

Anul II - Nr.2 / Decembrie 2020

Revista SAS

Societatea Antreprenorială Studențească

AURUL MOV

O pasiune devenită
idee de business
sustenabilă!



consiliere.usamv.ro/sas



UNIVERSITATEA DE ȘTIINȚE AGRONOMICE ȘI MEDICINĂ VETERINARĂ DIN BUCUREȘTI

DESPRE NOI

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

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



REDAȚIA

Redactor șef: Eugenia Alecu, șef lucrări dr.

Grafică: Delia Chervase, Specialist Comunicare și Relații Publice

Coordonator imagine și comunicare: Alexandra Cornea

Tehnoredactare: Dorina Niculescu

Foto copertă față: Cesar Vascocenco

Foto copertă spate: Ștefan Marin; arhiva USAMV

Foto interior: arhiva personală antreprenori intervievați

Tipar: Editura Ex Terra Aurum - USAMV București

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

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

e-mail: sas@usamv.ro



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

Revista distribuită GRATUIT prin proiectul "Antreprenoriat – necesitate și oportunitate pentru studenții/absolvenții USAMVB" - ANTRESTART (CNFIS-FDI-2020-0375)

CUPRINS

01. STUDIU REALIZAT DE INSTITUTUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ PE TEMA „ACCESUL TINERILOR PE PIAȚA MUNCII”, 2016	4
02. ATRACȚIA STUDENȚILOR DIN USAMV PENTRU ANTREPRENORIAT Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Bioresurse Alimentare – IBA București Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară din București	6
03. ADAPTAREA EDUCAȚIEI UNIVERSITARE LA CERINȚELE PIEȚEI MUNCII ȘI LA CONSTRÂNGERILE ACTUALE	20
Centrul de Consiliere și orientare în Carieră - USAMV din București	20
Oportunități studenți USAMV din București - 2020	22
Centrul de Consiliere și orientare în Carieră - USAMV din București	
Articol pentru antreprenori	26
SORIN MERLUSCA, Trainer USAMV	
Ghid antreprenori	30
SORIN MERLUSCA, Trainer USAMV	
Pregătirea practică a viitorilor specialiști în stațiunile de cercetare ale USAMV din București	34
Centrul de Consiliere și orientare în Carieră - USAMV din București	
04. EXEMPLE DE SUCCES ÎN ANTREPRENORIAT – INTERVIURI ABSOLVENȚI USAMV DIN BUCUREȘTI	40
Aurul mov – o pasiune devenită idee de business sustenabilă!	40
MARIUS CHIȚU, Inginer în alimentație publică și agroturism. Antreprenor în agricultură	
Afacere și pasiune: Ambulanța veterinară mobilă	43
Dr.vet. RADU DUMITRIU, Medic veterinar și antreprenor în medicină veterinară	
Ce te pot învăța după 14 ani de antreprenorat în medicină veterinară!	46
Dr.vet. CRISTIAN DANIEL CRISTEA, Medic veterinar și antreprenor în medicină veterinară	
Dacă ai alte priorități sau dacă îți plac lucrurile simple, în agricultură este greu să rezști ca antreprenor	52
TURCU ANDREI LUCIAN, Inginer și antreprenor în agricultură	
Am devenit antreprenor, descoperind tainele horticulturii!	54
MARIN CONSTANTIN, Inginer și antreprenor în horticultură	
De la vis la antreprenorat	56
CĂTĂLINA SAMOILĂ, Inginer și antreprenor și expert în securitate și sănătate în muncă, auditor și evaluator	
Am preluat ștafeta de la bunicul și tatăl meu, am învățat de la cei mai buni profesori agricultură și mă ocup de Agribusiness în Grădiștea, jud. Ilfov	60
COSMIN IANCU, Inginer și antreprenor în agricultură	

STUDIUL REALIZAT DE INSTITUTUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ PE TEMA „ACCESUL TINERILOR PE PIAȚA MUNCII”, 2016

Studiu realizat de Institutul Național de Statistică pe tema „Accesul tinerilor pe piața muncii”

Conform studiului realizat de Institutul Național de Statistică pe tema „Accesul tinerilor pe piața muncii” din cadrul cercetării statistice „Ancheta forței de muncă în gospodăria (AMIGO), în 2016 principalele probleme identificate la nivelul tinerilor/absolvenților sunt:

1. Gradul redus de ocupare pe piața muncii după absolvire

Conform studiului realizat de Institutul Național de Statistică pe tema „Accesul tinerilor pe piața muncii” din cadrul cercetării statistice „Ancheta forței de muncă în gospodăria (AMIGO), în 2016, nivelul de ocupare al tinerilor cu vârstă între 15-34 de ani este foarte scăzut – 51,4%, înregistrându-se concomitent o rată a somajului ridicată: 10%. Procentele cresc în timp, ajungând la o rată de ocupare de 73,6% după 24 de luni de când tinerii au ieșit din sistemul de educație.

Raportându-se la tinerii care au absolvit studii superioare, studiul indică o rată mai mare de ocupare, respectiv 89%, dar integrarea pe piața muncii se realizează în termene relativ lungi. Astfel în primele 12 luni de la finalizarea studiilor doar 47,30% din tinerii absolvenți de studii superioare au fost ocupați, în perioada de timp de până la 24 de luni de la finalizarea studiilor superioare 79,6% din absolvenți au fost ocupați pe piața muncii, iar după 24 de luni de la finalizarea studiilor un procent de 90,4% din absolvenți erau ocupați.

Analiza datelor indică un element foarte important în termeni de nevoi ale tinerilor/studentilor/absolvenților: nevoia de experiență profesională. Cercetările pun în evidență importanța experienței profesionale pentru integrarea pe piața muncii după absolvire, conducând analiza spre a doua problemă identificată, în strânsă legătură cu gradul redus de ocupare.

2. Lipsa experienței profesionale din timpul studiilor

Același studiu național realizat de Institutul Național de Statistică, indică faptul că mai puțin de unul din zece, respectiv 8.9% din tinerii de 15-34 de ani care au absolvit o școală au declarat că au muncit în timpul studiilor; din totalul de 708,56 mii de tineri absolvenți de studii superioare doar 16,7 au dobândit experiența profesională în timpul studiilor. De asemenea, lipsa experienței se înregistrează și la nivelul participării la activități extrașcolare. Barometrul de opinie publică pe tineret, realizat în 2016 de către Ministerul Tineretului și Sportului, indică faptul că proporția tinerilor care participă la activitățile extrașcolare s-a menținut în ultimii doi ani, referindu-se la 2014-2016. Diferențele procentuale dintre cei implicați regulat și ocazional în activități extrașcolare sunt între 1% - 3% între cele mai recente Barometre.

1. Participarea regulată și ocazională la activități de voluntariat –31% în 2016 și 30% în 2014
2. Participarea regulată și ocazională la competiții sportive - 29% în 2016 și 29% în 2014
3. Participarea regulată și ocazională la tabere –22% în 2016 și 23% în 2014
4. Participarea regulată și ocazională campanii de informare - 21% în 2016 și 19% în 2014
5. Participarea regulată și ocazională la dezbateri și conferințe–20% în 2016 și 22% în 2014

Lipsa experienței profesionale din activități extrașcolare și piața muncii din timpul studiilor conduce automat și corelează cu rata redusă de ocupare după absolvire și cu timpul îndelungat de la absolvire până la ocupare pe piața muncii a absolvenților.

3. Grad redus de informare și formare continuă

În strânsă legătură cu neparticiparea tinerilor la activități extrașcolare, o problemă este gradul redus de participare la cursuri de formare în afara școlii. Procentul de 17% reprezintă numărul tinerilor care au participat măcar la un curs de calificare, specializare, perfecționare dintr-un eșantion de 1217 tineri (Barometru de opinie publică, tineret, 2016)

Pe lângă aceste probleme identificate, se adaugă percepția negativă a tinerilor raportat la inserția pe piața muncii prin angajare (se consideră că angajarea se realizează prin intervenții și nu pe bază de competențe) și raportat la antreprenoriat (se consideră că antreprenoriatul nu poate avea succes în România la nivel de 40% din eșantion).



**Așteptăm feedback-ul/ întrebările voastre despre acest articol
(subject: feedback articol Studiu INS) pe adresa de e-mail:
sas@usamv.ro**

ATRAȚIA STUDENȚILOR DIN USAMV PENTRU ANTREPRENORIAT

Atracția studenților din USAMV pentru antreprenoriat

- ◇ **Vrei să afli profilul potențialilor antreprenori?**
- ◇ **Vrei să descoperi nevoile și percepțiile acestora legate de demararea unei afaceri în România?**

I. Context

În cursul lunii septembrie 2020, IBA – Institutul Național de Cercetare Dezvoltare pentru Bioresurse Alimentare București și Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară din București au realizat o cercetare monocentrică cu scopul:

- ◇ analizei profilului potențialilor antreprenori (studenți care doresc să demareze o afacere în scopul creării de noi locuri de muncă);
- ◇ identificării nevoilor și a percepției acestora cu privire la contextul general al demarării de afaceri în România.

Această cercetare de nevoi a stat la baza elaborării și depunerii de către IBA București și USAMV București a unui proiect în cadrul apelului „Student Innotech” finanțat prin POCU - Axa prioritară 6 – Educație și competențe, Obiectivul specific 6.13 Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare la un potențial loc de muncă/ cercetare/ inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI.

Parteneriatul dintre IBA București și USAMV B reprezintă un cadru de colaborare între un institut de cercetare și o universitate în vederea contribuției în mod activ la creșterea ocupării la nivelul României în general și la nivelul regiunii vizate de proiect în particular prin îmbunătățirea abilităților antreprenoriale ale studenților interesați de a demara afaceri și sprijinirea acestora în înființarea de afaceri și crearea de locuri de muncă.

Rezultatele cercetării de nevoi fundamentează mecanismele de intervenție propuse prin prezentul proiect, astfel încât să fie direct calibrate pe nevoile grupurilor țintă vizate în vederea atingerii obiectivelor și generării unui impact real și de durată în domeniul antreprenoriatului la nivel național și regional.



IBA București și USAMV București își propun să valorifice datele obținute în urma acestei analize de nevoi pentru a formula propuneri și recomandări autorităților publice și organizațiilor private relevante pentru îmbunătățirea climatului antreprenorial pe dimensiunea dezvoltării durabile și incluziunii.

II. Obiectivele principale ale cercetării

- a) creionarea profilului potențialului antreprenor la nivel național și particularizarea acestuia la nivel regional,
- b) analiza percepției potențialilor antreprenori cu privire la contextul demarării unei afaceri,
- c) identificarea nevoilor potențialilor antreprenori în vederea demarării unei afaceri.

În vederea atingerii acestor obiective, s-a optat pentru o cercetare de tip mixt, cu itemi cantitativi și calitativi, cu un design metodologic cross-secțional (non-experimental).

III. Cadrul metodologic

În cadrul cercetării am utilizat un instrument de autoevaluare compus din 16 itemi, care se grupează în jurul dimensiunilor măsurate (profilul respondenților, percepția asupra contextului general al demarării de afaceri, nevoile și inițiativele antreprenoriale ale acestora).

Exemple de itemi care au targetat profilul participanților la cercetare sunt: „În ce categorie de vârstă vă încadrați?”; „Care este zona de domiciliu?”.

Pentru a analiza percepțiile respondenților față de contextul demarării de afaceri am folosit itemi precum: „În ce măsură considerați că, în România, inițiativele antreprenoriale au șanse de reușită?”; „Ce factor v-ar determina să demarați o afacere?”.

Itemii chestionarului sunt micști, alternând întrebările deschise („Ce elemente considerați că sunt importante pentru ca o idee de afacere să se transforme într-o afacere?”) cu cele închise („Aveți în vedere demararea unei afaceri?”).

Chestionarul cuprinde atât itemi cu alegere unică („Ce factor v-ar determina să demarați o afacere?”), cât și itemi cu scorare pe scala Likert („În ce măsură considerați că, în România, inițiativele antreprenoriale au șanse de reușită?”). Niciun item nu necesită scorare inversă.

IV. Grupul țintă

Cercetarea se adresează studenților înmatriculați la forma de învățământ licența anii II - VI, master an II și doctorat. Scopul este de a avea date statistice relevante despre profilul studenților care pot constitui grupul țintă al proiectului.

02 ANALIZĂ ANTREPRENORIAL

USAMV BUCUREȘTI // IBA

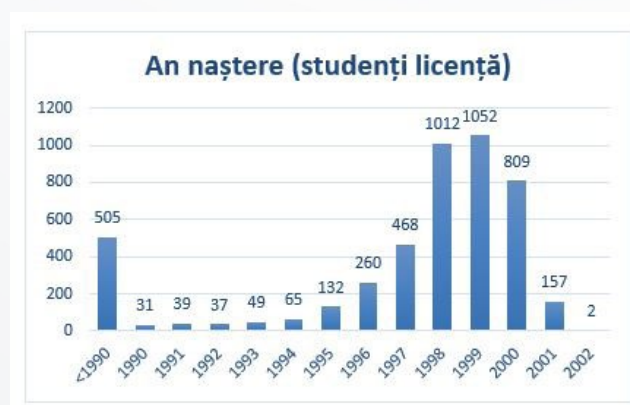
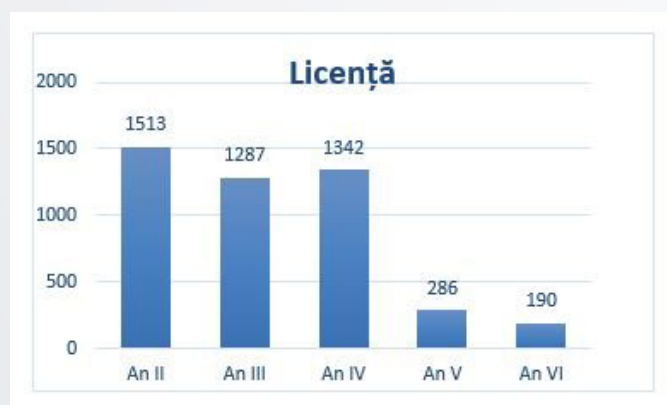
Astfel, la nivel de licență, în anii II-VI sunt înregistrați 4618 studenți dintre care:

- anul II - înregistrează cea mai mare populație, respectiv 32,76% din totalul studenților incluși în studiu;
- în anul III se observă o scădere cu 4,89% față de anul II, procentul din totalul subiecților luați în studiu fiind de 27,87%;
- în anul IV se reia trendul ascendent cu o înregistrare de 29,06% din totalul studenților incluși în studiu;
- în anul V se înregistrează un nivel procentual de 6,19% din totalul studenților incluși în studiu;
- în anul VI se observă un quantum procentual de 4,11% din totalul grupului țintă al prezentului studiu.

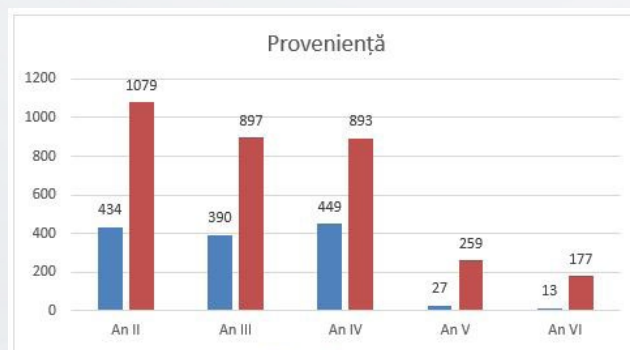
ANALIZA STATISTICĂ A GRUPULUI ȚINTĂ CONFORM INFORMAȚIILOR UMS

Licență

La nivel de licență, studenții înregistrați se încadrează în categoria de vârstă între 18 și 30 de ani, cu ponderile cele mai importante înregistrate la 22,80% pentru 21 de ani, 21,94% pentru 22 de ani, respectiv 17,54% pentru categoria de vârstă de 20 de ani.



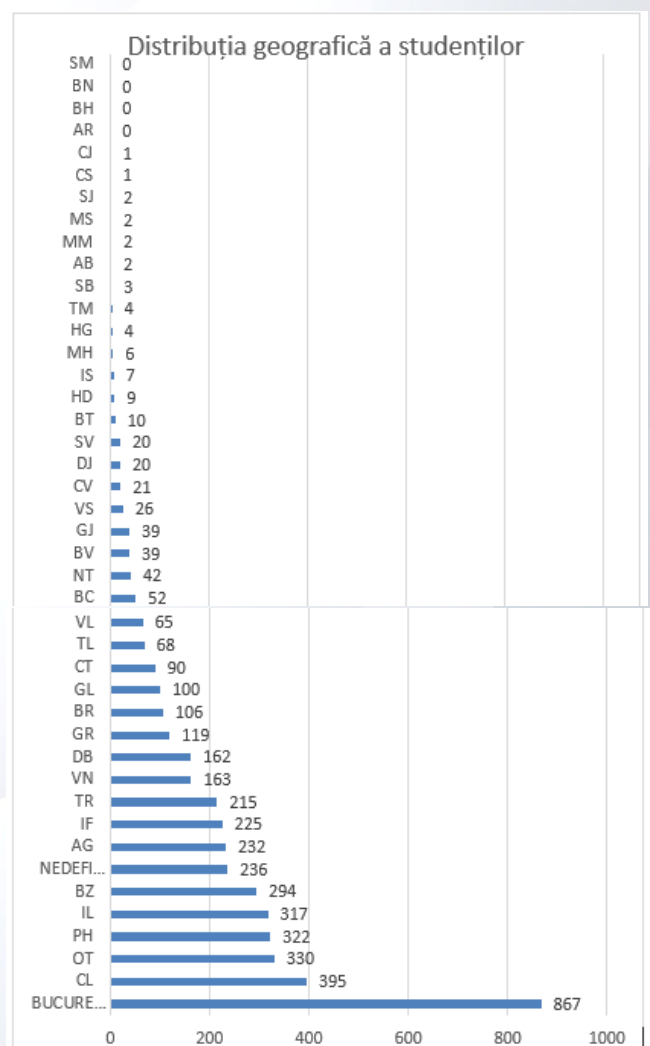
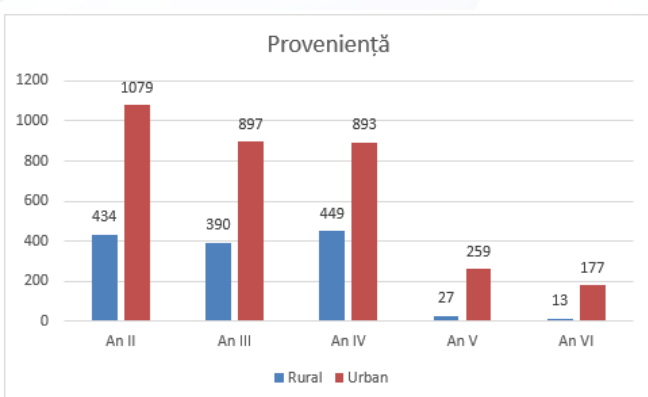
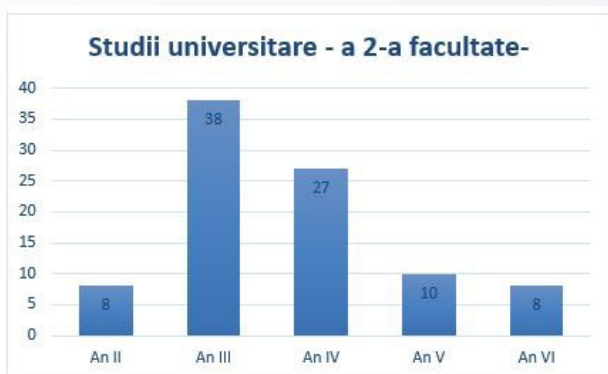
În funcție de mediul din care provin, din totalul de 4618 de studenți s-au înregistrat 1313 din mediul rural și 3305 din mediul urban, cei din mediul rural fiind aproximativ jumătate din numărul studenților înregistrați din mediul urban în anii de studiu II, III și IV, în timp ce în anii V și VI mediul urban depășește de aproximativ de 10 ori mediul rural.



