rămâne veșnic verde, veșnic sănătos. Toată umiditatea urcă sus către dop, exact ca în natură și se face o ceață, nu se mai vede nimic în terariu, apoi se aburește tot și se prelinge umiditatea pe pereții vasului înapoi în pământ exact ca o ploaie, exact ca în natură. La terariile deschise trebuie să intervenim noi și să udăm o dată pe săptămână. Clienții preferă terariile închise pentru că pur și simplu îl pui pe birou și te uiți la el ca la un bibelou.

Ce anume vă definește cel mai bine ca antreprenor?

Pornind ca și antreprenor din mediul educațional prima dată, la un afterschool, m-am gândit după mulți ani, de ce să nu fac ceva să îmi facă bine și să mă ocup și de copilul meu separat și de ceea ce îmi place mie. Ceea ce fac eu acum la *Deco Verde Viu* este și un fel de terapie, mă ajută să am o viață în care parcă am uitat de stres. Eu am făcut cursuri multe, am mers ca pe vremuri cu agenda, câți bani am încasat, câți bani am dat, câți bani mi-au rămas și pe an împărțeam la 12 luni și făceam socotelile. Adică orice plată se făcea, orice se încasa, eu eram veșnic cu agenda la mine. Pot spune că am reinvestit tot timpul.



Eu și pictez, am pictat pereți, adică cream un mediu ca acasă. Sunt deschisă la orice colaborare și am învățat ceva important: ca să fii antreprenor trebuie să fii deschis la cât mai multe lucruri. Nu merge doar pe o direcție, din păcate. Eu aș vrea să fiu recunoscută în țară pentru ceea ce fac, pentru că fac ceva unicat, clar total diferit de ceea ce există pe piață, iar pe partea de terarii cred că mai sunt 1 sau 2 în România care fac terarii. Dar lumea nu știe ce înseamnă un terariu, nu e deschisă pentru că este ceva nou, deși este ceva simplu, de aceea mai trebuie lucrat la percepția clientului. ■





Studentă IRIS MARIA ROȘCULEȚ

De la medicină veterinară la implicarea în agricultura sustenabilă și inovație

Iris Maria Roșculeț este o tânără studentă de la Facultatea de Medicină Veterinară, USAMV București, care a fost mereu pasionată și de agricultura sustenabilă și inovație, deținând experiență în dezvoltarea și gestionarea proiectelor agricole integrate.

Cu un background în medicină veterinară și un premiu pentru excelență în instruire financiară și profesională, dorește să aducă o perspectivă unică în domeniu.

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: În afara orelor de la facultate, ai ales să te dezvolti și în domeniul legumiculturii, înființând o firmă?

Studentă IRIS MARIA ROȘCULEȚ: Deși sunt studentă la Medicină Veterinară, am ales să mă ocup și de legumicultură din anul 2023, când mi-am înființat o firmă tip PFA, cu activitate principală:

Cultivarea legumelor și a pepenilor, a rădăcinoaselor și tuberculilor, în județul Ialomița, comuna Jilavele.

Ca și activități de bază, am înființat o cultură mixtă de viță-de-vie și tomate pe o suprafață de 1800 mp, aplicând tehnici avansate de agricultură sustenabilă pentru a maximiza eficiența și a reduce impactul asupra mediului; dezvolt și implementez procese de producție artizanală a dulcețurilor din legume, punând accent pe calitatea și autenticitatea produselor; coordonez vizite educative pentru copii, promovând educația privind agricultura sustenabilă și inovațiile din domeniu și integrez metode ecologice și tehnologie modernă pentru a asigura sustenabilitatea pe termen lung a fermei și a sprijini obiectivele strategice ale organizației.

Din 2024, sunt și angajată ca director executiv la HORT INTEGRA – Uniunea de Ramură Națională a Cooperativelor Horticole din România. HORT INTEGRA este constituită în baza Legii Cooperăției Agricole, pe baza

consimțământului liber exprimat de toți membrii fondatori, ce funcționează ca organism reprezentativ fără scop patrimonial, non-profit și apolitic, la nivel național. HORT INTEGRA tinde la o reprezentare puternică, profesionistă, transparentă care se adresează cooperative-
lor horticole funcționale din punct de vedere comercial din România. Scopul nostru este ca alături de cooperativele horticole membre să dezvoltăm, optimizăm, eficientizăm și sprijinim capitalizarea fermierilor afiliați din sectorul de legume-fructe.

Ai menționat în acest interviu că te-au ajutat cursurile de economie rurală în antreprenoriat. Ai aplicat teoria în practică?

Da, am aplicat-o în practică. În primul an de facultate, când am început studiul economiei rurale, am descoperit strategiile de gestionare a resurselor pe termen lung în agricultură, unde condițiile de piață și factorii de mediu sunt adesea imprevizibili. Deși abia începeam să înțeleg conceptele de bază, cursul de economie rurală mi-a fost extrem de util atunci când am decis să aplic pentru finanțare prin submăsura DR-30, destinată tinerilor fermieri. Această submăsură, prin care Uniunea Europeană sprijină tinerii antreprenori agricoli, mi-a oferit cadrul necesar pentru a întocmi un proiect solid,



demonstrând rentabilitatea investiției și contribuția dezvoltării comunității rurale. Cu ajutorul fondurilor accesate prin DR-30, am reușit să îmi împlinesc visul de a avea o seră modernă de 1200 mp, complet automatizată. Aceasta este dotată cu tehnologie de ultimă generație, care permite controlul factorilor de mediu – temperatură, umiditate, ventilare și irigare. Un astfel de sistem automatizat aduce multe avantaje pentru o fermă de legume de la optimizarea resurselor (de exemplu, reducerea consumului de apă și energie) până la creșterea randamentului și a creșterii calității produselor. Controlul precis al factorilor de mediu oferit de această seră îmi permite să cultiv legume în afara sezonului și să răspund cererii pieței chiar și când produsele locale sunt rare.



Provocările pentru acest business al tău în legumicultură, care sunt?

Ca tânăr antreprenor în legumicultură, una dintre cele mai mari provocări este instabilitatea pieței, cauzată de fluctuațiile prețurilor, în special din cauza importurilor de legume din afara Uniunii Europene. Aceste importuri fac ca produsele locale să fie mai puțin competitive din punct de vedere al prețului și să creeze un mediu economic incert. Pentru a face față acestor provocări și pentru a asigura o dezvoltare sustenabilă a afacerilor, consider că ar fi necesare mai multe schimbări:

- În primul rând, sprijinirea produselor locale prin campanii de sensibilizare și educarea consumatorilor privind beneficiile produselor din agricultura internă ar crește cererile pentru legume locale și stabilizarea prețurilor pe piață.
- În al doilea rând, crearea unui fond de stabilizare a prețurilor sau a unui mecanism de subvenționare a pierderilor cauzate de fluctuațiile extreme ale prețurilor ar putea ajuta fermierii să treacă mai ușor peste aceste pierderi.
- Nu în ultimul rând, ar trebui implementate politici mai puternice, atât la nivelul Uniunii Europene, cât și național, care să sprijine producția internă și să protejeze producătorii locali de concurență neloială a importurilor din afara Uniunii. Aceste politici ar putea

include măsuri fiscale, subvenții sau tarife mai mari pentru importurile de legume, pentru a proteja prețurile și pentru a menține viabilitatea pieței interne.

Ce îți propui la nivel de investiții și planuri de viitor?

