

Lumea Satului

Revistă lunară de agricultură,
dezvoltare rurală și cultură tradițională

Anul XX • nr. 4 (441) • 1 – 30 aprilie 2024 • 25 lei

www.lumeasatului.ro www.agro-business.ro [f lumeasatului](https://www.facebook.com/lumeasatului)



Revyona®

Noul fungicid din grupa triazolilor
cu eficacitate excelentă pentru
noi standarde de calitate.



Alege să fii diferit!

BASF

We create chemistry

Avantaje dedicate tie!

// DOBANDA

3,99% //



Promotie valabila pentru **TOATA** gama de utilaje
DEUTZ-FAHR si **IMPLEMENTELE SELECTATE**.

OFERTA FINANTARE



Acum poti beneficia de o oferta speciala pentru **TOATA** gama de utilaje **DEUTZ-FAHR** si pentru anumite **UTILAJE** selectate, cu livrare imediata, la costuri de finantare avantajoase: **3.99% dobanda fixa, avans incepand de la 0%, 5 ani perioada de finantare si prima plata in toamna anului 2025.**

Pentru oferta detaliata va asteptam la unul din sediile noastre. Imagini cu titlu de prezentare.
Oferta valabila in limita stocului disponibil, pana pe 30 aprilie 2024.

NHR AGROPARTNERS / Telefon +40 21 300 79 06 / office@vait.ro
www.nhr.ro  www.facebook.com/NHRAgropartners/

On into new Fields!



PROVOCĂRILE PRIMĂVERII

Nu este moment din an în care, provocați sau nu, oamenii să nu intre în adevărate campanii de dezbateri pe teme care, de cele mai multe ori, n-au nimic în comun cu realitățile care de fapt... mișcă omenirea din temelii. Conflicte armate, crize economice și sociale, încălzire globală, secetă, campanii electorale, toate garnisite cu politici care mai degrabă dezinformează, sporind astfel tensiunile și, până la urmă, deturnând atenția de la adevăratele probleme.

Nu este criză economică, spun unii analiști, ci o reșezare globală a economiei care, spun tot ei, începuse să... găfâie ca urmare a dezorientării. Nu știu ce înseamnă asta, probabil o supraproducție a unor sectoare pentru care începuse să scadă interesul consumatorilor de orice rang.

Nu este încălzire globală, spun specialiști în domeniu, ci efectul normal al activității soarelui – exploziile de energie repetate/ciclice ale acestuia – cu efecte în Univers și, evident, asupra Terrei, activitate care a început în 2019, durează circa 11 ani, în acest an apropiindu-se de un vârf.

Este secetă, dar nu generată de așa-zisa încălzire globală, ci de efectele activității solare, așadar fenomenul având aceeași ciclicitate, spun alte categorii de specialiști, analiști și ce-or mai fi ei.

Și uite-așa, oamenii nu mai știu ce și pe cine să creadă, fiecare până la urmă creându-și propria imagine pe care, încercând să și-o impună, generează dezbateri prin toate ulițele și cârciumile mai ceva ca în Parlament.

Despre campanii electorale și alt gen de dezbateri și promisiuni, tot inși cu vocație de analiști spun că sunt normale într-o democrație... normală, numai că ce există pe plaiurile noastre mioritice seamănă mai degrabă cu... sălbăticie democratică, ca să parafrazez un ins încins într-o astfel de discuție fără sfârșit dacă te încăpățânezi să crezi doar ceea ce vrei.

Și tot în această categorie ar putea intra și interminabilele discuții pe teme de agricultură și protecție a ei. Susținerile financiare în situații de criză solicitate de fermieri, pertinente dacă se ia în calcul situația economică creată de conflictul ruso-ucrainean pe de o parte și seceta prelungită cu efecte asupra potenței de a se relua activitatea, dar și asupra populației în general în ceea ce privește capacitatea de asigurare cu produse agroalimentare, pe de altă parte, sunt aspecte care tapetează activitatea guvernanților cu noi provocări.