Un indicator al motivației de învățare continuă îl reprezintă procentul înregistrat la nivelul studenților care sunt la a 2-a facultate. În acest sens, se observă că cei mai mulți dintre studenții care urmează a 2-a facultate sunt înregistrați în anul III și IV, cu 38 respectiv 27 de studenți, urmați de anul V cu 10 studenți, anii II și VI fiind la egalitate cu 8 studenți pe fiecare an.

În funcție de mediul din care provin, din totalul de 4618 de studenți s-au înregistrat 1313 din mediul rural și 3305 din mediul urban, cei din mediul rural fiind aproximativ jumătate din numărul studenților înregistrați din mediul urban în anii de studiu II, III și IV, în timp ce în anii V și VI mediul urban depășește de aproximativ de 10 ori mediul rural.

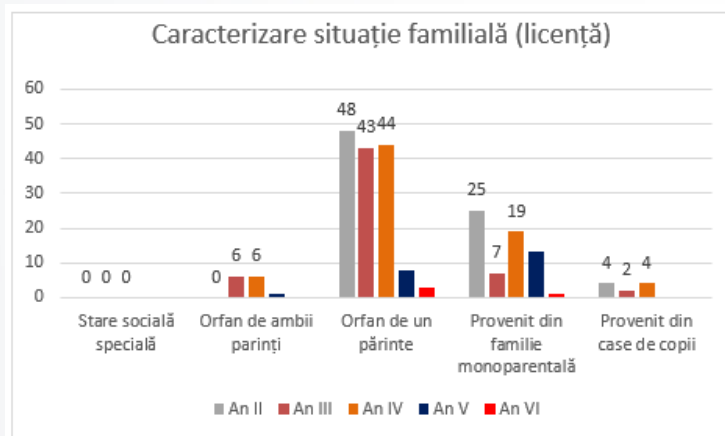
Analizând distribuția geografică a studenților din grupul țintă, se observă că 18,77% din total sunt din București, urmați de Călărași, Olt și Prahova.



02 ANALIZĂ ANTREPRENORIAL

USAMV BUCUREȘTI // IBA

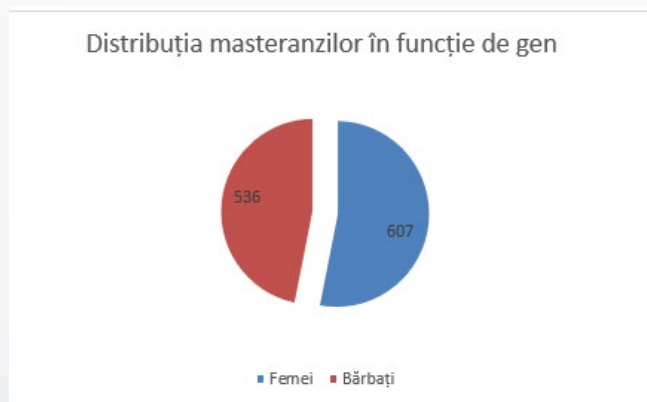
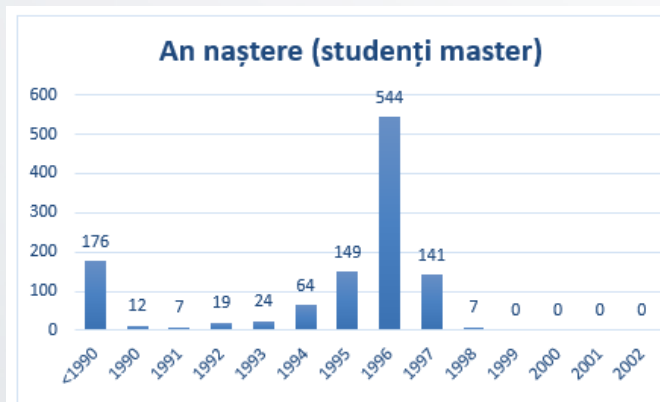
În ceea ce privește grupurile vulnerabile, grupul țintă se încadrează preponderent în categoriile “orfan de un părinte” și “provenit dintr-o familie monoparentală”.



Masterat

Conform studiului efectuat pe grupul țintă format din 1040 studenți la master an II, distribuția în funcție de vârstă arată că 47,59% dintre studenții înregistrați sunt din categoria de vârstă de 24 ani, 15,40% au peste 30 de ani, urmați îndeaproape de grupele de vârstă 25, respectiv 23 de ani.

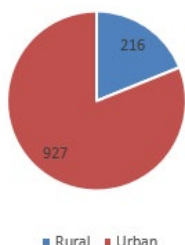
În ceea ce privește distribuția studenților din ciclul de master în funcție de gen, s-au înregistrat următoarele procente: femei de 53,11% și bărbați 46,89%.



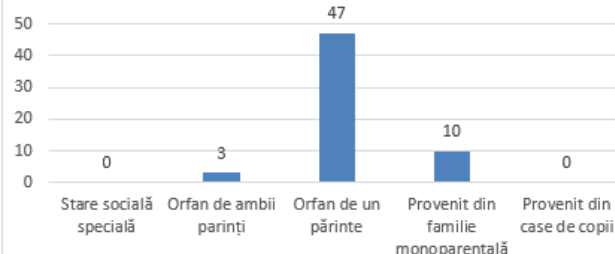
În cadrul grupului țintă înregistrat, peste 80% dintre masteranzi sunt din mediul urban, în timp ce mai puțin de 20% provin din mediul rural.

Luând în considerare situația familială a studenților din ciclul de master analizat, se observă înregistrarea a aproximativ 4% din categoria “orfan de un părinte” și mai puțin de 1% “provenit din familie monoparentală”.

Distribuția masteranzilor în funcție de proveniență



Caracterizare situație familială (master)

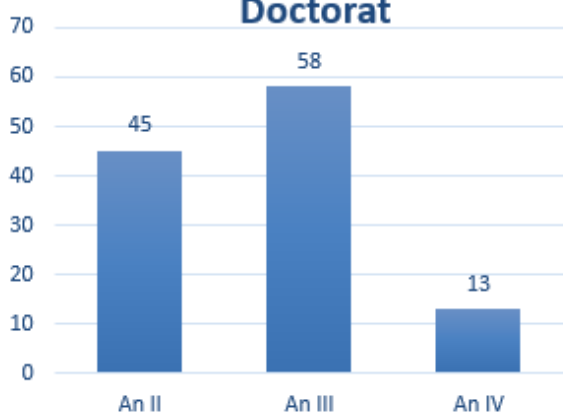


Doctorat

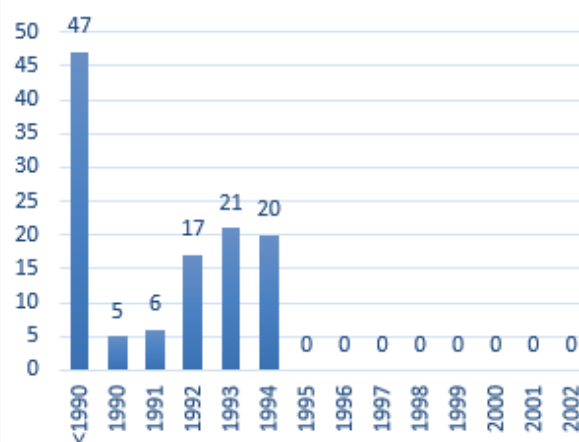
În analiza statistică realizată pe populația de studenți înregistrați la USAMV București numărul de doctoranzi este 116, dintre care 38,79% în anul II, 50% în anul III și 11,21% fiind distribuiți în anul IV.

Luând în considerare grupele de vârstă, se pot lua în calcul 40,52% din grupul țintă din categoria de peste 30 de ani, urmați de 27 și 26 de ani în procente de aproximativ 18%.

Doctorat

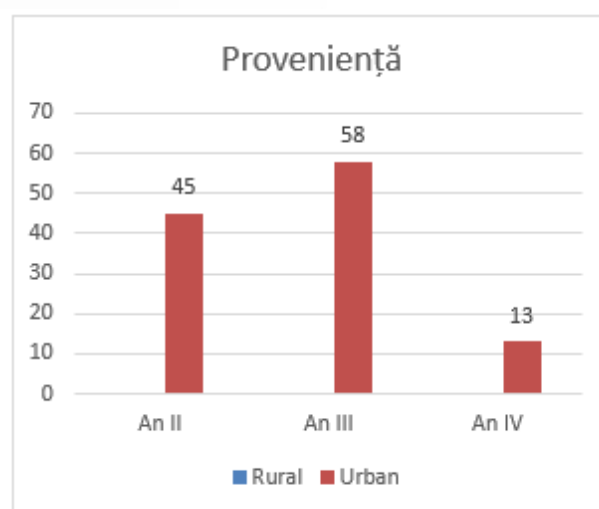
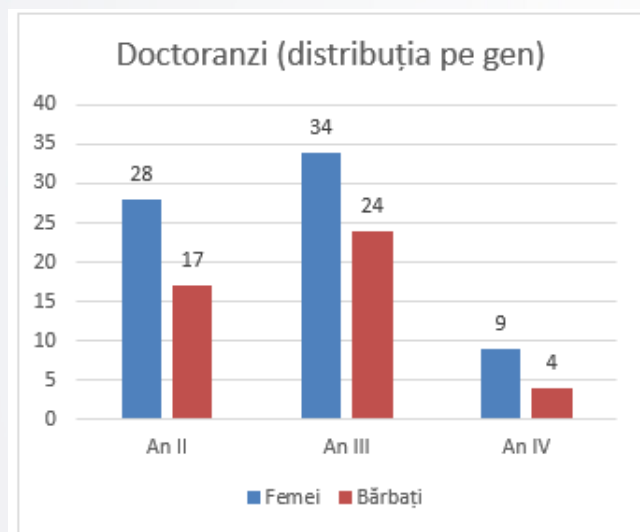


An naștere (doctoranzi)



În funcție de distribuția pe gen, studiile doctorale au înregistrat o pondere a femeilor de aproximativ 60% față de bărbați pe fiecare an analizat.

Toți doctoranzii provin din mediul urban.



V. Tehnici de sondare utilizate

Chestionarele au fost completate în variantă electronică (on-line) prin google forms, asigurându-se confidențialitatea datelor cu caracter personal.

Pornind de la oportunitatea oferită potențialilor antreprenori de programul „Student Innotech” finanțat prin POCU - Axa prioritară 6 – Educație și competențe, Google Forms a găzduit începând cu data de 14 septembrie 2020 chestionarul elaborat în vederea colectării de date și realizării prezentei analize. Participarea la sondaj prin completarea chestionarului a fost deschisă studenților, singura restricție implicând un filtru tehnic care să nu dea posibilitatea completării sondajului de mai multe ori de pe același adresă de e-mail astfel încât să se evite colectarea de date multiple de la o singură persoană.

Conținutul ușor de înțeles și de parcurs al chestionarului au generat impactul consistent așteptat din punctul de vedere al numărului, calității și completitudinii răspunsurilor primite.

Astfel, sondajul a înregistrat un număr de **599 respondenți**, cu o distribuție relativ uniformă pe toate cele 8 regiuni de dezvoltare și pe toate mediile sociale. Mai mult decât atât, având în vedere notorietatea națională a site-ului și faptul că utilizatorii acestuia provin din toate regiunile țării, prin extrapolare se poate concluziona că plaja de respondenți acoperă toate regiunile de dezvoltare ale României pe categoriile specifice vizate de sondaj.

Eșantionul final al prezentei analize numără, așadar, **594 de participanți (5 răspunsuri au fost excluse din studiu)** cu vârste cuprinse între 18 și 65 de ani, asigurând reprezentativitatea pentru fiecare categorie de vârstă, încadrare pe piața muncii și regiune de dezvoltare la nivelul României. Eșantionarea este non-probabilistică, de conveniență, completarea chestionarului realizându-se pe bază de voluntariat după

după cum am menționat anterior. Marja de eroare este de **+/- 2,5** la un nivel de încredere de **95%**.

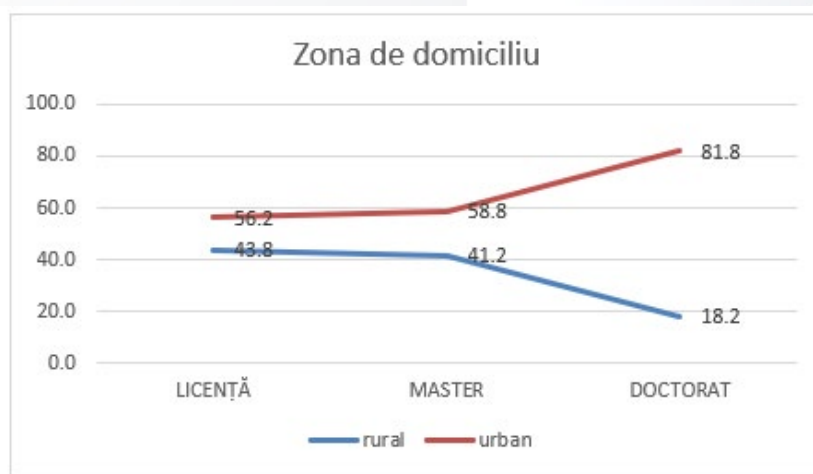
VI. Rezultate și discuții ale analizei la nivel național

După cum am menționat anterior, la cercetarea realizată au participat în total **594 de respondenți** la nivel național, din care:

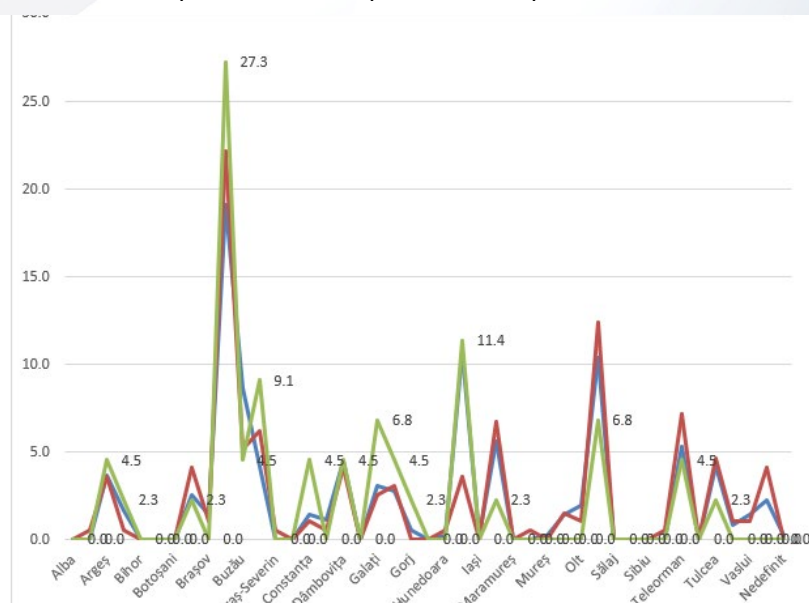
În funcție de domiciliul respondenților s-au înregistrat următoarele valori:

- 350 de studenți provin din mediul urban,
- 244 de studenți din mediul rural.

Graficul prezentat arată împărțirea procentuală a provenienței studenților pe fiecare categorie de studiu, respectiv licență, master și doctorat.



Luând în considerare județul de proveniență, se observă că din totalul celor 594 de respondenți, 280 au furnizat informația legată de județul de proveniența, astfel: București (123 studenți), Prahova (64 studenți), Ialomița (50 studenți) și Buzău (43 studenți). Graficul arată procentual, ponderile pe fiecare ciclu de învățământ.

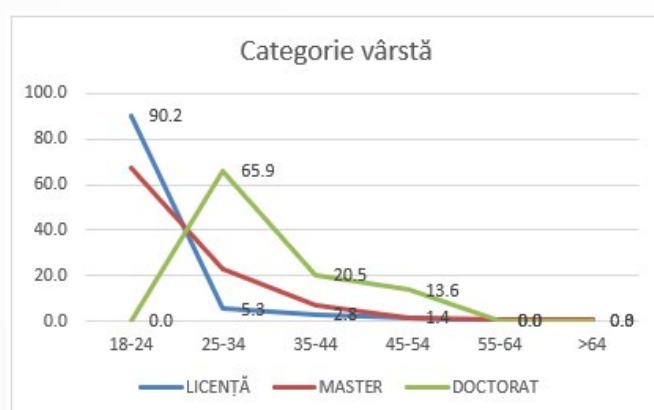
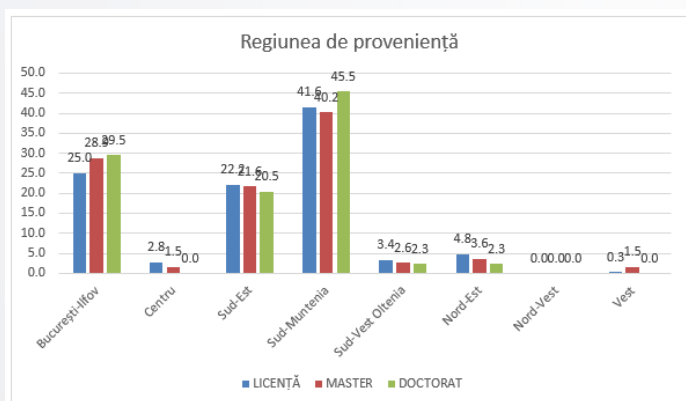


02 ANALIZĂ ANTREPRENORIAL

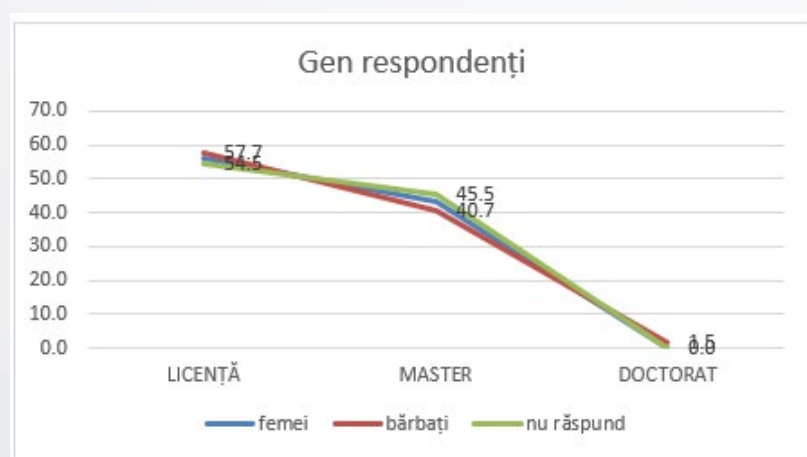
USAMV BUCUREȘTI // IBA

Studiul efectuat arată că, după regiunea de proveniență, primul loc este ocupat de regiunea Sud-Muntenia, urmată de București-Ilfov și regiunea Sud-Est, graficul detaliind pe fiecare categorie de studiu analizată.