Primul pas va fi înregistrarea brandului „Serele Dulci”, sub care voi dezvolta o linie de produse de dulcețuri artisanale din fructele și legumele cultivate în propria fermă. Produsele vor fi realizate cu rețete autentice, tradiționale, cu accent pe arome naturale și ingrediente de calitate. Aceste dulcețuri vor aduce gustul distinctiv al soiurilor atent alese. Următorul pas va fi extinderea în mediul digital prin crearea unui magazin online dedicat vânzării de dulcețuri și altor produse de fermă. Aceasta va permite accesul clienților din întreaga țară la produsele „Serele Dulci”, oferindu-le posibilitatea de a descoperi și comanda online dulcețuri și alte specialități din fermă, direct la ușa lor. Magazinul online va fi o platformă prin care să ne adresăm unui public mai larg și să promovăm beneficiile produselor locale și naturale. Îmi doresc să creez un punct gastronomic la fermă, unde oamenii să poată veni în weekend pentru a se bucura de un prânz tradițional în mijlocul naturii. Pe lângă meniul tradițional, vizitatorii vor avea oportunitatea de a participa la activități interactive, precum pregătirea unor produse de toamnă din legumele





pe care le vor culege ei înșiși – de exemplu, zacuscă, suc de roșii, ardei copti sau alte delicii de sezon. Aceasta va oferi o experiență autentică și va contribui la crearea unei comunități care sa revină pentru a redescoperi gusturile tradiționale și pentru a avea parte de o experiență plăcută, de familie, în natură. Pe partea de producție agricolă, intenționez să mă concentrez și pe testarea și cultivarea unor soiuri speciale de legume. Aceste specialități, mai rare pe piața locală, vor adăuga unicitate produselor prin arome distincte.

În primii ani de antreprenoriat, veniturile pot fi imprevizibile din cauza sezonierității, a fluctuațiilor de preț și a cheltuielilor inițiale mari, cum ar fi echipamentele, promovarea și investițiile în dezvoltare. În această perioadă, un loc de muncă stabil poate oferi siguranța financiară necesară pentru a susține traiul zilnic și, totodată, pentru a reinvesti în afacere. Pentru mulți tineri antreprenori, să aibă un job pe lângă afacere reduce presiunea financiară de a scoate un profit imediat din afacere. Această stabilitate poate ajuta la dezvoltarea organică a afacerii, permițând investiții în echipamente, marketing și dezvoltare de produse fără sacrificii mari. Atunci când afacerea a ajuns la un nivel

de stabilitate, a trăi exclusiv din antreprenoriat devine nu doar o sursă de venit, ci și o oportunitate de a investi mai mult timp și resurse în dezvoltare. Cu un focus total pe afacere, poți crea strategii noi de marketing, diversificarea produselor și extinderea prezenței pe piață, având totodată flexibilitatea de a reacționa rapid la schimbările din piață. ■



Ing. CORNEL RISTACHE

Hobby-ul pentru viticultură m-a readus către facultate și către investiția în podgoria Dealu Mare, Chițorani

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: Ce plantații de viță de vie dețineți în zona Dealu Mare?

ING. CORNEL RISTACHE: Deținem 3 hectare de Sauvignon Blanc, o plantație de 50 de ani și câte 0,8 hectare din 4 soiuri pentru vinuri roșii, soiuri provenite din vita-de-vie tânără, ce aduc cînte zonei: Merlot, Syrah, Feteasca Neagra, Cabernet. Am un PFA din anul 2021 pe numele meu. Plantația de struguri roșii a fost înființată în 2013 printr-un program de replantare, a intrat pe rod în 2017 – primii 2-3 ani a fost o producție foarte mică pentru că am lăsat plantele să se dezvolte, după care am introdus-o în circuitul de producție, obținând cam 5-6 tone raportat la un hectar, pentru că nu ne interesează producerea de cantități mari, atîta timp cît facem pentru noi și pentru îmbutelierea în sticle.

Unde faceți vinurile și ce este important pentru dvs în procesul de vinificație ?

Noi funcționăm într-o cramă din Dealu Mare, comuna Bucov, sat Chițorani, iar locația se numește Casa Stanca. Am făcut o asocieră, în sensul în care cheltuielile comune se diminuează. Avem un singur magazioner, o singură clădire, un singur aparat de răcire, fiecare este cu vasele lui, dar lucrăm în aceeași locație. De 2 ani am reușit să îl atragem lângă noi pe Gabriel Lăcureanu, unul dintre cei mai buni oenologi din țară și facem vinurile împreună. Ca și producție, facem undeva la 5 vase a câte 3000 litri vin brut: un vas de Sauvignon Blanc, un vas de rose, un vas de merlot, un vas de Feteasca neagra și un vas de Cabernet. În urma proceselor de vinificație, rămân cam 2500-3000 sticle





vin îmbuteliat. Și după acest proces, ne decidem ce facem, pentru că exista o tendință din partea consumatorilor pentru vinurile fresh. Mai puțin pentru cel alb și roze, care până de Crăciun sau după anul nou intră la îmbuteliere. Rose ul îl alegem în funcție de momentul vinificării, alegem combinația dintre cele două soiuri de struguri roșii. Încercăm să creăm un vin cu o aciditate pe care o dă Cabernet pentru că se maturează mai târziu și îl înfrățim cu un soi care se maturează mai devreme. Anul trecut, rose-ul a provenit din cabernet cu Syrah, iar anul acesta din Cabernet cu Feteasca neagră.

După mulți ani, ați revenit la USAMV pentru un master în oenologie?

Da, așa este! Acum am 56 de ani. Facultatea de Horticultură am absolvit-o în urmă cu 2 ani, am început-o cu 6 ani în urmă. Auzind în facultate de renumele profesorilor care predau la masterul de oenologie, m-am decis să mă înscriu și eu la acest master. Se vorbea în facultate de domnul Prof. Nămolșanu, de domnul Cojocaru, pe parte de oenologie. Am păstrat legătura cu doamna Bucur Mihaela, o profesionistă și o pasionată de viticultură. Chiar dacă am ajuns să fac și vin, sufletul meu rămâne tot la plantație. Eu încerc să duc strugurele în cramă, așa cum îl dorește cel care vrea un vin cât mai bun. Ne sfătuim, ne trimitem poze din plantație când sunt probleme. La fel, am ținut legătura cu Dra Marilena Stroe, și cred că vom face și un proiect comun pentru că avem idei care ar putea ajuta viticultorii în viitor

și chiar renumele facultății. Eu am terminat la fără frecvență, am fost structurați pe vârste. Am observat după acei 4 ani, că puteam comunica cu profesorii aceștia – dacă un profesor vrea să trimită studenți în cramă sau în plantațiile de vie, cu mare mare drag îi primesc. Trebuie bunăvoință, trebuie să fie atras studentul. Și fac o destăinuire acum: când am venit la facultate la USAMV București, am simțit că dacă „mă aplec”, „curge” viticultura din mine. Și când am stat față în față cu profesorii, mi-am dat seama că am enorm de învățat, și asta m-a determinat să vin la toate cursurile, nu am avut absențe, pentru că dacă profesorii aceia minunați veneau în weekend-uri pentru noi, clar făceau asta cu pasiune. Eu în acești 4 ani, nu am simțit nici un profesor să predea din obligație.

Ceea ce faceți la Crama Strămutată din Chițorani, faceți numai din pasiune?