Mai nou, dezbateri pe marginea unui nou subiect – de parcă mai lipsea unul din paleta disputelor – sistemul antigridină, tema generând tabere pro și contra. Este de înțeles preocuparea fermierilor privind asigurarea condițiilor naturale, în lipsa altor posibilități, pentru desfășurarea normală a activității agricole, dar ar trebui să se țină seama și de preocupările susținute ale statului privind protecția acestor activități. Sigur, nu întotdeauna bunele intenții au un deznodământ fericit, dar să alegem neghina dintre boabele de grâu, dacă ea există, este la îndemâna fiecăruia.

Ion BANU

agro**BUSINESS**
România

paginile 59-82

3 Provocările primăverii

10-11 Ediție istorică a Balului Gospodarilor de la Poiana Stampei

14-16 Gărgărița frunzelor de mazăre poate reduce producția

26-28 Cu pasiune, duce afacerea legumicolă a familiei mai departe

34-35 Gheorghe Florea: „Există interesul ca fermierii români să renunțe la vacile de lapte“

36-38 Investiție de 800.000 de euro într-o crescătorie de porci Mangalița

42-44 Recomandări privind prevenirea bolilor la albine

46-47 La 9 ani primul concurs... Acum, campion la echitație

52-54 Cum să scoți bani din iarba verde
Proiectarea grădinilor 3D, un trend ascendent pentru un peisagist din Dorohoi

55 Aripile speranței și tradiții de sărbătoarea Paștelui

56-58 Sfântul acoperiș al păcii interioare, Mănăstirea Cămărzani

**CONSILIUL CONSULTATIV
pentru agricultură sustenabilă organizat
sub auspiciile revistei Lumea Satului**

- Prof. univ. Florin STĂNICĂ – USAMV București
- Prof. univ. Horia GROSU – USAMV București
- Dr. ing. Mihai COMAN – ICDP Pitești Mărăcineni
- Dr. ing. Pompiliu MUSTĂȚEA – dir. gen. INCDA Fundulea
- Dr. ing. Ion MARIAN – dir. gen. ICDVV Valea Călugărească
- Dr. ing. Costel VÂNĂTORU – dir. gen. Banca de Resurse Genetice Vegetale Buzău
- Dr. ing. Claudiu FRÂNC – Președinte Federația Crescătorilor de Bovine din România
- Dr. Adrian BALABAN – Președinte Asociația Medicilor Veterinari pentru Suine din România

Jurnaliștii publicației noastre sunt membri ai Asociației Presei Agricole din România – APAR, asociație afiliată ENAJ (The European Network of Agricultural Journalists) din 2013.

Lumea Satului

Editor general: Ion Banu – 0744.68.25.47
Redactor-șef: Bogdan Panțuru – 0770.69.12.41
Redactor corector: Oana Petre-Dascălu
Redactori: Anca Lăpușeanu, Laura Zmaranda
Colaboratori: Teofilia Banu, Daniel Botănoiu, Silviu Buculei, Andrei Oprea-Banu, Aurora Grigore, Beatrice Modiga, Vasile Popescu

Grafică & tehnoredactare:

Mariana Cismaru

Marketing, abonamente, difuzare:

e-mail: marketing@lumeasatului.ro
Nicușor Oprea-Banu: 0752.15.01.46;
0722.27.13.38

e-mail: nopreabanu@yahoo.com
Mariana Cismaru: 0748.34.68.40

Compartiment financiar:

ec. Adina Albu
dr. Niculae Simion: 0741.21.76.27

Editura: ALT PRESS TOUR București

Director general: ing. Ion BANU
Director executiv: ing. Nicușor Oprea-Banu

Redacția: str. Moinești nr. 12, Bl. 204,
Sc. A, Ap. 4,
sector 6, București.
Tel./fax: 021.311.37.11; 0756.11.38.88

Pentru corespondență: OP 16 CP 39
E-mail: lumeasatului@gmail.com
www.lumeasatului.ro
www.agro-business.ro
 [lumeasatului](https://www.facebook.com/lumeasatului)
ISSN 1841-5148

Toate drepturile asupra acestei ediții a revistei sunt rezervate SC ALT PRESS TOUR SRL, reproducerea (integrală sau parțială) a materialelor publicate nefiind permisă fără aprobarea, în scris, a editorului. Precizăm că întreaga răspundere privind corectitudinea informațiilor din articolele pe care le publicăm revine autorilor.