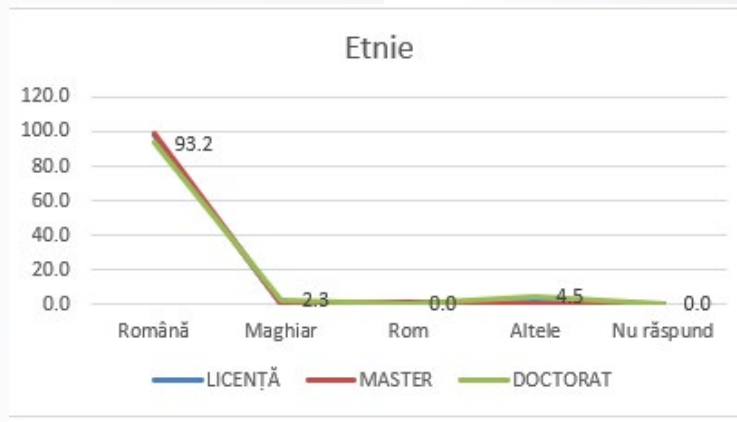
După principalele **categorii de vârstă**, 452 de respondenți se află în intervalul de vârstă 18-24 de ani, în timp ce 93 de respondenți se află în intervalul de vârstă 25-34 de ani, procentual reflectându-se în graficul următor, distribuit pe fiecare tip de ciclu de învățământ:



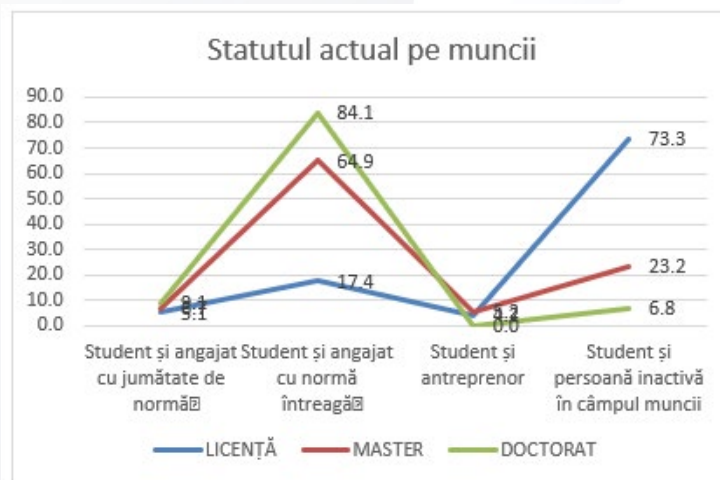
După gen, structura grupului este împărțită astfel: 336 de femei, 254 de bărbați, pentru studenți nefiind date înregistrate, ponderile aferente fiecărei categorii fiind cuprinse în graficul de mai jos:



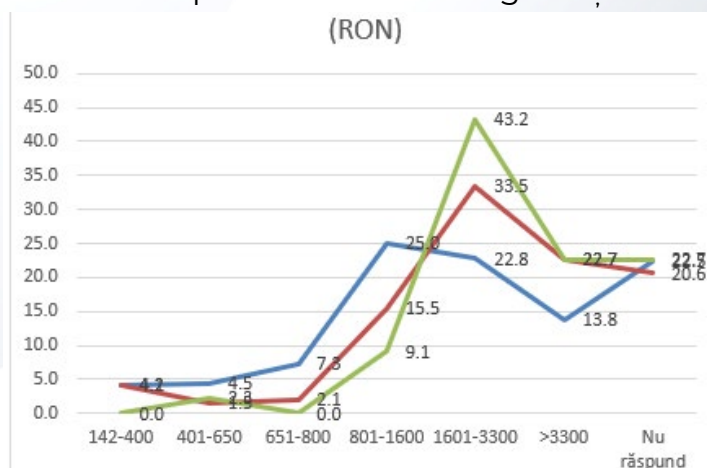
Analizând elementul etnie se observă că grupul este majoritar român, format din 583 de studenți, cu procentele aferente fiecărei categorii de studiu după cum se observă în grafic:



Din punctul de vedere al **statutului pe piața muncii**, în cei 300 de respondenți, 166 studenți sunt angajați cu normă întreagă, predominând studenții înscriși la doctorat la prima categorie și 103 studenți fiind persoane inactiv pe piața muncii, cel mai ridicat procent aferent studenților înscriși la programul de studii licență, relevanța procentelor fiind descrisă în următorul grafic:



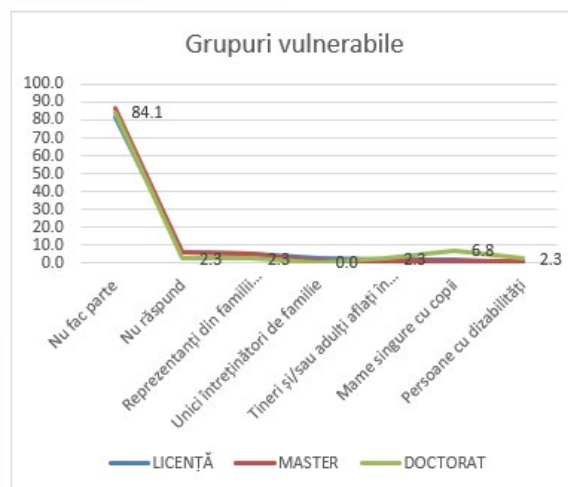
După venitul lunar, grupul se distribuie între 165 de studenți care provin din familii în care sunt înregistrate venituri între 1601-3300 lei, 123 provin din familii în care sunt înregistrate venituri cuprinse în intervalul 801-1600 lei; în categoria celor care au venituri mai mari de 3300 lei pe lună au fost înregistrați 103 studenți.



02 ANALIZĂ ANTREPRENORIAL

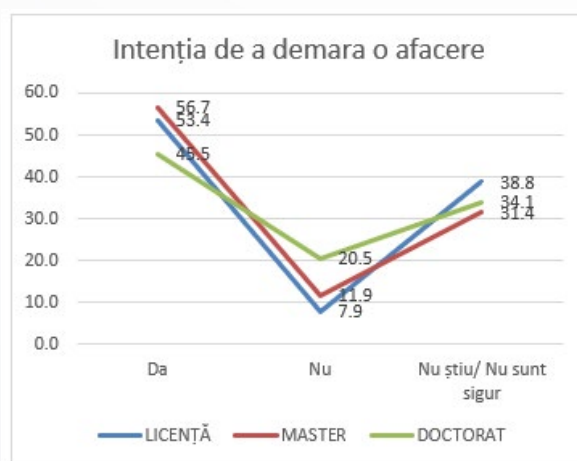
USAMV BUCUREȘTI // IBA

Din punct de vedere al nivelului de vulnerabilitate, 496 de participanți nu fac parte din categoria de grupuri vulnerabile, în timp ce 34 nu au răspuns, analiza pe fiecare segment este prezentată în figura următoare:



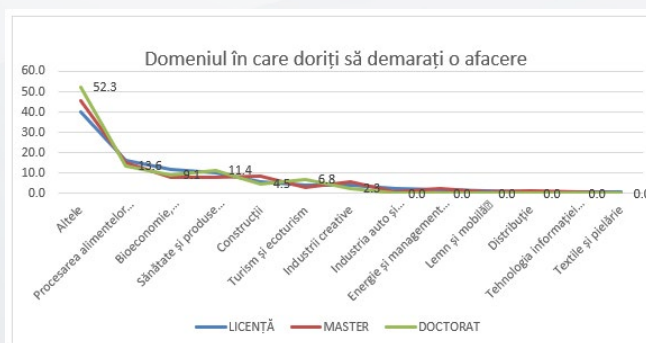
Intenția de demarare a unei afaceri

Cei mai mulți dintre participanții la analiza realizată doresc să înființeze o afacere. La întrebarea „Aveți în vedere demararea unei afaceri?”, un procent de 39% (licență), respectiv 49% (masterat) și 56% (doctorat) dintre participanți au menționat că au experiență în domeniul afacerii pe care doresc să o demareze, subliniind că **nivelul studiilor are influență asupra experienței practice.**



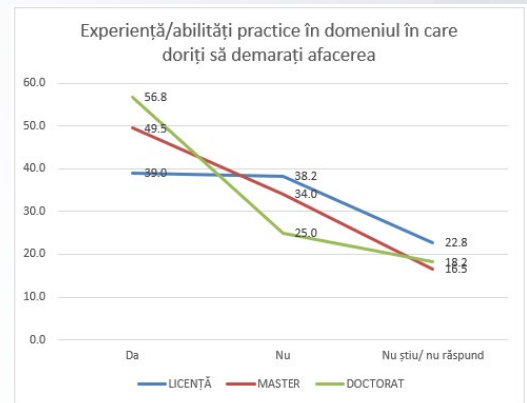
Domeniul de demarare al afacerii

În ceea ce privește preferințele antreprenoriale, se constată că la nivel național sectorul Procesarea alimentelor și a băuturilor a înregistrat 92 de răspunsuri, urmat de Bioeconomie cu 61 de studenți și 57 din Bioeconomie, Biofarmaceutică și Biotehnologii. Situația completă a preferințelor antreprenoriale rezultate în urma analizei derulate sunt prezentate în figura alăturată:



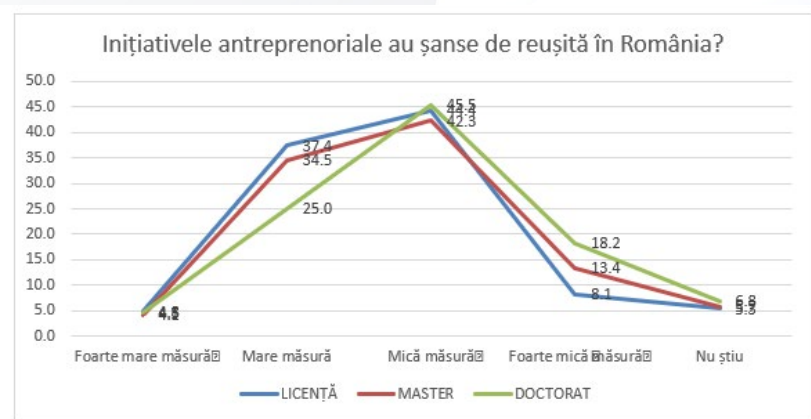
Pregătirea practică și teoretică în domeniul demarării afacerii

La întrebarea „Aveți experiență/abilități practice în domeniul afacerii?”, un procent de 39% (licență), respectiv 49% (masterat) și 56% (doctorat) dintre participanți au menționat că au experiență în domeniul afacerii pe care doresc să o demareze, observându-se că nivelul studiilor are influență asupra experienței practice.



Percepția cu privire la șansele de reușită a inițiativelor antreprenoriale în România

La întrebarea „În ce măsură considerați că, în România, inițiativele antreprenoriale au șanse de reușită?”, cei mai mulți respondenți s-au declarat pesimiști, alegerea fiind „în mică măsură” în proporție de peste 40%. Nu există diferențe semnificative între respondenții de la niveluri diferite de școlarizare.



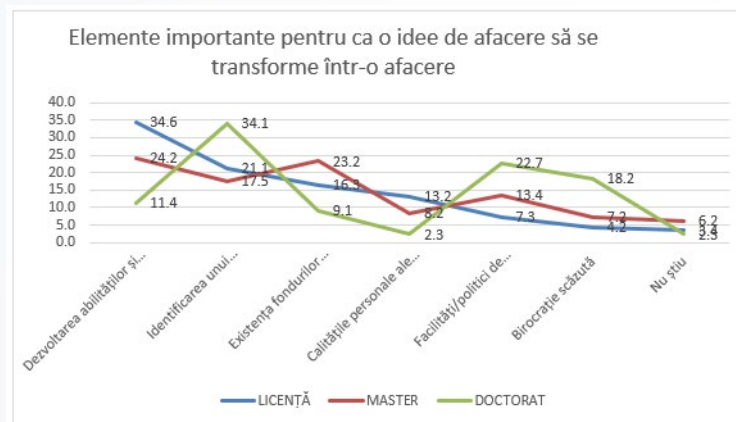
Percepția cu privire la factorii determinanți și elementele importante în conturarea și punerea în aplicare a unei idei de afaceri

Referitor la factorii determinanți în demararea unei afaceri (întrebarea „Ce factor v-ar determina să demarați o afacere?”) situația se prezintă astfel:

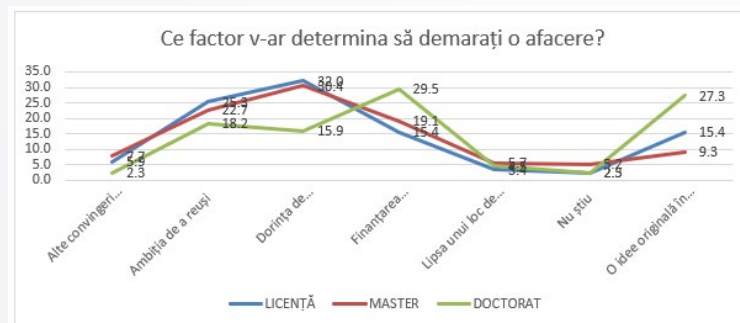
- **29%** din totalul răspunsurilor de la doctorat au vizat **Finanțarea disponibilă / Capitalul disponibil**;
- **30%** din totalul răspunsurilor de la licență și master au vizat **Dorința de independență**;
- **22%** din totalul răspunsurilor au vizat **Ambiția de a reuși**;
- **27%** din totalul răspunsurilor de la doctorat au vizat **o idee originală**;

02 ANALIZĂ ANTREPRENORIAL

USAMV BUCUREȘTI // IBA



În urma evaluării elementelor importante pentru ca o idee de afacere să se transforme într-o afacere propriu-zisă, se poate constata că identificarea unui segment de piață favorabil este considerat cel mai important factor în vederea înființării unei afaceri de către doctoranzi. Pentru studenții aflați în ciclul de licență și masterat, cel mai important aspect este dezvoltarea abilităților și cunoștințelor în domeniul antreprenoriatului (34%)



VII. Concluzii

Proiectul STARS își propune prin obiectivele stabilite să răspundă în mod concret și direct la problemele și nevoile tinerilor, respectiv absolvenților de învățământ superior. Suprapunerea celor două categorii: tineri și studenți/absolvenți s-a realizat în baza analizei vârstei populației de studenți înmatriculați la USAMV B pe cele trei niveluri de învățământ: licență, masterat și doctorat. Astfel, la nivel de licență, studenții înregistrați se încadrează în categoria de vârstă între 18 și 30 de ani, cu ponderile cele mai importante înregistrate la 22,80% pentru 21 de ani, 21,94% pentru 22 de ani, respectiv 17,54% pentru categoria de vârstă de 20 de ani. La nivel de master, la nivelul celor 1143 studenți, 47,59% dintre studenții înregistrați sunt din categoria de vârstă de 24 de ani, 15,40% au peste 30 de ani, urmați îndeaproape de grupele de vârstă 25, respectiv 23 de ani. La doctorat, luând în considerare grupele de vârstă, se pot lua în calcul 40,52% din grupul țintă din categoria 30-35 de ani, urmați de 27 și 26 de ani în procente de aproximativ 18%.

Luând în calcul această încadrare a studenților/absolvenților în categoria tinerilor, justificarea proiectului se bazează pe radiografierea problemelor și a nevoilor acestui grup țintă, realizată prin consultarea studiilor, documentației existente relevante și prin realizarea unei cercetări de nevoi la nivel de USAMVB. Astfel, s-au utilizat surse externe și interne, cu date calitative și cantitative, cât mai recente, axate pe categoria tineri, studenți/absolvenți la nivel național/local, rezultatele fiind corelate și analizate complementar pentru o analiză corectă și completă.

Concluzionăm astfel:

Intenția de demarare a unei afaceri - 53,42% au răspuns afirmativ

Domeniul de demarare al afacerii (sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI):

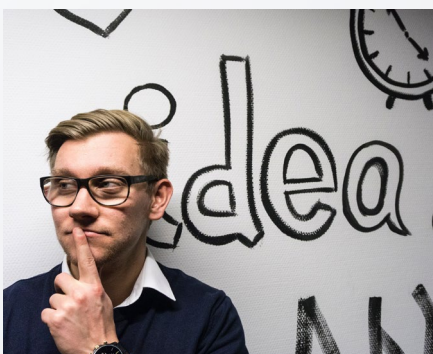
1. Procesarea alimentelor și a băuturilor
2. Bioeconomie
3. Bioeconomie, Biofarmaceutică și Biotehnologii

Pregătirea practică și teoretică în domeniul demarării afacerii – între 39% -56% dintre participanți au menționat că au experiență /abilități practice

Transformarea unei idei de afacere într-o afacere propriu-zisă :

Doctoranzi - identificarea unui segment de piață favorabil

Studenți licență și masterat - dezvoltarea abilităților și cunoștințelor în domeniul antreprenoriatului.



**Așteptăm feedback-ul/ întrebările voastre despre acest articol
(subject: feedback articol Analiză nevoi antreprenoriale) pe adresa
de e-mail: sas@usamv.ro**

ADAPTAREA EDUCAȚIEI UNIVERSITARE LA CERINȚELE PIEȚEI MUNCII ȘI LA CONSTRÂNGERILE ACTUALE

Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră (CCOC)

Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră (CCOC) îți oferă acces la resurse concepute pentru a-ți descoperi vocația și traseul profesional. Nu știi ce facultate ți se potrivește? Sau ești student și ai nevoie de ajutor în găsirea unui viitor job? Suntem aici în fiecare zi pentru ca tu să pornești cu dreptul! Ne găsești în campusul Agronomie - Herăstrău, într-un spațiu modern și generos, împărțit în 3 birouri de lucru, 3 săli de curs și 2 săli modulare.