Da, evident că da. Pentru mine este strict un hobby. Francezii au o vorbă: „Dacă ai o avere, apucă-te de viticultură.” Sau mai este o altă vorbă: „Este foarte ușor să fii milionar din viticultură și din producerea vinului, dar condiția premergătoare este să fii miliardar!” Am auzit că unii vor să cumpere o cramă cu totul. Eu în aceste vremuri nu aș cumpăra o cramă, pentru că tehnologia avansează atât de repede, încât dacă vreau să vând vasele mele să îmi iau altele, ies clar în pierdere. Dacă iau o cramă cu tehnologie de acum 10 ani, clar nu rentează. Pentru mine nu este un business. Dacă ai peste

20 hectare, atunci da, acolo poți să îți permiți să ai departament de marketing, și oenolog, și un tractorist în vie, și pe cineva la sala de degustare. Dar apare un alt fenomen: unde îți găsești nișa pe piață? Cărui segment te adresezi? Și, în funcție de asta, știi exact pe ce domeniu de vin mergi. De exemplu, la un hectar, produci cam 7000 de struguri la hectar, din care, trecând de toate procesele, rezultă la 6000 de sticle. $6000 \text{ sticle} \times 20 \text{ hectare} = 120.000$ de sticle pe care trebuie să le vinzi. Ori, pe o piață unde 40-50% e reprezentată de vinurile din Moldova, restul de marile crame, plus importurile de la crame din Spania, Italia, Franța, este greu să concurezi. Ca să îți faci un departament de marketing, trebuie evitat un lucru. Nu trebuie să faci vinul și după să îl pui la vânzare. Ceea ce se face este următorul lucru: absolut necesar să investești 1 milion de euro înainte pentru a verifica ce îți dorește piața. Alegi cel puțin 40-60 de voluntari cărora le decontezi masa, și pe care îi trimiți la restaurante din zone cu consum ridicat de vin și la finalul mesei ei fac o listă: au fost 10 mese, fiecare cu ce a băut la fiecare masă, și totul se strânge din mai multe orașe, abia apoi ajungi la concluzia că vinul pe care îl vei face este de exemplu, roșu, cu aciditate etc. Piața vinului este destul de grea, acum mulți consumă cocktailuri.

Deja încep marii producători să producă vinuri fără alcool. Deci trebuie anticipat cu câțiva ani, ce se vrea. De exemplu, dacă suntem la un târg de Crăciun și mă găsiți acolo, o să am un argument – eu nu vă pun zahar în vinul fiert. Eu, la sfârșitul sezonului de cules, fac 1000 litri must – o parte îl pasteurizez o parte îl congelez, pentru băut este bun cel congelat. Acum văd o evoluție a vinurilor dulci, demidulci, preferate de cei tineri. Dacă te adresezi generației după 40 ani, nu e dorit.



Să revenim la plantațiile pe care le aveți. Aveți și angajați?

Eu și familia ne ocupăm și în anumite perioade apelez la prieteni din zonă. Dar nu am angajați și vă explic motivele care sunt foarte simple. Partea de cules este complicată și trebuie să fie făcută rapid și acolo mă ajută prietenii. Cu 2 prese pe zi, am 3 tone de cules – deci în funcție de cât trebuie să duc în cramă, estimez câți oameni trebuie să vină la cules. Plus că mai apare un fenomen. După ora 12.00 eu nu prea mai culeg. Anumite tratamente le dăm cu drona, supravegherea o fac personal și mai cer ajutor la anumiți specialiști, punctual. Tăiatul la 3 hectare începe după Anul Nou și ține până în aprilie. Dacă vrei, poți să faci într-o zi 700 de butuci. Un hectar are 4500 butuci. Adică la noi plantația este pe șpalieri din corten cu șpalieri de lemn la capete, pe 3 sârme.

La un simplu calcul matematic, în acest domeniu vă dau următorul exemplu: dacă trebuie să îi dai 1000 euro lunar unui angajat, la un preț de vânzare al sticlei de vin de 30 lei, trebuie să vinzi sute de sticle/lună pentru a plăti acel angajat. Profitul la 30 lei este de 5 lei. În jur de 1000 de sticle pentru un angajat ar trebui să vinzi $\times 12 \text{ luni} = 12.000$ de sticle. Vin acum și fac o paranteză: nu toți oamenii fac diferența între un vin care provine de la struguri culeși cu mașina și unii culeși manual. La cei culeși cu mașina ai producție de 12 tone la hectar, la cules manual ai 6 tone la hectar. Dar dacă ai iriga și ai face 17 tone la hectare, atunci poți angaja, îți permiți salariul aceluia. Dar pentru suprafețe mici nu se merită. Și cei mai câștigați nu suntem noi, sunt cei care furnizează sticla, eticheta, dopul inscripționat, cartonul în care sunt livrate sticlele, ceea ce ridică prețul pe sticlă la 10 lei, inclusiv cheltuieli de transport și de depozitare. ■

Dr. vet. DAN CONSTANTINESCU

*De la munca într-o corporație franceză,
la dezvoltarea unui business.*

NASUL ROȘU – Fermă vegetală ecologică

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: Ce facultate ați absolvit și de când aveți ferma vegetală ecologică?

Dr. Vet. DAN CONSTANTINESCU: Studenția mi-am făcut-o la USAMV București, la Facultatea de Medicină Veterinară, după care am făcut un masterat în Business and communication, plus alte cursuri. Între timp a apărut povestea cu ferma pe care o făceam din pasiune, folosind manualul Google care, apropo, este foarte prost și cumva am avut șansa să ajung la Masteratul de Horticultură Ecologică, după ce am cunoscut-o la un Indagra, la standul facultății, unde era și doamna Prof. Viorica Lagunovschi. M-a determinat să încep acest master să învăț să fac legumicultură ca la carte, după ce a ascultat de la mine cum creșteam eu legumele ecologice cu urzici și eram panicat în acea perioadă că nu mai găseam urzici în zonă, că le defrișasem pe toate. Acest master mi-a oferit o structură la tot ce făceam eu în grădină. Am ajuns să cunosc și foarte mulți oameni care făceau legumicultură și ușor, ușor am dezvoltat ferma. Bineînțeles cu greșeli, și cu multe lucruri pe care nu ai cum să le citești în nicio carte și nu ți le poate spune nimeni, dar le înveți din practică.

Cu ce vă ocupați în cadrul firmei NASUL ROȘU?

Eu sunt administrator, iar firma este înființată pe numele soției mele. Este un business de familie. Eu mă ocup mai exact de tot ce înseamnă partea operațională care are mai multe diviziuni. O diviziune înseamnă ferma cu producția



de legume și fructe, a doua înseamnă partea de depozitare și ambalare (cu un depozit de 240 mp care are trei celule de frig cu temperaturi diferite pentru stocarea legumelor și fructelor și care este în cadrul fermei, comuna Râfov, sat Palanca, județul Prahova, la 25 km de Ploiești) și a treia divizie este de prelucrare legume fructe, o brutărie care are rolul de a prelua o parte din produsele pe care le producem și unde le prelucrăm, în sensul de a le pune în tot felul de prăjituri, tarte și altele. După care avem o a 4-a divizie care se ocupă de distribuție legume-fructe

către retaileri, și avem bineînțeles magazinul propriu, un soi de supermarket, în care vindem atât legume-fructe, cât și alte produse certificate ecologic. De menționat este că tot acest lanț este certificat ecologic. În acest moment, partea de prelucrare și brutăria sunt în continuare necertificate, însă restul sunt certificate ecologic, inclusiv magazinul.

În cât timp ați obținut certificarea ecologică?

Certificarea pe fermă se ia după parcurgerea perioadei de conversie, în cazul nostru a fost vorba de 3 ani de conversie, iar în al patrulea an am fost certificați ecologic. Pe partea de depozitare și pe comerț nu faci altceva decât să certificăți că tot ce îți intră în depozit este ecologic, iar la noi este 100% ecologic, deci nu avem nevoie să separăm fluxul. Deci practic pentru depozitare și comerț nu a durat mai mult de 2-3 săptămâni. Magazinul este în București, în Floreasca, și îl avem din anul 2019. Ideea este că aici am început și am rămas în zonă. Nu ne-am schimbat locul de comercializare.

Ajungem acum și la clienții care vor produse ecologice. Cum ați descrie clientul care vine la magazinul dvs?

Din păcate, piața de produse ecologice în România este extrem de anemică. De exemplu

am clienți părinți, care au cu un copil foarte mic cărui urmează să îi înceapă diversificarea și atunci citesc pe tot felul de site-uri surse de hrană curată. Și vine să cumpere, dar atenție, doar pentru copil nu și pentru ei ca adulți. Apoi, ne gândim că cine cumpără produse ecologice, trebuie să se aștepte la prețuri mai mari. Clientul nostru e cel care de obicei înțelege că după 6 stropiri de la recoltare de exemplu, la un produs care nu e ecologic, se poate trezi cu alergii destul de problematice. Deci este un client care are o anumită educație, are venituri mai mari, și are o motivație.

Unii vor se dezvolte, alții își doresc doar să le „supraviețuiască” business-ul măcar pentru încă un an. Pentru dvs este greu?

În primul rând, pentru dezvoltare, eu nu am apelat la fonduri europene, ci am avut surse proprii. Vă dau un exemplu de ce am preferat să facem așa. Noi mai avem o a doua firmă prin care am încercat să luăm fonduri de start-up pe programul Start-up Nation pe ideea că încercăm să dezvoltăm ideea aceasta de *green technology*, adică să avem o alternativă la consumul de curent electric și așa mai departe. Proiectul a fost submis în 2022, a fost aprobat și mulțumesc lui Dumnezeu că nu am făcut investiția. Ideea este că toată birocrația în jurul fondurilor europene





este foarte stufoasă și tu ca antreprenor dacă vrei să aplici pentru fonduri europene trebuie să îți asumi că vreo 2-3 ani din acel moment în viitor, până faci tu investiția și te verifică foarte mulți oameni, tu funcționezi pe banii tăi. Și pentru mine și soție nu este o treabă sănătoasă. Nu avem un mediu sănătos în țara noastră, dacă se modifică legislația fiscală foarte, foarte des. Se împlinesc 7 ani de la momentul la care am aplicat pentru o subvenție – era vorba de prima fermă ecologică din județul Prahova, în conversie 1,5 hectare pe care plantasem lophanthus – o plantă medicinală fără nicio valoare ca bani, dar care avea rolul de a desburierea soiul respectiv, iar eu am trecut ceaiuri, eu neștiind că 7 ani trebuie să am ceaiuri pe terenul acela pe care statul îmi dădea foarte, foarte puțini lei, ceva nesemnificativ. Vreo 3 ani de zile am fost chemat să dau mereu declarații. Am vrut să renunț la plantație, dar nu mă lăsau nici să dau banii înapoi. Deci studenții sau absolvenții care citesc acest articol trebuie să se informeze de la specialiști din domeniu când vor să facă ceva, pentru că, iată, pentru un singur cuvânt pe care eu l-am trecut greșit în documente, au apărut tot soiul de probleme.

Regula de bază în capitalism este cea pe care o știm cu toții: nu te dezvolti, nu crești business-ul, falimentezi. De extindere, nu poate fi vorba – problema este impredictibilitatea. Mai

ales că pentru anul următor ne așteaptă majorări de TVA între 21-25%, ne dorim să putem plăti facturile toate și totul către statul român. Noi avem 18 angajați permanenți, pentru că în ecologie nu poți să lucrezi cu zilieri. Trebuie să ai oameni care să cunoască bine tot procesul și nu se admit greșeli pentru că asta ne-ar anula certificarea. ■





Ing. CONSTANTIN ENACHE

Antreprenariat în lucrări de construcții și îmbunătățiri funciare

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: În ce an ați absolvit Facultatea de Îmbunătățiri Funciare și Ingineria mediului ?

Ing. CONSTANTIN ENACHE: Am terminat această facultate la USAMV București în anul 1998, dar mi-am dat licența în anul 2003. Am fost angajat din 2003, la o firmă unde tata era acționar, iar eu pe cont propriu sunt ca și antreprenor, din anul 2019.

În ce domeniu de activitate vă desfășurați activitatea ca antreprenor?

Firma NEC TEAM MASTER CONSTRUCT S.R.L., la care sunt asociat unic, are ca sediu social Sat Budeasa Mare, Comuna Budeasa, județul Argeș. Domeniul principal de activitate îl reprezintă lucrările de construcții și altor

proiecte ingineresti și construcții hidrotehnice. De exemplu: corecție de torenți, lucrăm și pe drumurile forestiere în colaborare cu Ministerul Agriculturii, lucrări agroindustriale, lucrări de protecție a infrastructurii drumurilor, lucrări de poduri, lucrări de drumuri, lucrări de irigații, lucrări de execuție la regularizări de râuri, calibrări de albii, lucrări de combaterea eroziunii solului (CES).

Practic cam tot ce am învățat teoretic în facultate, fac practic în fiecare zi. Am ingineri specializați în câmp, dar în funcție de complexitatea lucrării, la unele nu este nevoie să fie prezent inginerul. Poate și un maestru să supravegheze acele lucrări. Noi ca și firmă respectăm întocmai planul de la proiectanți, și caietul de sarcini.

Din anul 2019 până în prezent, ce lucrări ați finalizat?

Dintre cele mai importante și ample lucrări executate, pot exemplifica: 4/2024 - „Lucrări de întreținere și reparații în amenajările de îmbunătățiri funciare din cadrul Filialelor Teritoriale ale Agenției Naționale de Îmbunătățiri Funciare”; Lot II - Lucrări de întreținere și reparații în amenajarea de desecare Vedea Pietroșani din cadrul FTIF Giurgiu; 1/2024 - „Lucrări de întreținere și reparații în amenajările de îmbunătățiri funciare din cadrul Filialelor Teritoriale ale Agenției Naționale de Îmbunătățiri Funciare”; Lot III - Lucrări de întreținere și reparații în amenajarea CES BH Argeșel, Valea Ilala din cadrul FTIF Argeș. Refacere pod dalat pe drumul forestier Pitigaia; Lucrări de întreținere și reparații în amenajarea de irigații Căteasca Teiu, aflată în administrarea Filialei Teritoriale de IF Argeș; Lucrări de reparații la infrastructura de IF din cadrul amenajării de îmbunătățiri funciare Terasa Caracal - conducta de refulare de la SPA Fărcașele aflată în administrarea Filialei Teritoriale de IF Olt; Lucrări de reparații la infrastructura de IF din cadrul amenajării de îmbunătățiri funciare Terasa Caracal - conducta de refulare de la SPA Fărcașele aflată în administrarea Filialei Teritoriale de IF Olt; Lucrări de I+R în Amenajarea de desecare Mircești – Mărăcineni aflată în administrarea Filialei Teritoriale de IF Argeș; Lucrări de decolmatare canale și reparații clădire, în Amenajarea Bechet Dăbuleni, aflate în administrarea Filialei Teritoriale de