Activitatea Centrului este orientată în două direcții:

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

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

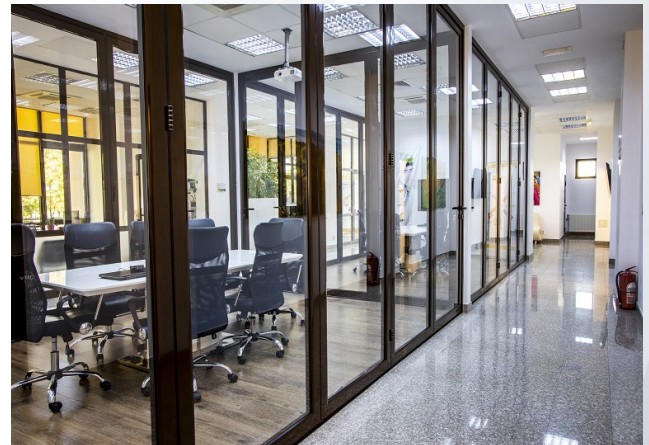
La aceste ședințe sunt invitați să participe atât tinerii cât și părinții acestora.

2. Consilierea și orientarea studenților USAMV București

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

Principalele activități desfășurate în cadrul CCOC sunt:

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



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

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



www.consiliere.usamv.ro/ consiliere@usamv.ro

Oportunități studenți USAMV din București 2020

Dezvoltă-ți spiritul antreprenorial

Promovarea spiritului antreprenorial în rândul studenților și absolvenților USAMV București prin activități în cadrul Societății Antreprenoriale Studențești.

WEBINAR „Oportunitățile carierei de antreprenor pentru studenții/absolvenții USAMVB”. Campania de informare pentru acest webinar a fost promovată pe canale social media cu prezentări video ale absolvenților antreprenori USAMVB din cadrul celor șapte facultăți. Cu această ocazie, aceștia și-au prezentat activitatea de antreprenori de succes și au lansat mesaje de încurajare pentru colegii studenți/absolvenți.



PANEL ONLINE ZOOM “Oportunitățile carierei de antreprenor pentru studenții/absolvenții USAMVB”, în scopul creșterii gradului de informare cu privire la măsurile guvernamentale de sprijin și de stimulare a înființării de noi IMM-uri în România. Campania de informare a fost promovată pe canale social media, având ca format prezentări ale instituțiilor invitate: Consiliului Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România (CNIPMMR), Incubatorului de afaceri cu portofoliu mixt - Ilfov Business Hub, Harghita Business Center – Odorheiu Secuiesc, VIA University College, Danemarca



Mai multe detalii aici: <http://consiliere.usamv.ro/webinar-online-oportunitatile-carierei-de-antreprenor-pentru-studentii-absolventii-usamvb/>
Facebook: <https://www.facebook.com/AntreprenorUSAMV>

CURSURI DE COMPETENȚE ANTREPRENORIALE

Dezvoltarea abilităților și competențelor antreprenoriale și manageriale moderne pentru studenții USAMV, actuali sau viitori antreprenori, care prin implementarea propriilor afaceri pot genera dezvoltare locală și oportunități de ocupare a forței de muncă.

4 Cursuri de Competențe Antreprenoriale pentru studenții din anul I.

Cursurile s-au desfășurat Online pe platforma Microsoft Teams, iar studenții care au absolvit aceste cursuri au primit Certificate de absolvire, recunoscute de către Ministerul Educației Naționale și Ministerul Muncii și Justiției Sociale și premii de participare.



CONCURS IDEI DE AFACERI

Scopul concursului a fost de a motiva studenții USAMV din București pentru a întocmi și prezenta un plan de afaceri, deprinderea competențelor necesare unui antreprenor și însușirea demersurilor necesare inițierii și dezvoltării unei afaceri.

Selectarea și premierea celor mai valoroase planuri de afaceri, înscrise în concurs s-a realizat în baza unui Regulament privind organizarea și desfășurarea "CONCURS IDEI DE AFACERI" în spațiul virtual. În cadrul acestui concurs s-au acordat 5 premii a câte 2.000 lei fiecare.



Detaliile legate de acest concurs se găsesc pe site-ul: <http://consiliere.usamv.ro/antreprenor-usamv/> și pe pagina de Facebook: <https://www.facebook.com/AntreprenorUSAMV>.

03 ADAPTAREA EDUCAȚIEI

CCOC USAMV BUCUREȘTI

Certificarea Competențelor Digitale CertiPort din cadrul pachetului IC3 GS4/GS5 compus din 3 examene:

- **KeyApplications (Aplicații Cheie);**
- **Computing Fundamentals (Bazele Utilizării Calculatorului);**
- **Living Online (Folosirea Internetului).**

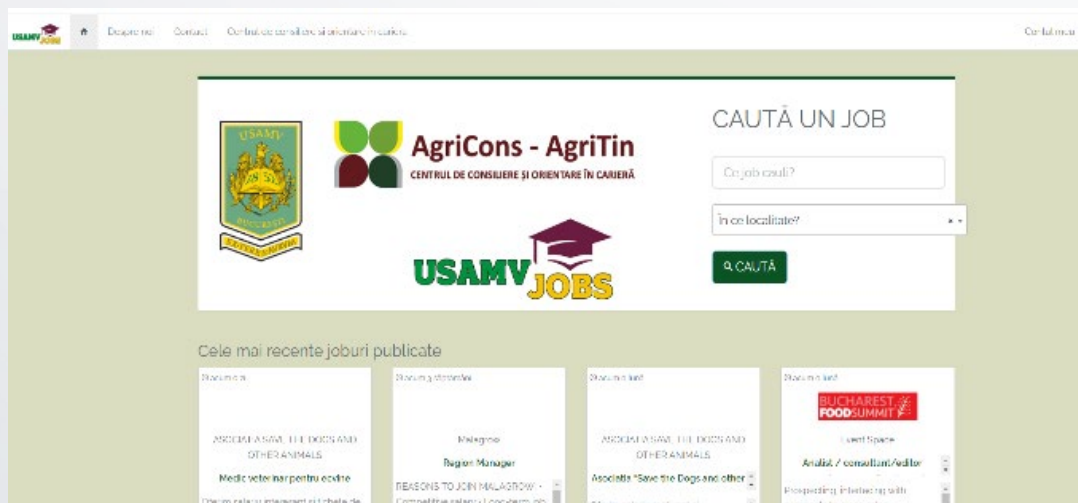
Pe parcursul anului 2020 și-au certificat competențele digitale CertiPort, un număr de 45 studenți, masteranzi, doctoranzi învățământ cu frecvență.

Detalii legate de cursul de competențe digitale găsiți accesând: <http://consiliere.usamv.ro/cursuri/perfectionare/competente-digitale/>.



USAMV JOBS Studenții au ocazia să ia contact direct cu angajatorii din timpul facultății. Creșterea legăturii cu mediul socio-economic prin realizarea unor serii de evenimente de promovare a USAMVB dedicate întâlnirii student-angajator prin intermediul platformei www.usamvjobs.ro.

Identificarea oportunităților de angajare, completarea CV-urilor și simularea unui interviu. În perioada 2018 -2020 și-au creat conturi 6731 studenți și 116 angajatori.



03 ADAPTAREA EDUCAȚIEI

CCOC USAMV BUCUREȘTI

BOBOCFEST2020, eveniment de “Bun venit” organizat de către Asociațiile Studențești și CCOC, dedicat studenților din anul I.

Anul acesta evenimentul s-a desfășurat în mediul online cu ajutorul studenților care au realizat împreună cu reprezentanții CCOC, filmulețe de prezentare pentru fiecare facultate.

Evenimentul este prezentat și promovat în mediul online:

<http://consiliere.usamv.ro/stayhealthy-suport-student-usamv/>.



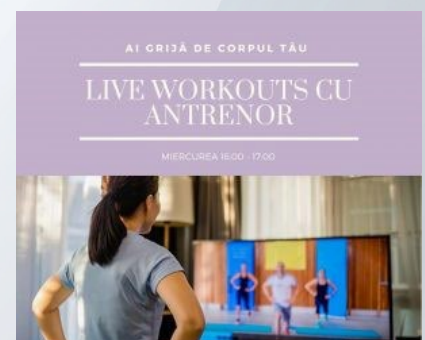
#stayhealthy Suport Student USAMV

Gestionarea priorităților din timpul studenților se poate dovedi copleșitoare. Pentru a fi eficienți au nevoie de strategii care să le ofere încrederea că pot rezolva orice! La asta contribuie o minte sănătoasă, un corp sănătos și alimentație de calitate!

Pornind de la această premisă am dezvoltat un program de activități săptămânale, desfășurate online și destinate studenților/absolvenților USAMV București.

Organizăm ateliere, cursuri de fitness virtuale și multe altele:

<http://consiliere.usamv.ro/stayhealthy-suport-student-usamv/>



Articol pentru antreprenori

Daca răspunsul tău este DA la cel puțin una dintre întrebări, atunci acest articol îți este destinat ție, dragă student sau absolvent USAMV București, indiferent de profilul și specializarea ta.

Interacționând cu tine sau colegii tăi în cadrul cursurilor de Competențe Antreprenoriale, pe holurile universității, în campus și în mediul online, am reținut o serie de întrebări din partea ta la care mi-am propus să răspund pe scurt în acest articol:

1. Ce calități trebuie să am ca să devin un bun antreprenor?
2. De ce aleg să devin antreprenor?
3. Care sunt opțiunile de a iniția o afacere?
4. Cum știu dacă afacerea mea va fi profitabilă?
5. De unde iau banii necesari începerii activității?
6. Cum trebuie să arate și ce conținut are un plan de afaceri?



Acum hai să le luăm pe rând și să răspundem la întrebări, în felul acesta obținând un ghid de buzunar pentru a iniția o afacere.

1. Calitățile tale antreprenoriale

Sunt o serie de studii și cercetări actuale care prezintă calitățile și abilitățile pe care trebuie să le dețină un antreprenor, sintetizez pentru tine câteva dintre cele mai importante:

- **VIZIUNE** – în mediul de afaceri viziunea constă în capacitatea ta de a vedea lucrurile înaintea celorlalți;

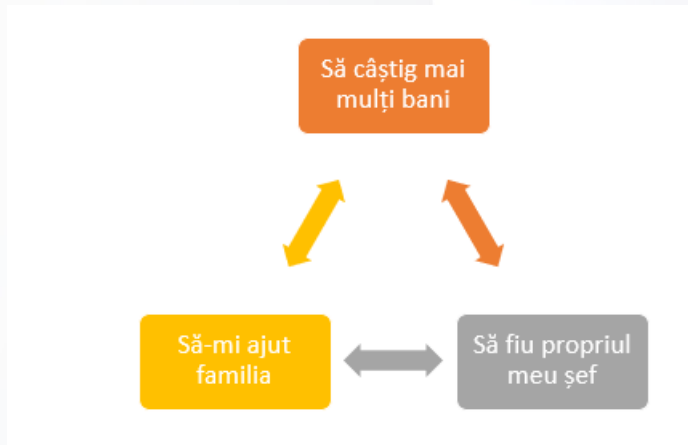
- **PERSEVERENȚĂ ȘI DETERMINARE** – mai ales la început de drum când piedicile apar la tot pasul și când lipsa experienței antreprenoriale te duce către greșeli frecvente. Tentația de a renunța crește exponențial, de aceea nu te da bătut!

- **INTELIGENȚA** – nu mă refer la faptul că ai avut note bune la școală, ci să ai un nivel cât mai ridicat de inteligență emoțională. Să fii o persoană empatică, să poți relaționa cu oamenii din jurul tău în contexte diferite, să fii un bun ascultător și să nu-ți fie frică de eșec – toate aceste elemente te vor ajuta să ajungi un lider.

- **CARISMĂ ȘI PUTERE DE CONVINGERE** – captivează pe cei din jurul tău atunci când vorbești cu pasiune despre propria afacere și convinge angajații și partenerii tai că merită să depună eforturi.

2. De ce antreprenor?

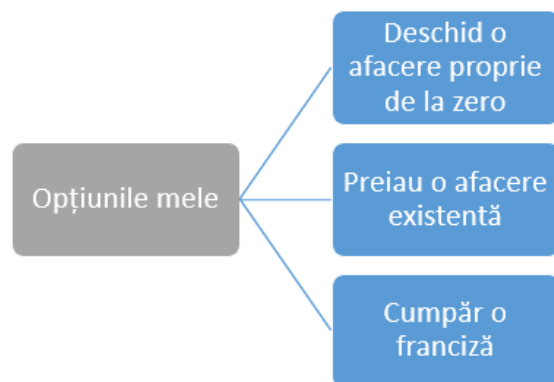
Cele mai des întâlnite motive care stau la baza inițierii unei afaceri sunt:



Regăsești motivul tău printre cele menționate?

3. Care sunt opțiunile de a iniția o afacere?

Ai următoarele variante dintre care poți să alegi cea mai potrivită pentru tine:



Te invit la o discuție să afli care sunt avantajele și dezavantajele fiecărei opțiuni și care e cea mai potrivită pentru tine.

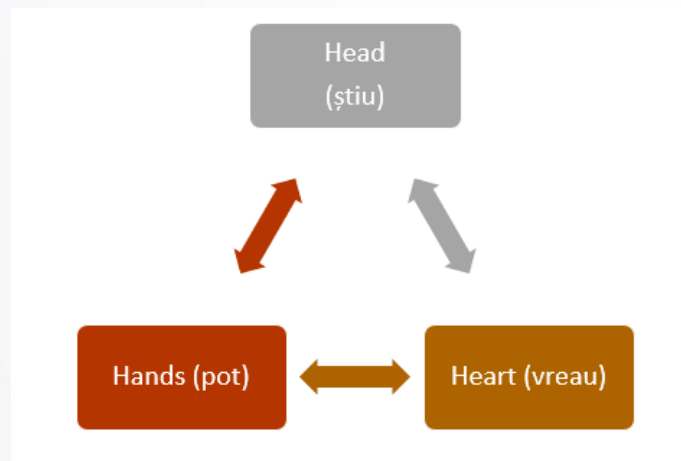
4. Cum știu dacă afacerea mea va fi profitabilă?

“Voi avea succes?” sau “Voi face bani?” este una dintre primele întrebări care ne trec prin gând când vrem să inițiem o afacere. Nu așteptă Zâna Absolvenților USAMV la Reforma 9 la o cafea sau un ceai ca să îți răspundă la întrebare ci vino vizavi la Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră să stam de vorbă pe aceste direcții:

03 ADAPTAREA EDUCAȚIEI

1. *Cum și cât ești tu pregătit față de ideea de business? De ce această afacere și nu alta?*

Există un model de succes folosit atât în teorie cât și în practică după care te poți ghida: HHH – Head (educație, cursuri, certificări), Heart (pasiune), Hands (experiență practică, profesională), sau altfel spus Stiu-Vreau-Pot. Dacă atingi toate cele 3 elementele precizate, atunci ai cele mai mari șanse de succes.



2. *Știi cui te adresezi cu produsele sau serviciile tale? Ai idee cum și unde îi găsești?* În această etapă de fapt construiești contextul afacerii și răspunzi la întrebarea “ce e așa special la idea ta de business?”. O greșeală frecventă a tinerilor antreprenori este de a presupune nevoia pe piață a produselor lor, în loc de a o justifica prin cercetări, teste, studii de piață actualizate. Tot aici la această etapă, o altă greșeală des întâlnită este studierea incompletă sau incorectă a concurenței.
3. *Este momentul potrivit?* Mai specific, trebuie să afli dacă afacerea ta va fi sincronizată cu etapa în care se află economia, domeniului tău de interes, decizii politice și legislative chiar și sezonul/ anotimpul potrivit. Și în această etapă se fac o serie de greșeli frecvente, spre exemplu unii ignoră complet contextul, alții spun că piața e plină, oportunitatea s-a dus, e prea târziu sau “am văzut că i-a mers prietenului meu acum 2 ani, mă bag și eu!”. Dezavantajul nu e să intri mai devreme sau mai târziu ca alții ci să nu știi în ce moment ai intrat pe piață.
4. *Ai un plan de afaceri bine făcut? Cunoști riscurile care te așteaptă?* Când spun plan de afaceri includ o serie de factori importanți, plecând de la contextul afacerii, descrierea produselor sau serviciilor, obiectivele stabilite, strategia de marketing și de resurse umane, până la buget și instrumente de lucru. Reține aici ce spunea Eisenhower “planurile sunt nimic, planificarea este totul”, ceea ce înseamnă că un plan de afacere nu trebuie să fie perfect, contează doar să funcționeze.

5. De unde iau banii necesari începerii activității?

Gândește-te la toate resursele de care ai nevoie. Vei avea nevoie de sediu social și spațiu de producție, echipamente tehnologice, bani și o echipă de oameni în spatele tău. Când le pui “pe hârtie” descoperi într-o primă etapă că într-o afacere angajații costă mai mult de jumătate din bugetul total al afacerii. Următoarea componentă “scumpă” o reprezintă echipamentele necesare desfășurării activității, de exemplu mașini, utilaje, echipamente productive, echipamente IT și așa mai departe. În această etapă foarte mulți renunță sau rămân cu visul agățat în cui neștiind ce să facă mai departe.

Sunt o serie de oportunități de finanțare pentru tine pe piață, cea mai realizabilă și în același timp pare cea mai dificilă pentru tinerii antreprenori fiind accesarea fondurilor europene, unde poți să obții între 40.000 și 200.000 euro. Sigur că poți să îți îndrepti atenția către a găsi un investitor pentru afacerea ta, poți să mergi la bancă pentru un credit sau să cauți un sponsor; pentru toate ai nevoie de o idee inovatoare, un plan bine pus la punct și multă perseverență.

6. Cum trebuie să arate și ce conținut are un plan de afaceri?

Structura și conținutul unui plan de afaceri variază în funcție de domeniul tău de activitate și de opțiunea de finanțare pe care o cauți, fiecare având un specific al ei și solicitând anumite componente să fie incluse și analizate.