Îmbunătățiri Funciare Dolj; Lucrări de I+R în amenajarea de desecare Voluntari Pantelimon aflată în administrarea Filialei Teritoriale de IF Ilfov; Lucrări de întreținere și reparații în amenajarea de desecare Zona Mogoșoaia aflată în administrarea Filialei Teritoriale de IF Ilfov; Retehnologizarea sistemului de irigații a stației de pompare și reparație clădire existentă- Nedeia Măceșu- Filialei Teritoriale de IF Dolj; Lucrări I+R în amenajarea de IF CES BH Stăneasca din administrarea Filialei Teritoriale de IF Valcea, Lucrări de I+R decolmatare canale și reparat podețe în amenajarea Tamas Corbeanca Otopeni Dimieni Tunari aflată în administrarea Filialei Teritoriale de IF Ilfov; 9/2023 - „Lucrări de întreținere și reparații în amenajările de îmbunătățiri funciare din cadrul Filialelor Teritoriale ale Agenției Naționale de Îmbunătățiri Funciare”; Lot II - Lucrări de întreținere și reparații, decolmatare canale în amenajarea CES Bratia - Valea Priboia și Valea Turii din cadrul FTIF Argeș; C62/2022 - „Lucrări de întreținere și reparații în amenajările de îmbunătățiri funciare din cadrul Filialelor Teritoriale ale Agenției Naționale de Îmbunătățiri Funciare”; Lot II Lucrări de întreținere și reparații în amenajarea de desecare - Balteni II Crevedia, FTIF Dambovit, Decolmatare canale, distrugere vegetație.

În pozele următoare sunt câteva imagini de la lucrări de protecție a infrastructurii drumurilor, lucrări de poduri, lucrări de drumuri, lucrări de irigații:







În pozele de mai jos sunt câteva imagini de la lucrări de execuție la regularizări de râuri, calibrări de alpii.



În pozele de mai jos sunt câteva imagini de la: lucrări de combaterea eroziunii solului (CES).



Din acest business în ce investiți/reinvestiți?

Investesc foarte mult în utilaje, anual, iar atunci când sunt perioade din an în care nu ai lucrări, aceste utilaje le închiriez către un alt beneficiar. Ne interesăm și de utilaje care să aibă noi tehnologii, încercăm să diminuăm consumul de carburanți, pentru că utilajele consumă enorm, costurile fiind foarte mari.

Dar eu nu vreau să investesc în alte domenii de activitate, pentru că trebuie să stăpânești foarte bine ce vrei să faci cu alt business, iar noi românii cam avem talent în a ne duce către afaceri pe care chiar nu avem cum să le stăpânim. De exemplu în pandemie, toți angajații au lucrat pe utilaje, au avut salarii, au avut de lucru, deci nu am înregistrat pierderi.

Din vasta experiență pe care o aveți pe șantierele de construcții, ce îi sfătuiți pe studenții care vor să profeseze în acest domeniu?

Eu întotdeauna, când a fost vorba să primesc studenți în practică, cu mare drag i-am luat cu mine

peste tot să le arăt efectiv ce trebuie să facă, și în condiții mai vitrege în sensul că trebuie să te trezești foarte dimineată, trebuie să faci ceva sacrificii să stai poate în curent, pe ploaie etc. Unii au rezistat, alții nu, dar important este să le arătăm ce facem.

Mai departe, eu gândesc că pentru un inginer în acest domeniu să ia cam 10.000 de lei pe lună, eu zic că pentru a te întreține sau a întreține o familie, ar putea să facă și ceva sacrificii. Noi la firmă simțim că foarte puțini vor să mai rămână sau să învețe cu adevărat meseria aceasta. Dar am și amici la diferite agenții din domeniu și se confruntă și ei cu fenomenul ăsta, de a nu dori efectiv să lucreze la birou pe parte de ofertare, de discuții cu anumiți beneficiari, nu de plecat pe șantier.

Deci, eu sper să se schimbe lucrurile în direcția bună și să își dorească nu numai să studieze, ci să se priceapă foarte bine la ceva din care să își asigure un trai bun și să aibă un job stabil. ■



Ing. ADRIAN PETREA

Livada de Cireși Amari din Dâmbovița - noi planuri pentru producția și comercializarea de cireșe amare

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: Ați ales să urmați studiile de licență și master în Horticultură, pentru că aveți și un business în acest domeniu?

Ing. ADRIAN PETREA: Având în vedere că livada de cireșe amare o am încă din 2010, eram oricum pasionat de horticultură, însă nu aveam studii. Am absolvit în anul 2023 Facultatea de Horticultură și imediat m-am înscris la master. Acum sunt în anul 2 la master de Tehnologii Horticole Integrate. Fiind student al USAMV București, acest lucru a contribuit semnificativ atât la dezvoltarea personală cât și la cea profesională. De-a lungul anilor de studiu, am acumulat cunoștințe vitale în domeniul horticulturii, în special în pomicultură și nu mă refer doar la cunoștințe teoretice, ci și la orele de practică care au fost esențiale. Drept dovadă, în livadă nu am angajat un inginer horticol. Mă

ocup personal de toate lucrările necesare de-a lungul anului, fie că este vorba de tăieri, sau de tratamente fitosanitare. De asemenea, sistemul de fertirigare pe care l-am instalat, a fost dimensionat, proiectat și instalat de mine. Nu în ultimul rând, conexiunile pe care le-am creat de-a lungul timpului petrecut în facultate au fost esențiale în dezvoltarea afacerii. Și în continuare ne surprinde universitatea cu proiecte prin care ne sunt recunoscute meritele. Chiar luna aceasta pe 24 Octombrie, am luat parte la Expoziția cu Specific Antreprenorial, organizată la USAMV București, unde am putut prezenta juriului și participanților modelul nostru de business și produsele pe care le oferim în prezent, pentru că a am expus direct la stand, unde au fost prezenți 6 membrii din juriu, antreprenori și participanți de la mai multe facultăți de



la noi. Aș putea spune cu mândrie nu doar că am participat, dar m-am numărat și printre câștigătorii desemnați în cadrul expoziției, astfel fiindu-ne recunoscute eforturile depuse de-a lungul timpului.

Aveți o livadă unde produceți și comercializați cireșe amare și nu numai. Din ce an sunteți pe piață?

Din anul 2023 sunt unic acționar al societății BEAUTYCHARD LCA S.R.L, sat Bâldana, com Tărtășești, jud Dâmbovița, cod CAEN principal



4791 - Comerț cu amănuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet și coduri CAEN secundare: 0124 - Cultivarea fructelor sămânțoase și sămburoase, 0125 - Cultivarea fructelor arbuștilor fructiferi, căpșunilor, nuciferilor și a altor pomi fructiferi, 0130 - Cultivarea plantelor pentru înmulțire. Sunt fondator al unei livezii de cireși amari, producător local autorizat de cireșe amare din Dâmbovița și consultant în domeniul horticol). Livada a fost înființată în anul 2010 și extinsă în 2021. În prezent avem peste 600 de pomi. În 2022 am instalat sistemul de fertirigare și următoarele obiective cu titlu de investiție ar fi achiziția unui tractor pentru eficientizarea unor lucrări din livadă și instalarea unui sistem anti-grindină/ploaie/îngheț. În livadă avem soiul Silva, cunoscut și ca Amar de Dâmbovița. E drept că am ajuns să avem o colecție de soiuri de cireș amar, însă Silva este cel pe care îl comercializăm și procesăm. Am invitat clienții procesatori la o degustare de cireșe amare, iar feedback-ul primit pentru celelalte soiuri nu a fost unul încurajator, în sensul în care niciunul din cele intrate pe rod până acum nu au aroma de migdală și gustul celor din soiul Silva. Deși poate că unele ar fi fost mai ușor de procesat datorită calibrului mai mare.