Dacă vrei să ai un plan de afaceri “în buzunar” pe care să îl adaptezi în funcție de finanțarea pe care o cauți atunci îți recomand să cuprindă următoarele:

1. CONTEXT
2. OBIECTIVE
3. SERVICII/PRODUSE
4. PIATA VIZATA
5. CONCURENȚA
6. ANALIZA SWOT
7. STRATEGIA DE MARKETING
8. RESURSE
9. PLANIFICAREA ACTIVITATILOR

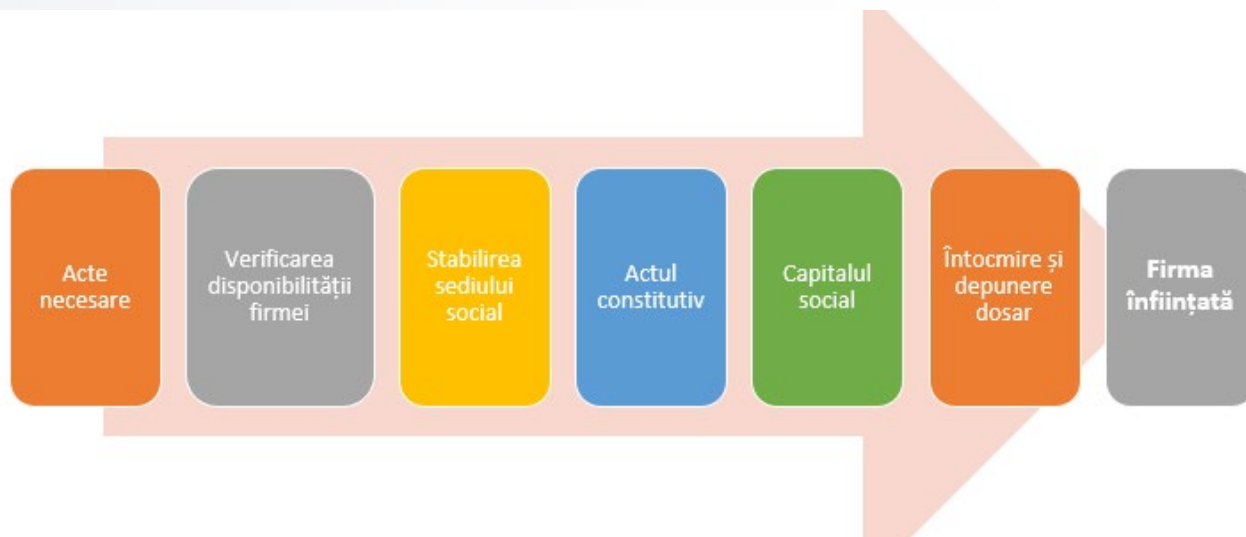
Ai ajuns până aici cu parcurgerea articolului? Atunci înseamnă că ești curios de a afla mai multe despre ce înseamnă pentru tine o carieră în antreprenoriat. Te aștept la Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră dacă vrei să îți răspunzi la întrebarea: **Știu, vreau și pot să fiu un antreprenor?**

Așteptăm feedback-ul/întrebările voastre despre acest articol (subject: feedback Articol pentru antreprenori) pe adresa de e-mail: sas@usamv.ro

Ghid antreprenori

Dragă student sau absolvent USAMV, dacă ai ales o carieră în antreprenoriat, atunci ai ajuns la concluzia că Știi, Vrei și Poți să fii Antreprenor, ai un plan de afaceri funcțional și ai resursele necesare. Asta înseamnă că ești în punctul în care urmează să îți deschizi firma și să te apuci de treabă.

Ți-am pregătit un ghid practic, ce conține toți pașii necesari înființării unui SRL:



1. Acte necesare

Primul lucru pe care trebuie să îl știi este necesarul de acte, le poți găsi și descărca direct de pe website-ul ONRC (Oficiul Național al Registrului Comerțului), urmând acest link: www.onrc.ro; alternativ te poți deplasa la Registrul Comerțului din orașul tău să ceri toate formularele și declarațiile necesare.

2. Verificarea disponibilității și rezervarea denumirii firmei

La acest pas îți recomand să îți crezi gratuit un cont online pe portalul ONRC, să accesezi secțiunea corespunzătoare, să verifici disponibilitatea și să rezervi denumirea firmei tale timp de 3 zile.



3. Stabilirea sediului social

Reține că acest pas îl poți face în paralel cu alții necesari în alcătuirea dosarului de înregistrare. Sediul social poate fi o casă sau un apartament, proprietate personală sau închiriată.

În această etapă, trecerea pe numele firmei a sediului social se poate realiza prin intermediul unui contract de comodat sau a unui contract de închiriere (o simplă căutare online îți oferă mai multe modele tip, alege cea potrivită pentru tine). Acest contract trebuie încheiat între deținătorul imobilului și firma (cea cu denumirea rezervată la pasul 2) și se adaugă în original la dosar împreună cu declarația de la pct. 3 din link-ul inserat la pasul 1.

Dacă sediul social va fi într-un apartament mai trebuie să atașezi și formularul de la pct. 14 din link-ul de la pasul 1 – aprobarea administratorului blocului și a vecinilor din jurul apartamentului (sus, jos, stânga, dreapta).

4. Actul constitutiv

Te sfătuiesc să îl scrii singur, în acest fel economisești aproximativ 300 ron. Poți folosi acest model www.onrc.ro, sau să cauți oricare altul pe internet.

Lucruri de avut în vedere la redactarea actului constitutiv:



5. Capitalul social

La acest pas asociatul/asociații trebuie să depună capitalul social, minim 200 ron, divizat în părți sociale cu o valoare nominală de minim 10 ron fiecare. Știi deja valoarea și împărțirea capitalului social pentru că ai avut nevoie de această informație la redactarea actului constitutiv.

Depunerea se poate face la orice bancă, îți recomand să te duci la cea cu care vei lucra efectiv, imediat ce îți vei deschide cont curent pe firmă. Vei avea nevoie de 1 exemplar în original după actul constitutiv. Chitanța primită de la bancă trebuie depusă în original la dosarul de înregistrare.

6. Întocmirea și depunerea dosarului la Registrul Comerțului (RC)

La acest pas ești pregătit să mergi la Registrul Comerțului din orașul tău să depui dosarul pentru înregistrarea firmei.

- ◇ Ai acum toate cererile, declarațiile, formularele și chitanțele de la pașii 1-5 printate și completate, atenție la cele care le semnezi în fața reprezentantului RC (și nu înainte):
- ◇ Declarație pe propria răspundere dată în temeiul prevederilor art.15 ali 1 cu vedere la cunoștința că respectă prevederile legislației;
- ◇ Declarația privind publicarea în Monitorul Oficial;
- ◇ Anexa 1: Referitor la înregistrarea fiscală
- ◇ Specimenul de semnături

Câteva mențiuni de final la care să fii atent:

- ◇ poți să trimiți dosarul online pe Portalul ONRC sau prin curier/poștă cu confirmare de primire – să ai în vedere că timpul de înființare a firmei va fi întârziat; du-te personal la Registrul Comerțului și vei primi certificatul de înregistrare în 3-4 zile de la data depunerii dosarului.
- ◇ taxele aferente publicării în Monitorul Oficial (122 ron) și cele de notar (aprox. 100 ron – declarații și specimen de semnătură) le plătești la depunerea dosarului.
- ◇ să ai un dosar șina pentru toate actele
- ◇ toate documentele să fie în original la dosar (excepție vor fi copiile cărților de identitate a asociatului/asociaților și administratorului/administratorilor (în cazul în care aceștia nu sunt și asociați) pe care trebuie completate nume, prenume și semnate însoțite de sintagma “conform cu originalul”.
- ◇ la Registrul Comerțului te duci mai întâi la Biroul Informații unde îți va verifica în prealabil dosarul și te trimite ei cu dosarul validat la un alt angajat (sau Ghișeu de Depunere) care îți va înregistra cererea de înregistrare a firmei.
- ◇ termenul de eliberare al certificatului de înregistrare este de 3-4 zile de la data depunerii dosarului.

Alte informații suplimentare

După ce primești actele firmei o să ai nevoie să faci următoarele:

- ◇ realizarea unei ștampile – aprox. 100 ron în funcție de numărul și calitatea acestora (da, încă se mai cere ștampilă în relația cu anumite instituții ale statului)
- ◇ mers la ANAF pentru a depune declarația fiscală 010 – înregistrarea fiscală
- ◇ drum la bancă să îți deschizi cont curent pe firmă
- ◇ crearea unui model de facturi și chitanțe

Cum te simți acum la final, după ce ai parcurs acest ghid?

Ți-am pregătit o diagramă de buzunar (sau de ecran smartphone), pe care să o ai la îndemână când începi procesul de înregistrare a noii tale firme.



Ai nevoie și vrei să afli mai multe despre antreprenariat? Te așteptăm cu drag la USAMV, Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră, suntem aici o întreagă echipă gata să te sprijine.

Mult succes!

Așteptăm feedback-ul/ întrebările voastre despre acest articol (subject: feedback articol Ghid antreprenori pe adresa de e-mail: sas@usamv.ro

Pregătirea practică a viitorilor specialiști în Stațiunile de cercetare ale USAMV București

USAMV București încearcă să ofere studenților săi un mediu academic modern, efervescent și intercultural, menit să susțină atât dezvoltarea personală, cât și profesională în domenii de actualitate, importante pentru dezvoltarea economiei unei societăți. Principala preocupare a universității a fost și este pregătirea viitorilor specialiști în domeniu, prin împărtășirea experienței cadrelor didactice și prin dezvoltarea și prezentarea noilor cercetări și rezultate realizate în stațiunile proprii. Prin intermediul celor 7 facultăți ne asigurăm de faptul că resursa umană, care este cel mai important element în dezvoltare unei națiuni în contextul dinamicii din zilele noastre, este abordată într-un mod integrat, iar pentru acest lucru au fost create mecanisme care să faciliteze accesul studenților la un învățământ superior de calitate. Pentru că agricultura reprezintă una din priorități la nivel mondial, iar pentru a o practica eficient avem nevoie de specialiști foarte bine pregătiți, este nevoie de o abordare integrată atât pentru pregătirea lor, cât și pentru a face față provocărilor cu care se confruntă omenirea în aceste momente (încalzirea globală, deșertificarea, creșterea demografică etc.).

Pentru a susține atractivitatea programelor de studii existente în oferta educațională, USAMV București deține și dezvoltă o bază materială la standarde europene și oferă studenților condiții adecvate de pregătire în amfiteatre, săli de seminar și laboratoare moderne, precum și posibilitatea de a efectua stagii de practică în stațiunile proprii. Pentru modernizarea infrastructurii educaționale, în Facultatea de Horticultură, doar în acest an, USAMV București a obținut, prin competiție în Programul Operațional Regional, o finanțare de aproape 29 milioane de lei.

Universitatea noastră deține două campusuri (campusul „Agronomie” – Herăstrău și campusul „Medicină Veterinară” – Cotroceni), stațiuni didactice, de cercetare și producție, iar programele de studii de licență ce se desfășoară în cadrul Facultății de Management și dezvoltare rurală funcționează și în alte două locații, respectiv Slatina și Călărași. Pe lângă facilitățile oferite pentru formarea profesională a studenților, aceștia beneficiază de burse de performanță și burse de mobilitate internațională în cadrul ERASMUS +, facilități de orientare profesională, practică și angajare, Centrul cultural studentesc Ex Terra Aurum, Club Sportiv Agronomia, Școli de vară cu diverse tematici, spații de recreere, un parc Dendrologic, o Grădina Botanică, biblioteci și săli de lectură, etc. Dobândind competențe corespunzătoare exigențelor pieței forței de muncă, absolvenții universității noastre au posibilitatea de a se angaja după finalizarea studiilor conform pregătirii lor profesionale, atât datorită condițiilor oferite în sălile de curs, laboratoare, cât și în stațiunile didactice și de cercetare ale universității: Stațiunea Didactică Belciugatele (www.sdbelciugatele.ro) și Stațiunea Didactică și de Cercetare-Dezvoltare pentru Viticultură și Pomicultură „Pietroasa – Istrița” (www.pietroasaveche.ro).

Pentru că agricultura înseamnă, pe lângă teorie, și practică foarte multă, stațiunile USAMVB au făcut pași importanți în dezvoltarea bazei materiale proprii, pentru a avea dotările necesare, astfel încât stagiile de practică desfășurate aici să le ofere studenților experiența mult-cautată de angajatori.

Stațiunea Didactică și de Cercetare Ferma Moara Domnească

Orice loc din lume are o istorie, o poveste de care își leagă rădăcinile, amintirile, o poveste care te face să te simți mândru că ești parte a acelei istorii care se rescrie neconținut. Și noi, la rândul nostru, avem povestea noastră. Stațiunea Didactică și de Cercetare Ferma Moara Domnească se află într-un loc plin de încărcătură istorică și are o poveste aparte, intrând în posesia Universității de Științe Agronomice și Medicină Veterinară București din anul 1993. Însă această încărcătură istorică vine cu o mare responsabilitate, aceea de a lucra cu maxim profesionalism și a duce mai departe moștenirea, scriind zi de zi, o istorie #extraordinară, aici și acum.



Ferma Moara Domnească, se află într-o zonă pitorească, învecinată cu comuna Afumați și satul Moara Domnească, având o suprafață de 556 ha (fond funciar), din care suprafața agricolă aflată în folosința unității reprezintă 59,25%, diferența de 40,75% fiind reprezentată de luciu de apă, perdele de protecție, terenuri închiriate și arendate. Dar nu este o simplă fermă, are un element care o individualizează și o diferențiază de celelalte: studenții USAMV, care au parte aici de pregătire practică de top, fiind în același timp o stațiune didactică și de cercetare. Este un mic colț de rai, compus din patru ferme cu profil agronomic:



1. Ferma vegetală are o suprafață de aproximativ 250 ha unde sunt cultivate triticale, mazăre, floarea soarelui, porumb de consum cât și pentru siloz, rapiță, lucernă și grâu. Pe câmpurile experimentale de aici cadrele didactice, studenții, masteranzii și doctoranzii urmăresc și testează soiuri și hibrizi cu aplicații în practica agricolă utilizând cele mai eficiente și moderne tehnologii.

2. Ferma horticolă are o suprafață de 50 ha de livadă care numără în componența sa 5 specii pomicele: măr, prun, cais și nuc. Tot aici, întâlniți și depozitul frigorific de 1.200 m² unde funcționează o linie de procesare a fructelor, marca Voran, pentru obținerea sucului de mere din producția proprie.

3. Ferma de bovine unde adăpostim și îngrijim vacuțele din rasa Montbeliarde, o rasă originară din Franța, fiind considerată cea mai perfecționată rasă pentru producția de carne-lapte, din cadrul familiei Simmental.

4. Ferma de palmipede a cărei activitate de bază constă în creșterea, reproducția, selecția palmipedelor (creșterea păsărilor), material biologic original, reprezentat de o colecție de 10 rase – 6 linii rața, 4 linii gâscă și incubarea ouălor provenite de la acestea în vederea selecționării și păstrării unicului fond genetic de palmipede din România. Ferma Moara Domnească reprezintă pentru USAMV București istorie, tradiție și modernism. Am adoptat continuu noile tendințe tehnologice și am integrat studenții, masteranzii și doctoranzii în procesele de cercetare desfășurate aici utilizând cele mai moderne tehnologii din domeniu, pentru a le oferi șansa reală de a excela în meseria aleasă și a-i pregăti în concordanță cu cerințele pieței actuale. Istoria înseamnă fără îndoială și valori, pe care avem responsabilitatea și datoria etică, în calitate de universitate publică, de a le transmite urmașilor, respectiv studenților noștri, viitori specialiști în științele agronomice.



Complex Agronomie Terasa Reforma 9

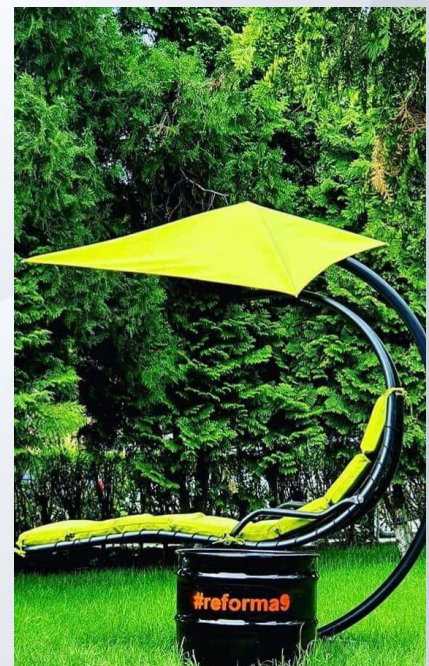
Terasa Reforma 9 este locația preferată a studenților la Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară din București. Situata în campusul verde al universității are o istorie bogată. Într-un loc cu o poveste începută în 1915, Reforma 9 și-a asumat misiunea de a reforma gustul și timpul petrecut frumos. O locație urbană, dar autentică, una în care gustul mâncării și starea de bine te vor face să te întorci cu drag. Sau, de acum, să ne contactezi cu drag. Pentru că Reforma 9 vine la tine acasă. Cu aceleași preparate gustoase, pregătite după rețete prețuite, folosind cele mai proaspete și mai naturale ingrediente.



www.reforma9.ro



<https://www.facebook.com/reforma.noua>



Stațiunea de Cercetare Pietroasa



Stațiunea de Cercetare Pietroasa este TEZAURUL viticulturii românești. Înființată în anul 1893, Stațiunea de Cercetare Pietroasa a avut un rol important în refacerea viticulturii după atacul dezastruos al filoxerei (1884-1891) prin producerea de material săditor viticol, experimentarea și recomandarea celor mai valoroase soiuri de viță de vie și portaltoi, recomandarea metodelor moderne de cultivare a viței de vie, de obținere și păstrare a vinului. Stațiunea de Cercetare Pietroasa și-a proiectat viitorul având ca fundament cei 127 de ani în slujba viticulturii românești. Astăzi, unitatea continuă tradiția milenară a culturii viței de vie prin inovare-cercetare-dezvoltare ca filială a USAMV din București și este rezultatul unirii celor două stațiuni istorice din zona Buzăului și anume Stațiunea de Cercetare pentru Viticultură și Vinificație Pietroasa și Pepiniera Istrița.

În prezent, Stațiunea de Cercetare Pietroasa deține un valoros patrimoniu științific, viticol, oenologic ceea ce creează oportunități de specializare inteligentă în domeniul viti-vinicol. Evoluția, Știința și Excelența în domeniul viticulturii și vinificației se bazează pe cercetare și modernizare. Astfel, activitatea de cercetare asupra materialului genetic al speciei *Vitis vinifera* a condus la omologarea a 7 clone valoroase și anume Tămâioasă românească 36 Pt; Tămâioasă românească 5 Pt; Grasă de Cotnari 4 Pt; Grasă de Cotnari 45 Pt. Busuioacă de Bohotin 26 Pt; Fetească neagră 10 Pt; Băbească neagră 94 Pt și la omologarea a 6 soiuri reprezentate de Alb aromat, Mihaela, Istrița, Centenar Pietroasa, Otilia, Timpuriu de Pietroasa.

Vinul, ca produs desăvârșit al viței de vie a devenit o emblemă pentru Stațiunea de Cercetare Pietroasa. Vinurile tipice de Pietroasa se caracterizează prin trei însușiri de neconfundat: culoare, aromă și gustul caracteristic. Tămâioasa de Pietroasa și Busuioaca de Bohotin sunt două vinuri care au cucerit întotdeauna prin particularitățile lor unice atât ca vinuri tinere specific gamei "Research & Innovation" cât și ca vinuri mature specifice gamei "Pietroasa veche".

Stațiunea de Cercetare Pietroasa scrie o poveste a vinului în fiecare an. Anul 2020 este despre vinul "Alb aromat", obținut din soiul cu același nume omologat în anul 1999, care impresionează prin impactul floral intens de iasomie, savoarea persistentă, secondată de o ușoară mineralitate, amestecată cu nuanțe de lămâie verde și citrice dulci.