Aș dori să îmi spuneți despre parteneriate, clienți, cerere și ofertă.

Cireșele amare încă reprezintă o nișă pentru piața locală și îndrăznesc să spun și cea internațională pentru că am primit cereri atât din Europa cât și



de peste ocean. În ultimii ani vedem business-uri noi care dezvoltă plantații de cireș amar. Văd lucrul ăsta cu ochi buni pentru că există o cerere imensă de produs finit, și nu mă refer la dulceață neapărat. Cireșele amare pot lua diferite forme, fie că vorbim de fructe confiate, liofilizate, pudră de cireșe amare, esență pentru a fi folosită ulterior în diferite preparate, jeleuri și așa mai departe. Mă adresez atât persoanelor

fizice cât și persoanelor juridice. E drept că am început business-ul alături de persoane juridice, dar an de an, alocăm o cantitate de cireșe persoanelor fizice care cumpără pentru consum propriu. Însă, pentru a arăta partenerilor noștri recunoștința pe care le-o purtăm pentru că ne-au fost alături de la început, în sezonul culesului ne îndreptăm către clienții cei mai vechi, apoi redirectionăm către cei noi.

O colaborare cheie pentru noi o reprezintă cea ale cărei baze le-am pus chiar anul acesta. Începând din vara anului 2024 am început să procesăm cireșe din livada noastră cu ajutorul unei unități de procesare autorizată DSV. Aceasta este situată în relativa apropiere a livezii, astfel, reușim să ducem fructele proaspăt culese direct la procesat, nefiind necesară depozitarea lor. Parteneriatul pe care îl avem cu procesatorul aduce un plus de valoare produselor noastre întrucât am reușit să menținem atât o rețetă clasică, cât și modul tradițional de preparare a dulceții, aceasta fiind obținută exclusiv manual. De anul acesta am început să procesăm fructele pe care le producem. Am avut câteva loturi de test pentru dulceața de cireșe amare cu zahăr, fără zahăr dar și dulceața de cireșe galbene, un soi semi-amar.



Am ales pentru început să vindem prin canalele proprii de vânzare, avem și un magazin online pe cireseamare.ro, pentru a testa capacitatea acestora. Începând de anul viitor urmărim extinderea canalelor de vânzare, atât online cât și offline. Pe termen lung vizăm inclusiv vânzarea dulcețurilor peste graniță prin Amazon și eBay, având deja magazine active pe cele două platforme, însă activăm în alte sectoare momentan acolo.

Schimbările la nivel de climă și la nivelul forței de muncă, cum vă afectează business-ul?

Un fenomen tot mai des întâlnit în ultimii 3 ani este reprezentat de înghețurile târzii. Gerurile de la începutul lunii Aprilie reprezintă o adevărată problemă pentru florile cireșilor. În 2023 am pierdut 90% din recoltă din această cauză, iar diferența de 10% a avut o dezvoltare nefavorabilă, fructele neputând fi procesate. Calibrul a fost prea mic, nu au avut fermitate. Dincolo de investițiile și extinderea canalelor de vânzare menționate anterior, extinderea în sensul dezvoltării plantației nu reprezintă un obiectiv pentru noi. Cu siguranță nu suntem primii care o spunem, însă lipsa forței de muncă chiar este o problemă. În sezon aducem oameni din alte

județe și contăm pe implicarea întregii familii pentru a putea culege fructele.

Care sunt probleme cu care vă confrunțați ca și antreprenor?

În ultimii ani să fii antreprenor devine din ce în ce mai dificil din cauza lipsei forței de muncă. Nici partea administrativă nu este lipsită de provocări, codul fiscal este foarte dinamic, apar tot mai des schimbări, iar noi ca antreprenori trebuie să ne adaptăm tot timpul și să facem compromisuri de fiecare dată. Mai mult de atât, în cazul business-urilor de nivel mic, cum este și acesta, nu poți fi și omul tehnic și cel administrativ în același timp. Dacă mediul fiscal și legislativ ar fi fost mai ușor de navigat, mai stabile, s-ar traduce în costuri mai mici pentru noi, iar lucrurile ar fi mai simple. Ne-am putea concentra resursele pe activitățile generatoare de valoare pentru business-urile noastre, nu pe detalii administrative. ■





Dr. vet. DRAGOȘ ALEXANDRU EREMIA

Fondatorul primului hotel de pisici din România și asociat pentru deschiderea unui spital veterinar

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: Ați demarat activitatea antreprenorială din anii studenției?

Dr. vet. DRAGOȘ ALEXANDRU EREMIA: În primul rând, vreau să menționez că sunt absolvent al Facultății de Medicină Veterinară din București, promoția 2019. În prezent sunt doctorand la departamentul de chirurgie la aceeași facultate. Activitatea antreprenorială am demarat-o în că din anul 5 de facultate, când, împreună cu un coleg de grupă și bun prieten, în urma unei discuții pe care am avut-o cu un reprezentant medical din București, ne-a venit o idee. Ne prezentase faptul că vânzările de produse anti-parazitare pentru pisici s-au dublat față de anii precedenți. Și acela a fost un semnal de alarmă pentru noi. Și ne-am gândit să deschidem un hotel pentru pisici. La momentul 2017-2018, nu





exista un astfel de hotel în România, dedicat doar pentru pisici. Am căutat un spațiu care s-ar potrivi, am căutat, am găsit a doua zi un anunț, iar a treia zi am semnat contractul de închiriere. Și am găsit în sectorul 6, București locația de care vă spuneam. De acolo a început aventura antreprenorială, cu tot cu piedici, cu echipe de muncitori care nu respectau proiectul. La începutul lui 2018, am deschis acest hotel și chiar înainte de a îl deschide aveam clienți în așteptare pe listă. Suntem mai mulți asociați în acest business. După aceea au mai apărut și alte hoteluri de acest gen, dar noi am fost primii. Sunt 16 spații de cazare și proprietarul poate să-și vadă

pisica 24 din 24 ore. În total avem la hotel 4 angajați. Tot ce am făcut, a fost din surse proprii.

La scurt timp, v-ați extins business-ul iar apoi v-ați asociat pentru deschiderea unui spital veterinar?

Da, ne-am extins. Nu ne-am mulțumit doar cu partea de hotel mai ales că urma să devenim medici și trebuia să oferim un pachet complet pentru proprietarii de pisici și nu numai. Am deschis la scurt timp în cadrul aceluiași business: un salon pentru pisici, o farmacie și pet shop care activau atât fizic cât și online. Magazinul online a crescut destul de mult mai ales în pandemie. Salonul de pisici este în aceeași locație unde avem și hotelul. Ne-am axat pe grooming-ul felin, fiind o nișă neexploată în momentul de față. Legat de partea de comerț, am avut o locație fizică tot în sectorul 6 și acolo aveam și depozitul pentru magazinul online și a funcționat 3 ani de zile. Ulterior, am devenit medici și trebuia să ne exercităm profesia, am căutat să ne deschidem un cabinet, o clinică veterinară. Și în felul acesta, discutând cu diverși medici, i-am cunoscut pe cei care dețin lanțul de clinici The Vets și după negocieri, ne-am asociat cu ei, și am deschis împreună un spital veterinar





care se numește Spitalul Veterinar Tineretului, din sectorul 4.