Stațiunea de Cercetare Pietroasa este într-un proces permanent de extindere și de modernizare concretizate prin acțiuni curajoase și inovatoare în scopul creării unei baze didactice a USAMV București care să ofere oportunitatea de perfecționare la nivel de excelență educațională în domeniul viti-vinicol.

Ferma Pomicolă și Pepiniera Istrița

Pepiniera ISTRITA situată în regiunea pomicolă din Subcarpatii de Curbură, este o instituție de referință în cercetarea pomiculturii românești și în producerea materialului săditor pomicol, cu o activitate neîntreruptă din 1893 până în prezent.

Ca forma de organizare, începând din anul 2019, Pepiniera Istrița este parte integrată a Stațiunii Didactice de Cercetare și Dezvoltare pentru Viticultură și Vinificație Pietroasa Istrița, filială a USAMV București. Pepiniera Istrița, pe lângă producerea materialului săditor pomicol certificat, producerea de fructe pentru consum în stare proaspătă și industrializare, este și o bază didactică ce oferă cadrul necesar pregătirii complexe a tinerilor specialiști, studenți la studii aprofundate și doctoranzi, altfel spus o „pepinieră de viitori antreprenori în domeniul pomicol”.

Patrimoniul pomicol al pepinierii Istrița în prezent este constituit din principalele specii plantate pentru producția de fructe și anume prun, măr și cireș. Calitatea fructelor obținute an de an este superioară ceea ce conduce la valorificarea 100 % din producția de fructe pentru consum în stare proaspătă.

Activitatea Pepinierii Istrița este direcționată spre cercetare aplicată, producție de fructe și material săditor pomicol din categorii biologice superioare. Pepiniera Istrița a avut preocupări permanente în domeniul ameliorării speciilor pomicole, conservarea și înmulțirea celor mai valoroase soiuri, precum și stabilirea celor mai adecvate agrotehnici pepinieristice. Pepiniera Istrița deține o valoroasă Colecție pomicolă ce cuprinde un număr de 551 de soiuri din speciile piersic, cais, nectarin, măr, păr, cireș, prun și o Colecție de arbuști fructiferi ce cuprinde un număr de 100 de soiuri din speciile Coacăz, Zmeur, Afin, Mur, Aronia, Smochini, Banana nordului, Kiwi, Curmal japonez, Cătină, Amelanchier.

În colaborare cu Catedra de Pomicultură a USAMV București și al Centrului de Cercetare pentru Pomicultură Integrată, aportul domeniului de cercetare-dezvoltare din cadrul Pepinierii Istrița prin găsirea de soluții inovative conectate la realitățile sectorului, vor conduce atât la creșterea gradului de adaptare a exploatațiilor pomicole la schimbările climatice și cerințele pieței cât și la promovarea tehnicilor de producție prietenoase cu mediul.



EXEMPLE DE SUCCES ÎN ANTREPRENORIAS INTERVIURI ABSOLVENȚI USAMV DIN BUCUREȘTI

*“Aurul mov – o pasiune devenită
idee de business sustenabilă!”*

Eugenia Alecu: Când ai hotărât să începi afacerea cu lavandă?

Antreprenor, Marius Chițu: Totul a început în anul 3 de facultate, când dorința de a întreprinde ceva, era din ce în ce mai arzătoare. La momentul respectiv îmi tot apăreau reclame cu “minunatul ulei de lavandă”. Curios din fire, am început să citesc despre acest ulei. Faptul că iubesc plantele de mic, m-a făcut să mă apuc imediat de treabă!



Câmpul de lavandă văzut de sus: <https://www.youtube.com/watch?v=QEOfo6t-qFs>

Eugenia Alecu: În ceea ce privește marketingul afacerii, ce ne poți spune?

Antreprenor, Marius Chițu: În general, de acest aspect s-a ocupat Carmen Marcu, persoana lângă care am dezvoltat acest proiect. Era studență atunci la Facultatea de Îmbunătățiri Funciare. De la creerea produselor, promovarea acestora pe rețelele de socializare, realizarea materialelor promoționale, până la vânzare, totul a fost simplu pentru ea. În primul an, am vândut produsele la o stație de metrou. Am fost total surprinși să vedem că oamenii revin pentru a cumpara mai multe produse, aflând că nu ne vor găsi prea mult timp. În urma acestei experiențe, am atras clienți care încă comandă de la noi. S-a muncit mult și încă mai sunt obiective de atins. Punem accent pe calitatea produselor. Anul acesta, câmpul de lavandă, în 3 săptămâni a fost vizitat de peste 100 de persoane, lucru de care suntem mândri și foarte bucuroși. Facem săculeți cu floare de lavandă, buchete, ulei esențial 100% pur, apă de lavandă și alte produse. Momentan este rezervat un domeniu web și se lucrează la logo-ul brandului.



Eugenia Alecu: Cum a evoluat afacerea și producția, din anul 0 până în prezent?

Antreprenor, Marius Chițu: În primul an de vegetație veniturile sunt 0, asta dacă ne dorim ca din anul 2 de vegetație să avem plante mai viguroase și care pot produce mai mult. Veniturile au crescut progresiv, dacă ne rezumăm strict la producția de ulei esențial, pentru suprafața de 1400 mp, respectiv:

- » Anul 1 este marcat de prima recoltare, în urma căreia s-au obținut 600- 800 kg floare verde, din care s-a produs 6 litri de ulei esențial.
- » În cel de al 2-lea an s-au recoltat 1200-1500 kg floare verde, din care au rezultat 7 litri de ulei. A fost un an problematic, deoarece au fost ploii înainte de sezonul recoltării.
- » Anul acesta, 2020, fiind a 3-a recoltă pentru noi, am produs 8 litri de ulei esențial din 600-800kg de floare verde. A fost un an foarte bun pentru producția de ulei esențial.

Uleiul îl ambalăm la sticlute de 10 ml pe care îl comercializăm cu prețul de 15 lei/buc. Lucrările de întreținere a unei culturi de lavandă sunt prășitul, săpatul pe rând, toaletarea plantelor și recoltatul, pe care le executăm manual cu zilele.



Eugenia Alecu: Investiția în propria distilerie este prioritară?

Antreprenor, Marius Chițu: Investiția în propria distilerie nu este absolut necesară în acest moment deoarece cultivăm o suprafață destul de mică (5000 mp), dar planul nostru este să mărim suprafața cultivată și automat ne gândim la propria distilerie. După calculele noastre costul înființării unei distilerii poate ajunge la 35.000 euro, iar investiția o putem amortiza în 3 ani.

04 INTERVIU ANTREPRENOR

MARIUS CHIȚU

Eugenia Alecu: Care sunt obiectivele în viitorul apropiat?

Antreprenor, Marius Chițu: Dorim să creștem suprafața pe care producem butași de lavandă la 1400 mp, momentan producem pe 300 mp, aproximativ 17.000- 20.000 butași. Începând din aceasta toamnă a anului 2020, vom produce și butași de trandafiri din soiul Rosa Damascena. De asemenea, vrem să începem producția de lavandă la ghiveci în solar. Apoi ne gândim și la investiția în propria distilerie.

Eugenia Alecu: Ce mesaj ai pentru viitorii clienți?

Antreprenor, Marius Chițu: Facem totul cu pasiune și dragoste, de la plantarea butașilor, întreținerea plantelor până la fiecare picătură de ulei esențial. Lucrăm cu atenție și răbdare, pentru a obține produse calitative, de exemplu pentru săpunuri am tot stricat ulei, am tot testat compoziții pentru a ajunge la un rezultat bun, iar după ce noi am fost mulțumiți – abia apoi am prezentat produsul către clienți.



Vă așteptăm pe pagina de Facebook: <https://www.facebook.com/lavandateleorman>

Eugenia Alecu: Îți doresc succes în investițiile pe care le vei face în afacerea ta și să ai cât mai mulți clienți!

Antreprenor, Marius Chițu: Vă mulțumesc! Mă bucur că am avut oportunitatea de a împărtăși pasiunea noastră și totodată sunt recunoscător pentru dobândirea cunoștințelor obținute în cadrul Facultății de Management și Dezvoltare Rurală.

**Așteptăm feedback-ul/ întrebările voastre despre acest articol
(subject: feedback articol Marius Chițu, antreprenor) pe adresa de
e-mail: sas@usamv.ro**

“Afacere și pasiune – Ambulanța Veterinară Mobilă”

Eugenia Alecu: Domnule Doctor Radu Dumitriu, aș începe prin a vă ruga să vă prezentați și să ne spuneți din experiența pe care o aveți, ce ar însemna REUȘITA pentru un tânăr antreprenor în domeniul medical-veterinar?

Dr veterinar Radu Dumitriu: Mă numesc Radu Dumitriu, sunt din Pitești, am 39 ani și am, terminat Facultatea de Medicină Veterinară București în anul 2005. Am fost angajat 1 an, la un adăpost de animale fără stăpân la Mioveni. În acel an am câștigat foarte multă experiență pe animalele mici, în special pe câini. Cea mai mare parte a intervențiilor chirurgicale pe care le făceam erau castrări (în acel an am efectuat peste 2000 castrări, în special pe femele).



Adăpostul era dotat și cu o clinică mobilă (ambulanță) cu care ne deplasam în diferite localități din țară și castram câinii comunitari.

Din anul 2006 până în prezent sunt și medic veterinar concesionar la o comună lângă Pitești, în Babana. După părerea mea, REUȘITA înseamnă în primul rând dragostea și respectul pentru animale, corectitudine cu proprietarii de animale și nu în ultimul rând foarte multă muncă și nopți dormite pe jumătate.

Eugenia Alecu: Din ce an ați gândit că doriți să aveți o ambulanță veterinară mobilă în orașul Pitești, și în cât timp acea dorință a devenit realitate?

Dr veterinar Radu Dumitriu: Din 2006 m-am gândit să îmi fac un cabinet veterinar particular...dar ideea de a avea un program strict, nu mi-a surâs...așa că am început să fac servicii veterinare la domiciliu. Din an în an, numărul clienților a crescut, numărul și complexitatea intervențiilor au crescut și ele și nu prea mai aveam cum să mă descurc cu o mașină normală (Duster). Cam din anul 2009-2010 am cochetat cu ideea de a-mi cumpăra o ambulanță veterinară...idee care s-a concretizat abia în anul 2017.

Eugenia Alecu: Pentru achiziționarea ambulanței veterinare mobile, ați depus un proiect? Ce demersuri ați făcut și la ce surse financiare v-ați gândit?

Dr veterinar Radu Dumitriu: M-am gândit la început să accesez niște fonduri europene (măsura 6.2 și 6.4), dar aceste fonduri erau pentru dezvoltare rurală, iar eu doream să fac cu ambulanța, servicii veterinare în orașul Pitești, nu în mediul rural... am constatat că erau și multe documente de întocmit, așa că m-am lăsat păgubaș dar tot în 2017 am participat la o licitație în Austria și mi-am achiziționat ambulanța pe care o am acum, din fonduri proprii. Aceasta avusese de fapt destinația de ambulanță umană. I-am făcut niste mici modificări (masa de operație, chiuveta, inverter curent pentru priza 24 volți...), apoi am fost la Colegiul Medicilor Veterinari să o autorizez ca și ambulanță veterinară și cabinet veterinar mobil...și asta a fost!

04 INTERVIU ANTREPRENOR

RADU DUMITRIU

Eugenia Alecu: Care sunt dotările de care dispune ambulanța veterinară a dvs? Câți angajați aveți pe ambulanță? Faceți practică și cu studenții de la Medicină Veterinară?

Dr veterinar Radu Dumitriu: Dotările sunt: ecograf, aparat detartraj, electro cauter, compartiment de încălzire a perfuziilor, instalație oxigen, masă de consultație/operație și foarte multe spații de depozitare (seringi, fiole, medicamente, instrumentar medical).



Nu am niciun alt angajat...în cele mai multe cazuri mă descurc singur.

Am avut în ultimii ani 5 studenți cu care am făcut practică, iar anul acesta au venit 3 studenți ...Recunosc, sunt foarte fericit pentru că m-au ales pe mine să facă practică, întrucât asta semnifică recunoașterea profesionalismului și a dăruirii mele.

Eugenia Alecu: Etape ușoare și etape grele cu toții avem, mai ales în business. Ale dvs care au fost etapele ușoare și cele grele? Și cum le-ati gestionat?

Dr veterinar Radu Dumitriu: Afacerea mea a avut un trend ascendent din 2007 până în prezent; numărul clienților a crescut foarte mult (fapt care mă bucură enorm), mai ales în timpul acestei pandemii, așa că etape grele de gestionat nu prea am avut . Mă rog la Dumnezeu să fiu sănătos și să mă pot duce la toți clienții care îmi solicită serviciile.



Eugenia Alecu: Aveți un website foarte agreabil (<http://www.radudumitriu.ro/>), și mi-a plăcut că ați specificat și fragmente din jurământul unui medic veterinar. Dacă este să vorbim despre tehnologia digitală pentru domeniul veterinar, dvs folosiți vreo aplicație pentru a vă gestiona fișele pacienților, programările?

Dr veterinar Radu Dumitriu: Cea mai mare parte a activității mele, o reprezintă urgențe veterinare, deci în general sunt solicitat să merg la urgențe. Cele mai multe programări (operații, tratamente, vaccinari) le fac la telefon, pe mail, facebook, fără o aplicație anume.



Eugenia Alecu: Dacă ați putea investi într-un tânăr student sau absolvent, pentru ce tip afacere ai miza în acest an 2020 care este iata, destul de atipic? Sau nu l-ai sfătui să devină antreprenor?

Dr veterinar Radu Dumitriu: Pentru acest an, l-aș vedea angajat la DSV. Deci nu aș investi în vreo idee măreață.

Eugenia Alecu: În viitor, dorești să îți dezvolti gama de servicii? Poate extindere în alte orașe?

Dr veterinar Radu Dumitriu: M-am gândit și la varianta aceasta...dar am foarte multe hobby-uri (pescuit, mare, munte, călătorii), care necesită foarte mult timp (iar acest timp liber este neprețuit pentru mine), dar sunt foarte mulțumit cu ce am și cu cât câștig. Sunt angrenat în multe (contractul de concesiune, ambulanța, contractul cu un adapost, diferite campanii de sterilizari etc) și nu imi doresc decât să fiu sănătos, să le pot face pe acestea la cel mai înalt nivel. Extindere în alte orașe – Nu.

Eugenia Alecu: În orice business ne gândim și la cifre, la profit, la costuri cu materialele (pe lună/ pe an), care nu sunt foarte ieftine în domeniul veterinar....

Dr veterinar Radu Dumitriu: După părerea mea, ambulanța veterinară este o afacere destul de bună. Nu mi-am făcut un calcul în ceea ce privește câștigul pe lună/an...dar dacă am timp și bani să-mi fac plăcerile și hobby-urile mele, sunt foarte fericit și mă felicit pentru alegerea făcută...bani deoparte, nu prea pun.

**Așteptăm feedback-ul/ întrebările voastre despre acest articol
(subject: feedback articol Radu Dumitriu, Dr veterinar) pe adresa de
e-mail: sas@usamv.ro**

“Ce te pot învăța după 14 ani de antreprenoriat în medicină veterinară”

Cristian Daniel CRISTEA a răspuns cu mare drag la invitația mea de a participa la acest interviu în luna august 2020. Este doctor în Medicină Veterinară, membru fondator al Societății Române de Urgențe și Terapie Intensivă Veterinară (RoVECCS) și Manager General la unul dintre cele mai complexe și profesionale Spitale Veterinare din România (Spitalul Veterinar PET STUFF din București).



Eugenia Alecu: Vreau să te gândești că ai de îndrumat / de format 5 studenți / absolvenți de la Medicină Veterinară, care vor să devină antreprenori în acest domeniu. Care sunt cele mai importante aspecte de care trebuie să țină cont, înainte să facă acest pas?

Dr veterinar, Cristian Cristea: În primul rând vreau să menționez că până în prezent am avut cinci colegi care au lucrat în echipa noastră și ulterior și-au deschis un cabinet veterinar. Nu aș putea spune că i-am îndrumat, mai degrabă îmi place să cred că i-am inspirat să realizeze că se poate.

Referitor la ce ar trebui să știe studenții și absolvenții, vă spun din experiența mea:

- » Primul și cel mai important aspect este să își pună **întrebarea DE CE?** De ce vor să își deschidă un cabinet veterinar? Aici este bine să găsească un răspuns sincer și bine argumentat, pentru că nimeni nu își dorește să se mintă pe sine însuși. **După ce au răspuns la această întrebare urmează o întregă listă.**
- » Să pună la punct un plan de la care să nu se abată, să se dedice și să se implice 100% în tot ceea ce fac, să fie pregătiți să sacrifice mult timp, bani, și la un moment dat, poate chiar ce le este mai drag, profesia lor.
- » Să fie pregătiți să “cadă”, să învețe să se ridice, să își revină repede și să o ia de la început....fără regrete, suspine sau frustrări.
- » Să înceapă din nou cu aceeași energie cu care au făcut-o prima dată, sau de ce nu, cu o energie mai puternică, cu vise mai mari, cu ținte mai importante.
- » Să creadă în ei, să nu lase pe nimeni și nimic să le spulbere visul și cel mai important să creadă în oamenii de lângă ei, în partenerii de afacere, în membrii echipei cu care lucrează cot la cot și în clienții lor.
- » Să nu uite că singurii mari dușmani ai noștri suntem noi înșine.
- » Să definească viziunea, misiunea și valorile afacerii lor, în care să creadă, să și le însușească, să le transmită mai departe echipei și de la care să nu se abată.

- » Să nu uite că nivelul afacerii lor nu va depăși nivelul lor de pregătire, pentru care este necesar să se dezvolte în permanență pentru a permite și afacerii lor să se dezvolte o dată cu ei.
- » Să fie informați, să fie pregătiți, să anticipeze obstacolele, să aibă pregătite soluții și planuri de rezervă.
- » Să conștientizeze că acel “nu am știut” nu îi va ajuta și se plătește scump acest motiv pe care îl invocă, de cele mai multe ori cu amenzi, sau “contribuții la stat” depinde cum vrei să le privești.

Eugenia Alecu: Ești foarte implicat și pasionat! Dacă ai face parte dintr-o echipă care face educație antreprenorială, ce curs ți-ai dori să predai pentru participanți? Cum s-ar desfășura orele?

Dr veterinar, Cristian Cristea: Mă gândesc de câțiva ani să înființăm o școală de antreprenorat veterinar, împreună cu alți colegi. Momentan suntem încă la stadiul de vis cu acest proiect. Când vom reuși să deschidem școala, mi-ar plăcea să mă ocup de un Curs de Comunicare și Management al oamenilor (clienți, membrii ai echipei deopotrivă, parteneri, etc).

Aș structura orele în grupe de câte cinci persoane, împreună cu care vom purta discuții libere, interactive pe cazuri reale întâlnite la noi și cazuri ipotetice, comentarii și studii de caz, jocuri de rol client/ medic/ manager/ coleg.