Eu mă ocup de managementul spitalului. S-a deschis în septembrie 2023 și avem pachete complete - laborator, ecografie, radiologie, oncologie, chirurgie, dermatologie, neurochirurgie, în afară de Rm și CT. Este non-stop, are 36 locuri de internare, 29 angajați în total. Ceea ce ne dorim de la acest spital, este într-o locație nouă și cea mai de anvergură din lanțul The Vets. Deci focusul cel mai mare este pe partea aceasta cu spitalul, pentru că facem medicină bazată pe studii și cercetări, și ne dorim ca acest spital să fie unul dintre cele mai prestigioase spitale veterinare. Deși suntem de puțin timp pe piață, de un an, oarecum avem feedback că rezultatele sunt oarecum peste așteptări. Referitor la managementul spitalului, am în vedere să obțin o acreditare din America pentru că acolo am găsit pe domeniul acesta de medicină veterinară. Dar până acum am fost autodidact.

Dintre foștii tăi colegi, ai idee dacă și pe ei i-a atras mai mult să fie pe cont propriu decât angajați?

Nu am foarte mulți colegi care au mers către antreprenoriat, dar eu după cei 6 ani de la terminarea facultății, este că eu din anul 3 de facultate am început să fac practică în clinică, deși nu știam foarte multe decât baza medicinei. Dar pe lângă faptul că înveți direct partea clinică, am învățat și parte de gestionare pe un astfel de business, mai ales când mergi într-un cabinet

mai mic unde medicul este și medic, este și contabil, este și antreprenor. Deci nu sfătuiesc să se angajeze din timpul facultății, ci să fie acolo în mijlocul acțiunii, pentru că este domeniul pe care ei și l-au ales. Ulterior, ce consider că m-a mai ajutat, este și că am avut curajul și cumva înconștiență noi nefiind medici la acel moment, deci cum se spune “am furat startul”. Deci practica este foarte important să fie făcută. Nu au absolut nimic de pierdut dacă ar încerca ca și mici antreprenori. ■





Studentă **PATRICIA GAVRILUȚĂ**

O tânără antreprenoare în sectorul medical veterinar – servicii de grooming

EUGENIA ALECU, Șef Lucrări Dr.: Ești studentă la USAMV București și am aflat că, foarte recent, ai înființat o firmă cu servicii de grooming?

Studentă PATRICIA GAVRILUȚĂ: Sunt în anul 2 la Facultatea de Medicină Veterinară și din anul 2018 am fost Groomer, asistent veterinar, dobândind ca și competențe: efectuare manopere medicale simple, cunoașterea diverselor game de medicamente veterinare. Iar de curând, în anul 2024, am o întreprindere individuală – servicii de grooming – am propriul salon canin în cartierul Astra din Brașov. Sunt antreprenor tânăr din punct de vedere al vârstei, cât și din punct de vedere al firmei. Mă ocup cu

partea de servicii de grooming, de coafor canin practic, tot ce ține de tuns, spălat, îngrijire pe parte externă. A fost un început destul de dificil, având în vedere că sunt studentă la Facultatea de Medicină Veterinară. Până acum nu am făcut nimic ce ține de antreprenoriat ca și disciplină. Am făcut doar puțin în primul an un plan de afacere după un model, dar categoric nu este suficient. Ca tânăr antreprenor, ca student antreprenor, neavând cunoștințe în zona aceasta antreprenorială mi-ar fi prins bine puțină educație pe partea financiară, contabilă. Când am început pe acest drum nu știam încotro să merg, de ce am nevoie în ceea ce privește obținerea

de autorizații, contabilitate, zona financiară, zona juridică etc. Nu știam legislație pe partea de firme, nu știam absolut nimic și a fost nevoie să mă interesez, să întreb cunoscuți, să merg la colegi care erau deja antreprenori, am și făcut greșeli dar am învățat. O altă parte dificilă este organizarea în sine a afacerii. Spre exemplu, când stabilești un preț nu ai habar de anumite calcule pe care ar trebui să le faci, nu ai habar la început că trebuie să incluzi cheltuielile cu chiria spațiului, facturile de la lumină etc. Tocmai de aceea, acum fac naveta către Brașov unde am vrut efectiv să nu mai locuiesc în București și să studiez acolo la două facultate cu specializare în Marketing.

Dorești să ai angajați, sau în această activitate crezi că te descurci singură?

Nu cred că e nevoie pentru mine de angajați, mai ales că spațiul este unul mic, gen boutique, de 30 mp, deci consider că programările sunt suficiente, și nu e nevoie ca un angajat să stea permanent acolo. De aceea, pentru mine ca studentă,



nu am ales să am un business complicat pentru a îmi alocă timp pentru toate activitățile. Poate la anul angajez pe cineva cu jumătate de normă. Mi-ar plăcea foarte mult să lucrez cu mine studenți, pentru că eu la rândul meu am fost învățată. Aș fi deschisă chiar să facă practică tineri din licee de profil.

Pe viitor, după ce termini facultatea, ce dorești să faci? Vrei să continui cu antreprenoriatul?

Mi-ar plăcea să mai extind partea asta de salon, de grooming, să merg și pe zona de pet shop. Aș păstra totuși minimalismul acesta de pet boutique. Mi-ar plăcea să mai am 1-2 locații tot pe același concept. Mă pasionează foarte tare domeniul hotelier, domeniul turistic și aș încerca poate să investesc dacă vremurile se arată bune și din punct de vedere financiar. Plus domeniul veterinar care nu o să dispară niciodată, indiferent dacă aș mai fi sau nu antreprenor. Însă, cel mai mult consider că trebuie să fac alegerile potrivite, să nu ies în pierdere, să fiu atentă la taxe etc, pentru că mi se pare o naivitate să te bazezi doar pe antreprenoriat, mai ales că nu totul depinde de tine, indiferent serviciile sau produsele cu care vii în piață.

Pentru colegii tăi de la Medicină Veterinară ce le-ai spune dacă vor și ei să aibă o întreprindere individuală?

Cel mai important este să fii sigur că vrei să faci asta. Să fii cât se poate de sigur că ai toleranță la stresul care poate să vină și să lase acel orgoliu de anu cere ajutorul. Ai nevoie să ceri ajutorul și le recomand să apelez la oameni care se pricep cel mai bine la ceva anume. Adică nu o iau ca pe un hobby contabilitatea, crezând eu că le știu pe toate doar folosind un manual. E cât se poate de eronat. La fel, nu știu să îmi fac promovare, plătesc pe cineva care știe clar cum să mă promovez. Restul le înveți pe parcurs. Eu, o bună perioadă, m-am întreținut doar din aceste servicii de grooming. Deci eu zic că la 21 de ani, atât cât am eu acum, poți să fii independent dacă ai ceva ce te definește și îți place munca. ■

Stațiunea Didactică de Cercetare-Dezvoltare Agronomică MOARA DOMNEASCĂ

**Istorie și cercetare alături de specialiști.
Un loc înzestrat cu istorie unde teoria devine practică.**

www.fermamoaradomneasca.ro
facebook.com/FermaMoaraDomneasca

Principalele obiecte de activitate sunt:

- cercetare-dezvoltare în științele naturale și ingineresti;
- cultivarea cerealelor, plantelor leguminoase și a plantelor producătoare de semințe;
- cultivarea fructelor semințoase 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.