Din păcate, asemenea cursuri nu se fac în facultatea sau universitatea noastră, dar sper ca cineva să se sesizeze, să conștientizeze necesitatea acestor cursuri și să fie introduse cât mai curând.

Eugenia Alecu: Foarte bine te-ai gândit la aceste cursuri de comunicare în domeniul veterinar.

DVM, Cristian Cristea: Da, și asta pentru că este esențială în orice domeniu, cu atât mai mult în medicina veterinară care este foarte asemănătoare cu pediatria. Tratăm pacienții dar discutăm cu familiile lor, obținem acordul de la ei pentru orice procedură dorim să efectuăm, familia fiind cea care trebuie să își asume alături de noi riscurile, tot ei fiind aceia pe care trebuie să îi convingem despre cum beneficiile unei proceduri cântăresc mai mult decât riscurile implicate.



Rolul de familie, de părinte, suferă modificări în unele cazuri, atunci când se ajunge către finalul discuției, la costuri.

04 INTERVIU ANTREPRENOR

CRISTIAN DANIEL CRISTEA

Ca să poți convinge o persoană să achite costurile, clar trebuie să reușești să comunici pe limba lui mesajul și să îi prezinți beneficiile, iar prețul să reflecte calitatea serviciului oferit și să nu mai reprezinte un impediment.

Există multe cazuri de medici, extrem de bine pregătiți pe latura profesională, însă cu deficiențe majore atunci când vine vorba de comunicare, și din păcate asta îi face să fie vazuți dintr-un alt unghi, într-o altă lumină, profesionalismul lor fiind diminuat în fața pacienților sau a deținătorilor.



O comunicare deficitară va conduce mereu la neînțelegeri, la suspiciuni, la frustrări de ambele părți, și de aici conflictele nu vor întârzia să apară. Conflicte care bineînțeles pot fi aplanate sau exacerbate tot prin intermediul comunicării.

Comunicarea însă nu înseamnă doar cuvinte, conținut, mesaj. Este o disciplină mult mai complexă. Putem discuta despre, ton, gesturi, mimică, grimase, empatie, toate acestea producând interlocutorului nostru emoții, pozitive, neutre sau negative.

În anul 2020, orice firmă ar trebui să fie prezentă în mediul online, pe rețele de socializare, Google, siteuri și aici trebuie să comunicăm cu clienții noștri, și trebuie să fim foarte atenți la modul în care o facem.

Dorim să avem recenzii, normal că le dorim doar pe cele pozitive, realitatea este că niciodată nu vom reuși să ne mulțumim toți clienții. În momentul când ne vom lovi de recenzii negative, primite pe drept sau pe nedrept, trebuie să știm cum să le gestionăm. Trebuie să știm cum să răspundem și cel mai important să înțelegem cui răspundem. Despre comunicare aș putea discuta și asculta zile întregi, fără să mă plictisesc și fără să epuizez subiectul, probabil este și unul din motivele pentru care una din prezentările din cadrul Congresului Societății Române de Urgențe și Terapie Intensivă Veterinară, RoVECCS am ales să discutăm despre „Modul corect de a transmite veștile rele clienților”.

Eugenia Alecu: Pentru că acum tu inspire și formezi tineri în spitalul PET STUFF, există antreprenori din domeniul medical-veterinar sau din alte domenii, pe care îi apreciezi foarte mult? Dacă da, ce te-a făcut să îi apreciezi?

Dr veterinar, Cristian Cristea: Apreciez foarte mulți antreprenori români. Îi cunosc pe 80% din antreprenorii din domeniul medical veterinar din București și pe mulți alții din provincie și dacă m-aș apuca să le spun numele și firma, probabil ne-ar lua ore întregi și pagini întregiașa că mă voi rezuma la a-i felicita și a le spune că sunt foarte mandru de ei tot pentru că au rezistat.

Personal, după 14 ani de antreprenoriat pot spune cu mâna pe inimă că nu e ușor, dar.... este frumos.

Apoi, cunosc antreprenori din diferite domenii, HoReCa, turism, branding, publicitate, dresaj canin, farmacii umane, stomatologie, construcții, teatru independent, psihologie, IT, aranjamente florale, comunicare, coaching, acvaristică, educație, grafică, proiecție, cosmetică umană și canină și multi alții.

Ce apreciez la acești oameni, este faptul că încearcă să ofere servicii de calitate, sunt interesați de cum pot să devină mai buni, cum să își mulțumească clienții oferindu-le servicii de calitate.

Îi apreciez și îi admir pentru că au reușit să creeze locuri de muncă, iar în aceasta perioadă tulbură (mă refer aici la starea de alertă și starea de urgență din timpul pandemiei cu SARS-Cov-2) au reușit să își protejeze angajații, clienții, pe ei înșiși și afacerea lor.

Și nu în ultimul rând, **îi apreciez pentru că au rămas în România**, și au ales să dezvolte aici afaceri mai mari sau mai mici. Au ales să rămână să lupte pentru a demonstra că și în România se poate face treabă, chiar dacă e mai greu, dar încă se poate. Au ales să rămână aici și să meargă la vot, să iasă în piață la manifestații, să își spună punctul de vedere și să îl argumenteze. Îi apreciez, pentru că mă vad pe mine în mulți dintre ei, sau mi-aș dori să mă văd în alții care au reușit să atingă următorul nivel la care eu tind astăzi.

Eugenia Alecu: Este de apreciat că și tu ai rămas în țară ca medic veterinar, ca antreprenor și că participi la activități științifice prestigioase. Ai simțit și tu însă că este mai greu la noi în țară. Poți da exemplul de o țară care te-ar determina în prezent să profesezi acolo? Și de ce?

Dr veterinar, Cristian Cristea: Germania, Olanda, Anglia, Australia din punct de vedere antreprenorial, deoarece am prieteni care au reușit să dezvolte afaceri acolo și clar e o diferență. E mai ușor, ești susținut de stat, antreprenoriatul e cu totul altceva decât se practică în România. Dacă m-aș vedea vreodată făcând asta acolo, astăzi tind să spun că nu...

5. Planurile de viitor pentru business-ul tău, care sunt?

Ajuns la această întrebare zâmbesc, zilele astea, am regăsit un articol scris în urma cu 4-5 ani pentru medijobs și recitindu-l am văzut că tot ceea ce imi propuneam atunci, este astăzi realizat și depășit ca obiectiv. (puteți citi articolul aici <https://medijobs.ro/blog/definirea-valorilor-și-a-viziunilor-in-cadrul-unui-cabinet-veterinar>).

Am reușit să deschid alături de asociații mei, împreună cu echipa mea, oamenii alături de care lucrez zilnic și pe care eu îi consider prieteni, unul dintre cele mai complexe și profesionale Spitale Veterinare din România, din punct de vedere al echipei, al disciplinelor multiple axate pe competențe/ specializări și al dotărilor. Chiar dacă voi părea lipsit de modestie voi spune, probabil cel mai bun din România la ora actuală.

04 INTERVIU ANTREPRENOR

CRISTIAN DANIEL CRISTEA

Ca să poți convinge o persoană să achite costurile, clar trebuie să reușești să comunici pe limba lui mesajul și să îi prezinți beneficiile, iar prețul să reflecte calitatea serviciului oferit și să nu mai reprezinte un impediment.

Există multe cazuri de medici, extrem de bine pregătiți pe latura profesională, însă cu deficiențe majore atunci când vine vorba de comunicare, și din păcate asta îi face să fie vazuți dintr-un alt unghi, într-o altă lumină, profesionalismul lor fiind diminuat în fața pacienților sau a deținătorilor.

Ce ne dorim de la acest spital pe viitor?

- » Să devină primul centru de referință pentru medicina veterinară din România.
- » Să devină un centru de educare și specializare pentru medici și tehnicieni veterinari.
- » Să readucem în România specialiștii români și nu în ultimul rând specialiști din alte țări, alături de care să învățăm și să ne perfecționăm.
- » Să continuăm să oferim servicii de top în acest domeniu pentru toți pacienții noștri, cu prețuri direct proporționale cu calitatea serviciilor oferite, dar totodată accesibile.
- » Să integrăm în acest spital o rețea de asigurări medicale private pentru animalele de companie și de asemenea un program de medicină socială pentru animalele fără deținători, deoarece și acestea sunt în atenția noastră și ne dorim să poată beneficia de serviciile noastre.
- » Ne dorim să rămânem aceiași oameni care suntem astăzi și să ne păstrăm viziunea, misiunea și valorile care ne-au format, care ne-au definit de la început, pe care le-am păstrat, le-am consolidat și care ne-au ajutat să ajungem în acest punct în care ne aflăm astăzi.
- » Ne dorim să consolidăm și să închegăm Echipa Pet -Stuff, să atragem alături de noi profesioniști care să ne împărtășească viziunea, misiunea și valorile Pet - Stuff.
- » Ne dorim să ne perfecționăm continuu pentru a rămâne cei mai buni medici pentru pacienții noștri.
- » Ne dorim să ajungem în punctul în care să avem colegi care se vor pensiona de la Pet -Stuff, ne dorim ca Pet -Stuff să fie parte din evoluția medicinei veterinare din România.
- » Ne dorim să rămânem parteneri de încredere și consultanți pentru toți ceilalți medici și unități veterinare din România, să avem cât mai mulți colaboratori fericiți și cât mai mulți pacienți și deținători sănătoși și fericiți.
- » Ne dorim să devenim și să rămânem o sursă de inspirație pentru viitorii medici veterinari antreprenori, care să își propună să ne depășească. Noi suntem deschiși să împărtășim experiența noastră, să susținem și să îndrumăm tinerii antreprenori din acest domeniu, și la momentul potrivit, vom fi pregătiți să predăm ștafeta generațiilor viitoare. *eștile rele clienților*".

Eugenia Alecu: Cum și când ai ales denumirea de Pet Stuff?

Dr veterinar, Cristian Cristea: Chiar zilele trecute, înainte de interviu, doi dintre colegii mei m-au întrebat cum a apărut numele Pet Stuff? Denumirea vine din anul 2006, când împreună cu mai mulți colegi din grupa mea, studenți în anul 3 de facultate, ne-am adunat la cantină, la Oreste și i-am rugat să vină cu idei de nume pentru un pet shop, prima mea firmă care urma să își desfășoare activitatea în Piața Crângași, în 30mp.... După multe idei, cea care avea să devină și asociat în Pet Stuff după doar 3 ani, Ruxandra Tenia a venit cu ideea: Pet Stuff - chestii pentru animale, prea se numesc toate cu Vet... Și așa a luat naștere Pet Stuff, în 2006 la o masă din cantina Facultății de Medicină Veterinară București. La început un om, apoi doi, trei..... iar astăzi suntem peste 50 de oameni în această echipă fantastică, într-o locație de 450mp care în câteva luni se va mări considerabil.



Trăsătura comună a acestor persoane, din Pet Stuff... calitatea lor umană, aceea de a fi oameni înainte de orice.

Ce înseamnă pentru mine Pet Stuff astăzi?

O echipă de oameni minunați, de care sunt mândru, la care țin enorm și pe care îi respect pentru tot devotamentul lor.

Eugenia Alecu: Apreciez că printre consultații și operații, ți-ai făcut timp și pentru a realiza acest interviu împreună. Îți mulțumesc foarte mult!

DVM, Cristian Cristea: Mi-a făcut plăcere să îți spun povestea noastră, mi-au plăcut întrebările și modul în care le-ai structurat. Pentru mine a fost ca atunci când povestesc prietenilor întâmplări din viața mea. Sper ca acest interviu să fie citit de cât mai mulți oameni și să ofere informații utile pentru oricine vrea să intre în lumea antreprenoriatului. Nu va fi ușor, dar satisfacțiile sunt pe măsură!

Pagina de Facebook Pet Stuff: @pet.stuff.univers

Website: <https://pet-stuff.ro/en/>

Așteptăm feedback-ul/ întrebările voastre despre acest articol (subject: feedback articol Cristian Daniel Cristea, Dr veterinar) pe adresa de e-mail: sas@usamv.ro

“Dacă ai alte priorități sau dacă îți plac lucrurile simple, în agricultură este greu să rezisti ca antreprenor”

Eugenia Alecu: Andrei, te-aș ruga să ne prezinți afacerea ta!

Antreprenor, Turcu Andrei Lucian: Sunt pe cont propriu din anul 2014. Am o întreprindere individuală și 3 angajați. Administrez 170 hectare (culturi de orz, rsapiță, grâu, porumb, lucernă) în comuna Poenari Burchii, județul Prahova. În anul 2016 am absolvit Facultatea de Agricultură, am vârsta de 27 de ani, dar încă din anul 2 de facultate am început să iau terenuri în arendă – 28 de hectare, de atunci am făcut demersuri în antreprenariat, iar motivul a fost și este în continuare acela că îmi place ceea ce fac și mă implic 100%. Altceva nu doresc să fac decât agricultură. Am dorit să mă specializez pe ceea ce am învățat în cei 4 ani de facultate și asta consider că ar trebui să facă mulți studenți care au potențial. Nu am fost angajat nici în anii facultății, nici după. Practic, am început ca antreprenor.



Eugenia Alecu: În opinia ta, ce calități trebuie să ai pentru a fi antreprenor în agricultură? Sunt tineri care moștenesc terenuri, care fac poate facultăți diferite de domeniul afacerii la care visează. Crezi că ar reuși?

Antreprenor, Turcu Andrei Lucian: Este frumos să fii antreprenor în agricultură, dar este foarte greu. Dacă ai alte priorități în afară de agricultură, nu ai cum să reușești. Nu te gândești la sărbători, la zile onomastice sau la week-end; trebuie să te implici în toate momentele pe care agricultura le cere. Pentru un tânăr care vrea să fie antreprenor, calitățile pe care trebuie să le aibă sunt 3 la număr: dorință de muncă, dorința de a face ceva cu adevărat și implicare totală; pe lângă aceste calități trebuie să aibă noroc, ani buni în culturi, rezistență și corectitudine.

Eugenia Alecu: Cum ți-au afectat culturile anul acesta, fenomenele meteo extreme cu care începem iată să ne confruntăm?

Antreprenor, Turcu Andrei Lucian: A fost afectată cultura de rapiță datorită secetei,

producția la grâu a fost mult sub așteptări; indiferent ce tehnologii aplicăm nu putem face nimic fără apă. Seceta ne-a afectat, am avut de exemplu calamitate la grâu în proporție de 60%, iar în luna iulie nu a plouat deloc în zona noastră.

Eugenia Alecu: Ce utilaje agricole ai achiziționat?

Antreprenor, Turcu Andrei Lucian: Dețin 3 tractoare: unul achiziționat în anul 2014 pe leasing pe 5 ani, deci anul trecut în 2019 am reușit să achit tot. În anul 2018 am reușit să achiziționez prin fonduri europene un al doilea tractor, un combinator și o semănătoare de plante prășitoare. Chiar pe toți tinerii i-aș sfătui să acceseze fonduri europene. Pe mine chiar m-a ajutat foarte mult.

Eugenia Alecu: În perioada 2016-2020 cum au fost anii agricoli?

Antreprenor, Turcu Andrei Lucian: Aș dori să exemplific pentru anul 2019: culturile de toamnă au răsărit foarte târziu în toamnă, unele chiar spre iarnă, altele la începutul primăverii, deoarece nu au fost precipitații, iar în primăvară au intrat foarte mici – chiar nerăsărite unele dintre ele, dar având ploi primăvara, s-au dezvoltat destul de bine, având o răsărire foarte bună din toamnă. Neavând precipitații în a doua parte a iernii și în prima și a doua parte a primăverii, o mare parte dintre plante s-au uscat, asta diminuând foarte foarte mult producția.

Eugenia Alecu: Te-ai gândit și la alt business?

Antreprenor, Turcu Andrei Lucian: Momentan nu mă gândesc la asta, dar cu siguranță tot în acest domeniu aș dori.

*Așteptăm feedback-ul/întrebările voastre despre acest articol
(subject: feedback articol Andrei Lucian Turcu, antreprenor) pe adresa
de e-mail: sas@usamv.ro*

“Am devenit antreprenor, descoperind tainele horticulturii!”

Eugenia Alecu: Vă rog să vă prezentați în câteva cuvinte. Când ați terminat Facultatea de Horticultură și din ce an sunteți pe cont propriu ca și antreprenor?

Antreprenor, Marin Constantin: Despre mine pot spune că am vârsta de 40 de ani, m-am înscris la Facultatea de Horticultură în urma cu 6 ani din dorința de a aprofunda mai mult tainele horticulturii, taine ce îmi erau necesare în activitatea pe care o avem (producător material săditor). În urmă cu 2 ani am terminat facultatea, după care m-am înscris la master (Științe Horticole ecologice) tot la horticultură, master pe care l-am terminat anul acesta în 2020. Cu afacerea sunt pe cont propriu de 10 ani, împreună cu soția. Este o afacere de familie care a început de la 3 grame de semințe Goji și mult suflet, iar în prezent producem: trandafiri decorativi, trandafiri de dulceață, arbuști fructiferi, pomi fructiferi și plante aromatice. Avem și un Laborator de procesare a fructelor și legumelor unde producem: sirop de trandafiri, sirop de Goji, sirop de Aronia, dulceață de Goji, dulceață de Aronia, suplimente alimentare din aronia și sucuri presate la rece fără adaosuri de chimicale. Nu vorbim niciodată despre partea financiară, atâta timp cât am plecat de la 3 grame de semințe și în acest moment ne putem permite să trăim bine alături de copii, nu mai trebuie să spunem prea multe.

Magazinul nostru online este www.sanatatedinplante.ro.



Eugenia Alecu: Ați avut și apariții media, ceea ce dovedește faptul că ați dezvoltat foarte bine această afacere!

Antreprenor, Marin Constantin: Am dezvoltat în ani, și cel mai important este că nu

am accesat fonduri europene, totul am făcut din forțe proprii, cu bani strânși din ce munceam, cu mult sacrificiu, cu zile în care efectiv nu știam dacă suntem sau nu oboseți, pentru că atât de mult ne place încât ne implicăm și copii să aibă de mici responsabilități frumoase și utile, departe de telefoane și alte tentații. Cât despre apariții media, am apărut la PRO TV, Revista Ferma, Lumea Satului, Viața Satului, Știri Agricole, Business24, etc. Mă bucur că și dvs, chiar de la USAMV București v-ați gândit să îmi dați șansa să pot povesti studenților și absolvenților cine sunt eu ca om și ca antreprenor. E important să aibă cât mai multe repere în viață.



Eugenia Alecu: Și pentru că ați amintit de studenții de la Horticultură.....Dacă ar fi să vorbiți unui tânăr care a terminat anul acesta Horticultura, ce l-ați sfătui dacă vrea să devină antreprenor?