271 ha

teren

7

tipuri culturi
mari

21 ha

dedicate
cercetării

Ferma Horticolă

65 ha unde sunt plantate specii pomicole 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 tulpure de mere din cultura proprie.



65 ha

teren

4

tipuri
livezi

25

soiuri
pomicole

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

75

programe
cercetare



Ferma Zootehnică

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

- creșterea și îngrijirea bovinelor mature și a vițeilor;
- 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

1200 l

lapte
zilnic



Stațiunea Didactică de Cercetare-Dezvoltare pentru Viticultură și Pomicultură PIETROASA-ISTRIȚA

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

www.pietroasaveche.ro
facebook.com/StatiuneaPietroasa

- 737 de soiuri cu viță-de-vie au fost aduse din toată lumea între anii 1893 și 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.



Pepiniera și Ferma Pomicolă ISTRITA

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

<https://pepinieraistrita.ro>
facebook.com/profile.php?id=61553468521991

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 fac 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.



Societatea Antreprenorială Studențească (SAS-USAMV București)

Traininguri pentru susținerea activităților antreprenoriale

În lunile Iunie, Iulie și Octombrie, anul 2024, au fost susținute la USAMV București, traininguri în format fizic și online, dedicate studenților și absolvenților care doresc să devină antreprenori sau care sunt deja antreprenori și vor să dobândească noi cunoștințe în acest domeniu. În total, au participat 750 de persoane (studenți și absolvenți de la cele 7 facultăți din universitate).

Fiscalitate

În luna iunie 2024, la trainingul „Fiscalitate”, au participat fizic 37 de persoane și online 65 de persoane.

Trainingul a fost susținut de doamna Lector univ. dr. MARIA MIREA cu o vastă expertiză în consultanță fiscală, contabilitate judiciară, audit financiar, audit public.



Legislație

generală



În luna iunie 2024, la trainingul „Legislație generală și specifică domeniului de activitate vizat”, au participat fizic 24 de persoane și online 94 de persoane.



Trainingul a fost susținut de doamna consilier juridic LAURA-FLORINA MOLDOVEANU, cu experiență de 18 ani în domeniul juridic, dobândită în anii de activitate la Uniunea Națională a Cooperației Meșteșugărești, Curtea de Arbitraj de pe lângă UCECOM, Compania Națională a Imprimeriilor CORESI S.A. București, iar în prezent la Camera Auditorilor Financiari din România.

Tehnici de Publicitate

& Marketing



În luna Iulie 2024, la trainingul „Tehnici de publicitate” au participat fizic 36 de persoane și online 97 de persoane, iar la trainingul „Tehnici de Marketing”, au participat fizic 24 de persoane și online 70 de persoane.



Training-ul a fost susținut de doamna CRISTINA DRĂGOI, consultant în marketing și change strategist, cu peste 13 ani experiență în antreprenoriat.

Managementul afacerii



În luna octombrie 2024, la trainingul „Managementul afacerii”, au participat fizic 43 de persoane și online 94 de persoane, iar la trainingul „Tehnici de negociere în vânzări”, au participat fizic 40 de persoane și online 126 de persoane.

Cele două traininguri au fost susținute de RENALDO NIȚĂ: antreprenor, trainer, autor de cursuri cu o experiență de 20 ani în dezvoltare personală și managerială, fiind unul dintre fondatorii celei mai mari firme românești de training și consultanță managerială CODECS.



Publicațiile anului 2024

*pentru viitori antreprenori și antreprenori,
studenți și absolvenți ai USAMV București*

Pentru a susține demersurile viitorilor antreprenori și antreprenorilor din USAMV București, în anul 2024 au fost publicate materiale pe teme de antreprenariat, de către specialiști din domeniile Legislație, Fiscalitate, Publicitate și Marketing. Au fost editate și publicate 1 ghid și 3 broșuri, în cadrul proiectului cu titlul „SUSȚINEREA ȘI RECUNOAȘTEREA STATUTULUI DE STUDENT ANTREPRENOR”, Cod Proiect: CNFIS-FDI-2024-F-0671, Acronim proiect: SR-statut-StudA, director de proiect: Șef Lucrări Dr. Eugenia Alecu.

În publicația cu titlul **GHID 2024 PENTRU VIITORII ANTREPRENORI DIN USAMV BUCUREȘTI** (80 de pagini), veți regăsi informații de actualitate, cu aplicabilitate în anii 2024 și 2025, despre:

- Fiscalitate;
- Exemplificări legislative practice pentru domeniile: Industrie alimentară, Cabinete veterinare, Agricultură, Producția animalieră, Horticultură urbană, Furnizare servicii de consultanță, Arhitectură și întreținere peisagistică, HoReCa;
- Elemente de bază în publicitate, avatarul clientului, elemente de identitate brand și exemple, principiile esențiale pentru realizarea unor reclame eficiente și exemple; alegerea platformei potrivite pentru publicitate;
- Elementele cheie ale unei strategii de marketing eficiente, principiile de bază ale creării unui conținut de calitate și de impact care să atragă clienți, principalele canale de marketing digital.

În broșura cu titlul **FISCALITATE** (20 de pagini), realizată de doamna Lector univ. Maria Mirea, veți regăsi informații despre:

- Noțiuni generale despre fiscalitate pentru tinerii antreprenori care au afaceri în domeniile (industria alimentară, horticultură, biotehnologii, îmbunătățiri funciare, dezvoltare rurală, agricultură, zootehnie, medicină veterinară, HoReCa);

- Impactul ultimilor modificări ale codului fiscal din anul 2024, pentru firmele din România. principalele schimbări privind impozitul pe venitul microîntreprinderilor, PFA, sistemul RO e-factura, firme mari, TVA, prețuri;
- Microîntreprinderile în anul 2024;
- Facilitățile fiscale pentru angajați;
- Aspecte privind inspecția fiscală, controale și litigii fiscale.

În broșura cu titlul **LEGISLAȚIE GENERALĂ ȘI SPECIFICĂ DOMENIULUI DE ACTIVITATE VIZAT** (20 de pagini), realizată de doamna consilier juridic Laura Moldoveanu, veți regăsi informații cu aplicabilitate în anii 2024 și 2025, despre:

- Normele noi legislative pentru firme;
- Analiza procedurilor legislative ale anului 2024;
- Procedura prefalimentului și procedura falimentului: aspect generale și studii de caz practice.

În broșura cu titlul **TEHNICI DE PUBLICITATE** (20 de pagini), realizată de doamna Cristina Drăgoi, veți regăsi informații de actualitate, despre:

- Importanța publicității și elemente de bază în publicitate;
- Construirea strategiei de publicitate, aspecte esențiale pentru antreprenori și exemple specifice domeniilor studiate la USAMV București: identificarea publicului țintă; diferențierea brandului; branding consistent; stabilirea obiectivelor SMART; buget realist; alegerea canalelor de publicitate potrivite; crearea de conținut valoros; folosirea datelor și a analiticii; publicitatea bazată pe rezultate (performance marketing).



Dacă doriți
să descărcați
în format electronic
Ghidul și cele
3 broșuri, accesați
următorul cod QR.



ALĂTURĂ-TE

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



Traininguri cu antreprenori

Cursuri și Workshopuri

Vizite de lucru

Voluntariat

Concursuri



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