Antreprenor, Marin Constantin: Înainte de profitabilitate trebuie să își găsească ramura horticulturii ce trezește în el emoții, pentru că fără emoție pozitivă nu va putea dezvolta o afacere din care să și câștige ceva. Din păcate cei mai mulți dintre ei pun pe primul loc banii, iar pasiunea pe locul doi....cel puțin așa am întâlnit eu.... Ei trebuie să știe că atunci când faci ceva cu plăcere, oboseala și plictiseala vor dispărea. Trebuie să își asculte sufletul.



Așteptăm feedback-ul/ întrebările voastre despre acest articol (subject: feedback articol Marin Constantin, antreprenor) pe adresa de e-mail: sas@usamv.ro

“De la vis la antreprenoriat”

Mă numesc **CĂTĂLINA SAMOILĂ** și sunt **inginer format în cadrul Facultății de Îmbunătățiri Funciare și Ingineria Mediului**, specializarea *Ingineria și Protecția Mediului în Agricultură*. În prezent, sunt antreprenoare, expert în securitate și sănătate în muncă, auditor și evaluator.

Am absolvit facultatea în anul 2015, iar în anul 2017 mi-am definitivat studiile cu un master în domeniu, în cadrul aceleiași facultăți.

Dețin o firmă de consultanță în următoarele domenii: securitate și sănătate în muncă, managementul deșeurilor și situații de urgență.

Am ales facultatea de **Îmbunătățiri Funciare și Ingineria Mediului**, pentru că era cea mai apropiată de necesitățile mele la acel moment. Conform legii, nu poți obține *Abilitare* de la Inspekția Muncii pentru a desfășura activitatea de consultanță în domeniul ales de mine, decât dacă ai studii superioare tehnice și o experiență de minim 5 ani în domeniu. Aveam vechimea, dar nu aveam o diplomă de inginer, ci una de jurist. În ultimul an de facultate, în luna februarie 2014 am decis să renunț la jobul din domeniu și să înființez o firmă. Am înființat firma, dar nu am plecat cu contractele fostului meu angajator, cu toate că mulți dintre clienți mi-au cerut să semnez contracte cu ei. M-am gândit: *“Dacă eu îi iau fostului meu șef contractele, un viitor angajat nu ar putea să-mi facă și mie același lucru?”* Ca orice om normal, am trecut și prin momente de panică, pentru că nu știam dacă voi avea noroc să muncesc ca să am profit. Mă întrebam continuu: *“Care este consecința maximă posibilă?”* și, de fiecare dată răspunsul era: *“Să am succes sau să nu mergă treburile cum doream! Dacă am succes asta înseamnă că sunt ceea ce mi-am dorit! Și, dacă nu, pot să merg la un interviu și să mă angajez? Măcar am încercat, să văd și eu cum este!”*. Firma mea nu apare cu reclamă nicăieri. Mi-am propus o reclamă muncită, adică o reclamă făcută de către clienții mei, prietenilor și colaboratorilor lor. Și am avut noroc! Cu cât muncesc mai mult, cu atât am mai mulți clienți!

La sfârșitul anului 2014, când am tras linie, am constatat că sunt pe profit. Puțin, dar eram pe plus, nu pe minus! Tot atunci, am făcut o analiză a activității mele. Mi-am pus întrebări de genul: *“Care a fost motivul pentru care firmele au semnat un contract cu mine și nu cu alții?, Câte contracte au fost reziliate?, Care a fost motivul?, Încetarea activității colaboratorilor? Comportament inadecvat din partea mea? Comportament inadecvat din partea lor? Unde am greșit și cum ar trebui să mă îndrept pe viitor?”*. Și am încercat să fiu cât mai critică cu mine. Acum, această analiză o fac mult mai des. Mă ajută să fiu mai bună în domeniu!

Pentru viitorii antreprenori, studenți sau absolvenți, din experiența mea, pot spune că pentru a te dezvolta într-un anumit domeniu, trebuie să fii întotdeauna bine format, să deții cunoștințe despre ceea ce urmează să vorbești cu potențialii tăi clienți. Să mergi la cursuri, să afli ce este nou în acel domeniu, pentru a folosi acele informații în activitatea ta. Astfel, până în momentul de față, m-am înscris la diverse cursuri (curs postuniversitar de audit securitate și sănătate în muncă și evaluarea riscurilor, cursuri de: formator, de manager al sistemelor de management de mediu, de specialist în managementul

deșeurilor, de auditor de terță parte, de inspector protecție civilă, operator RSVTI, de cadru tehnic cu atribuții în domeniul prevenirii și stingerii incendiilor, de ofițer protecție date cu caracter personal, și alte cursuri postuniversitare de securitate a muncii etc. Unele dintre ele mă ajută să îmi dezvolt cunoștințele, să pot purta o conversație utilă cu partenerii mei de afaceri sau cu potențialii parteneri.

De asemenea, **mi-am ales drept model în viață oameni cu coloană vertebrală, oameni care gândesc pozitiv și sunt respectați:** vorbim aici de academicieni (Prof. dr.univ Nicolae Ilias de la Universitatea din Petroșani), cercetători (Dr. ing. Adina Filip), profesori universitari (Prof.dr.univ Ana Vîrsta, Prof. dr. univ Raluca Manea), dar și oameni simpli (aici ar fi vreo câteva coli de pline cu nume).

Am fost întrebată, de multe ori, de ce povestesc tuturor cum procedez eu în activitatea mea. **Eu chiar nu mă tem că ideile mele pot fi “preluate” de alții și puse în practică,** iar eu să pierd. Răspunsul meu e același de fiecare dată “Nu!”, pentru că **în spatele acestei firme stă creierul meu.** Eu nu vând un produs, vând doar cunoștințele mele acumulate pe parcursul anilor. **Pot foarte bine să nu am un birou, un calculator, o mașină sau orice alt bun. Pot să mă așez la orice calculator la o firmă și să documentez diverse proceduri sau instrucțiuni sau și mai simplu, să am doar un pix și o foaie pe care să notez și să fac bani din asta.**

Am fost întrebată de Eugenia Alecu, cum au decurs lucrurile atunci când am înființat firma. Păi, cu emoții! Pentru început m-am documentat care sunt pașii de urmat. Eu am optat pentru varianta de înființare printr-o cunoștință, pe care am înnebunit-o cu întrebările. Și uite așa a trebuit să îmi răspund la întrebări de genul:

- » *Ce coduri CAEN vreau? Am fost sfătuită să pun cât mai multe care să acopere domeniile în care intenționez să activez.*
- » *Ce fel de firma să fie? Societate cu Răspundere Limitată, Societate pe Acțiuni, Societate în Comandită Simplă, Societate în Nume Colectiv, Cooperativă meșteșugărească, Cooperativă de consum, Cooperativă de credit, Societate agricolă, Organizație cu Scop Lucrativ, Societate în Comandită pe Acțiuni?*
- » *Vreau să fiu plătitoare sau nu de TVA? Impozit pe venit sau pe profit? Aici am întrebat o grămadă de contabili care mi-au spus simplu “impozit pe venit din ce facturi este 1% dacă ai un angajat și 3% în cazul în care nu ai angajați sau impozitul pe profit de 16%”.*

Atunci, viitorul inginer din mine s-a pus pe calcule și a zis așa: cheltuielile mele lunare sunt: benzină, taxe și impozite, rechizite, un abonament la telefon și internet. Dacă într-o lună facturez 10.000 lei (adică venit) asta înseamnă la o firmă cu un angajat taxe de 1%, respectiv 100 lei. Dacă într-o lună am profit de 10.000 lei asta înseamnă taxe de 16%, respectiv 1600 lei. Care soluție mă avantajează?

04 INTERVIU ANTREPRENOR

CĂTĂLINA SAMOILĂ

- » *Cât capital social o să am?*
- » *Cum o să se numească firma?*(mare atenție la numele firmei, să nu fie mult de scris că va trebui să îl completezi mereu pe toate documentele, să fie ușor de reținut)
- » *Unde o să aibă sediu firma mea? Dar punctele de lucru?*

Și a trebuit să îmi răspund la toate întrebările eu, pentru că, tot eu va trebui să știu să răspund în calitate de administrator.

După ce am înființat firma Catland Profesional S.R.L., am început colaborarea cu un contabil (în primii doi ani am schimbat trei), autorizații, angajări etc. A fost greu? Nu, pentru mine nu a fost. Sunt obișnuită să pun întrebări ca să obțin răspunsuri. Nu folosesc niciodată propoziția "Nu m-am gândit la asta!".

Acum pot să spun cu bucurie că sunt fericita posesoare a unei firme cu un portofoliu interesant de clienți (restaurante, hoteluri, organizatori de evenimente, cabinete veterinare, distribuitori suplimente naturale, firme de arhitectură, etc)

Și uite așa, am ajuns în anul 2018, când am făcut ceva calcule și, din rațiuni economice, am decis că pot să achiziționez și o mașină electrică care să mă ajute în deplasările către clienți.

În încheierea interviului, Eugenia Alecu, a mai găsit câteva întrebări: *Cum m-am descurcat și ce am învățat în această perioadă a stării de urgență din anul 2020? și Ce tip de afaceri consider că ar fi profitabile în condițiile de acum și în viitorul apropiat?*

Pot răspunde sincer, astfel: Pe perioada stării de urgență eu am muncit, mai puțin ce-i drept. Au fost închise multe din firme, dar au fost și firme care s-au orientat către activități care i-ar ajuta să supraviețuiască, cum ar fi: un restaurant care și-a orientat toată activitatea spre livrări, firme care au început să lucreze în regim de telemuncă sau au reorganizat activitatea astfel încât salariații să interacționeze cât mai puțin posibil unii cu alții. A fost perioadă în care mi-au scăzut considerabil veniturile, dar asta nu m-a descurajat...gândesc în continuare că pot să mă ridic la nivelul atins înainte de starea de urgență, vreau și trebuie să pot! Și, cum **pe perioada stării de urgență am studiat foarte mult să pot obține autorizația de mediu pentru o fabrică de săpunuri**, pot spune că am reușit să fac și asta pentru prima oară, fără suportul cuiva cu experiență. Deci, se poate! Condiția este să vrei!

Referitor la afacerile care ar fi profitabile în această perioadă, sau anul următor, eu cred că orice firmă care are oameni bine pregătiți, cu bune cunoștințe în domeniul respectiv și experiență, oameni care fac lucruri din suflet și cu drag, poate să fie considerată o firmă care va avea profit.

La final, aș dori să întreb și eu studenții/absolvenții, viitori antreprenori:

- » Dacă eu am reușit, voi de ce nu ați reuși?
- » Cunoașteți foarte bine domeniul în care intenționați să activați?
- » Ați încercat să faceți practică sau să lucrați într-o firmă identică cu cea ce vă doriți să faceți? Vă place?
- » Știți că orice activitate făcută cu plăcere este mult mai ușoară și nu obosești când muncești?

Grila de răspunsuri este următoarea:

- » Dacă v-ați răspuns sincer la toate întrebările cu "Da", atunci sunt sigură că aveți succesul asigurat.
- » Dacă aveți cel puțin un răspuns cu "Nu", atunci reorientați-vă, ca să pot să vă pun din nou aceleași întrebări.



**Așteptăm feedback-ul/ întrebările voastre despre acest articol
(subject: feedback articol Cătălina Samoilă, antreprenor) pe adresa
de e-mail: sas@usamv.ro**

“Am preluat ștafeta de la bunicul și tatăl meu, am învățat de la cei mai buni profesori agricultură și mă ocup de Agribusiness în Grădiștea, județul Ilfov”

Eugenia Alecu: Ai terminat Facultatea de Agricultură, iar acum te ocupi de afacerea pe care a început-o bunicul tău acum mulți ani. Cum ai luat această hotărâre?

Inginer, Cosmin Iancu: În primul rând vă salut pe toți cei care citiți acest articol și sper să învețe ceva și din experiența mea, cei care doresc să se ocupe de afaceri în agricultură! Mai ales că am 23 de ani, o vârstă la care absolvenții se gândesc ce profesie li s-ar potrivi, cât ar vrea să câștige, etc. Așadar, să încep prin a mă prezenta:

Sunt Inginer Cosmin Iancu, promoția 2020. După bacalaureat am decis să mă înscriu la Facultatea de Drept, am făcut un an acolo dar am renunțat și am venit să studiez Agricultura pentru că am simțit că trebuie să duc mai departe ceea ce a început acum 30 de ani bunicul meu în agricultură. Tata nu a fost de acord la început, dar după aceea am fost încurajat și susținut. Practic și-a dat seama că asta îmi place să fac. Administrez un grup de firme format din două societăți: Societatea mamă SC PICMAR PROD.COM SRL și S.A GRĂDIȘTEA. Cele două societăți administrează o suprafață de aproximativ 1.100 de hectare, pe raza a două comune: Grădiștea și Petrăchioaia (jud. Ilfov).

Acum 30 de ani, bunicul meu avea să pună bazele acestei societăți mamă. Printr-o serie de împrumuturi, bunicul și a început să lucreze primele în arendă).



Cu timpul, a evoluat. Tot ce a câștigat a reinvestit, și l-a cooptat pe tatăl meu să vină cu idei noi. Acesta a reușit să dezvolte afacerea, accesând proiecte cu finanțare europeană, dar și cu finanțare de la bugetul de stat, iar prin anul 2006 aveam să cunoaștem primele tehnologii străine: printr-un proiect SAPARD în valoare de 600.000 de euro, am achiziționat un tractor cu toate utilajele aferente și o combină modernă. Am avut ani agricoli buni, iar profitul l-am reinvestit. Astăzi vorbim despre o cu totul altă agricultură – iar din această etapă a afacerii mi-am adus mult aportul: am schimbat tehnologia de cultură, am re tehnologizat masiv din venituri proprii, începând cu anul 2017 – combine cu senzori de productivitate – în momentul în care recoltează, combina realizează o cartografiere a solului și realizează hărți de producție pe baza cărora vom putea face într-un viitor foarte apropiat aplicare variabilă a produselor de protecția plantelor. Pentru mine, să fiu și la facultate și apoi să mă duc în câmp și să aplic acele cunoștințe, a fost fantastic.



Eugenia Alecu: Cu ce se ocupă societățile pe care le administrezi și care este relația cu partenerii tăi?

Inginer, Iancu Cosmin: Obiectul nostru de activitate este reprezentat de cultivarea plantelor de cultură mare, astfel că, în cadrul exploatației noastre identificăm 4 culturi: rapiță, grâu, floarea-soarelui și porumb. Este imperios necesar, pentru a putea reuși în acest domeniu, să te bazezi pe o serie de parteneriate solide, de lungă durată, construite pe încredere și seriozitate. Spre exemplu lucrăm cu companii consacrate, precum Corteva, alături de care am reușit să fructificăm o relație începută cu mult timp în urmă, dar și cu Alcedo, companie parteneră de 25 de ani.

Eugenia Alecu: Cum vezi tu potentialul agricol al regiunii din Grădiștea, județul Ilfov?

Inginer, Cosmin Iancu: Este unul relativ ridicat, avem terenuri bune, avem cu ce să lucrăm dar condițiile meteo sunt acum nefavorabile, sistemele de irigații sunt distruse, reabilitarea lor este imposibilă, lucru care face ca în continuare, factorul limitativ în activitatea noastră să fie apa.

04 INTERVIU ANTREPRENOR

COSMIN IANCU

Eugenia Alecu: Ce le transmiți tinerilor care au în plan un business în agricultură?

Inginer Cosmin Iancu: În agricultură nu trebuie să ratezi momentul, nu ai voie să amâni lucrurile. Dacă ai pierdut momentul optim (câteva ore, câteva zile), nu mai ai cum să recuperezi. Sunt zile în care mă trezesc la 6 dimineața și termin poate la 22.00 sau chiar mai târziu. Timpul liber există, doar dacă avem temele bine făcute la câmp. Eu sunt vrednic, m-am obișnuit și de mic pe lângă bunicul...

Sfatul meu, pentru cei care doresc să facă performanță în agricultură, este să pună mâna pe carte, să facă o facultate de profil și, să se specializeze pe un anumit domeniu, să facă din ce în ce mai bine acel lucru, și cred că asta va face diferența dintre pierdere și câștig în lumea aceasta a agribusiness-ului. Eu da, am fost norocos să am o bază de la care am pornit să experimentez, nu am luat totul de la zero, dar repet, mi-a plăcut și îmi place agricultura. Să fim cinștiți, șansele sunt mici ca după ce termini o facultate să cumperi terenuri și să faci minuni așa rapid. Facultatea pentru mine a contat foarte, foarte mult.

Eugenia Alecu: Din toți anii de facultate, ai rămas cu anumite experiențe care din punct de vedere științific s-au concretizat mai apoi în business-ul tău?

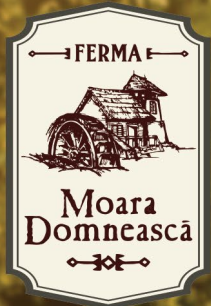
Inginer Cosmin Iancu: Am asistat odată la un curs al domnului profesor Penescu, și am să vă pun puțin în context. Noi, anul acesta ne-am confruntat cu o problemă a derogării în ceea ce privește substanțele neonicotinoide (insecticide) cu care noi tratăm semințele de floarea soarelui, din cauza faptului că aceste substanțe sunt considerate ca fiind nocive pentru populațiile de albine. Deci, practic, anul acesta 2020 nu am putut trata semințele și am avut o serie de probleme cu dăunătorii specifici, care ne-au complicat lucrările – noi trebuia să stăm să pândim acel moment în care apare *Tanymecus* și să intervenim cu produse omologate. Mă reîntorc la ce a spus domnul profesor acum 2 ani de zile, când eram student: ne spunea de atunci, nouă, studenților, că vor fi probleme cu aceste neonicotinoide pentru că se vehicula în Europa că acestea sunt nocive, cu toate că nu exista vreun studiu care să confirme că ele provoacă moartea albinelor. Problema, de fapt, era reprezentată de gradul ridicat de autopolenizare pe care noii hibridi de floarea-soarelui îl au. Anul acesta chiar mă gândeam că a avut dreptate domnul profesor Penescu și iată că am avut aceste probleme menționate mai sus.

Eugenia Alecu: Ajuși la final de interviu, eu te felicit pentru că ai ales să continui afacerea ta de familie și îți doresc succes în acest domeniu al agriculturii.

Inginer, Iancu Cosmin: Mă simt foarte bine că am fost ales să vă povestesc despre mine și despre afacerea pe care o conduc. Vă mulțumesc și eu pentru aprecieri și pentru interviu!

**Așteptăm feedback-ul/întrebările voastre despre acest articol
(subject: feedback articol Cosmin Iancu, antreprenor) pe adresa de
e-mail: sas@usamv.ro**

Descoperă Ferma Moara Domnească



fermamoaradomneasca.ro



pietroasaveche.ro

ALĂTURĂ-TE

Societății Antreprenoriale Studentești USAMV și descoperă antreprenorul din tine!

Training-uri cu antreprenori

Cursuri & Workshop-uri

Vizite de lucru

Voluntariat

Concursuri



Bd. Mărăști nr.59, sector 1, București

sas@usamv.ro

facebook.com/AntreprenorUSAMV