Tipar executat la Tipografia ARTPRINT

Anul XX • Nr. 4 (441) • 1-30 aprilie 2024
www.lumeasatului.ro

O altfel de școală

În ziua de astăzi știm cu toții cum stau lucrurile cu sistemul de învățământ, care sunt problemele, disfuncționalitățile copiilor și cadrelor didactice, dar nu găsim soluțiile necesare revitalizării educației. Cu toate acestea, iată că eu am reușit să văd cu alți ochi această situație și să îmi dau seama că există soluții, dar mai ales potențial în rezolvarea problemelor...

Prin intermediul unui program educațional finanțat de Uniunea Europeană la nivel liceal, am reușit să plec într-o țară străină cu 21 de copii care au câștigat concursul de participare și cu 3 profesori ai liceului din care fac parte. Durata sejurului a fost de două săptămâni, în care zi de zi am avut activități interactive ce implicau comunicarea, cunoașterea personală și munca în echipă, la mare căutare în prezent. Filiera liceului fiind „Turism și alimentație”, am făcut practică la hotelul gazdă, servind masa colegilor noștri, dimineața, la prânz și seara, „împletind” aceste mese cu plecări prin stațiuni, din care reușeam să ne îmbogățim „tableta” de amintiri a minții noastre... Am reușit să cunoaștem alfabetul și cultura locală și să experimentăm viața unui om matur plecat în lume, fără părinți. A fost un minunat experiment care a arătat în decursul celor două săptămâni faptul că toți copiii români pot, toți profesorii români pot și schimbarea vine în timp doar prin muncă, perseverență, pasiune și foarte multă

dragoste pentru ceea ce faci. Toată această experiență m-a făcut să nu îmi mai doresc cu ardoare munca de unul singur din cauza neîncrederii în ceilalți, ci să mă deschid celorlalți și să realizăm lucruri împreună.

Până acum, trecusem prin aproape 2 ani de liceu, dar tot ceea ce am învățat în cele 14 zile în străinătate, doar eu împreună cu colegii și cu câteva cadre didactice, a fost extraordinar. Am învățat atât de multe, atât de repede și de eficient fiindcă a existat fluiditate și continuitate în tot, încât ne-am dat seama că, de fapt, acestea înseamnă adevărata învățătură. Faptul că am avut oportunitatea de a sta tot timpul cu o parte din colegii de clasă și de liceu, împreună cu profesorii de specialitate, ne-a adus în fața unei cunoașteri reciproce incredibile. Mai tot timpul ne era dedicat învățării, chiar și în timpul distracției sau practicării de exerciții sportive în diminețile mai friguroase de primăvară.

În final, ce trebuie punctat este faptul că îmi doresc foarte mult ca problema învățământului românesc, la nivel național, nu doar local, să adopte un sistem interactiv, iar activitățile școlare să fie mult mai strâns legate de munca în echipă, descoperire, blândețe, empatie și cunoașterea aproapelui nostru.

Acestea sunt cheile care deschid sufletul copilului român și care îl ghidează spre a face lucruri mărețe și inovative.

Alex-Oprea BANU



BASF a desemnat câștigătorii competiției „Povești cu vinuri românești” – Ediția a IX-a



BASF Agricultural Solutions România a anunțat câștigătorii celei de-a IX-a ediții ale concursului „Povești cu vinuri românești”, desfășurat în perioada 8 februarie – 7 martie 2024, la nivel național. Competiția se adresează viticultorilor mici și mijlocii din toată țara, cu suprafețe cultivate de până la 100 de hectare, dar și cramelor de vin spumant, care sunt jurizate doar în etapa finală a concursului.

În cadrul celor patru etape regionale pentru zonele Moldova, Oltenia și Prahova, Banat și Transilvania și Dobrogea și Buzău, jurații, formați din membri ai Asociației Degustătorilor Autorizați din România (ADAR), au desemnat

cele 3 vinuri finaliste pentru fiecare categorie (vinuri roșii, albe și roze). Finala națională, ce a avut loc pe 7 martie a.c., a cuprins, astfel, 36 de vinuri, la care s-au adăugat 26 de vinuri spumante.





Astfel, pentru ediția curentă, cei patru câștigători care au obținut trofeul concursului, dar și marele premiu în valoare de 5.000 euro, au fost:

- ▶ **Categoria vinuri albe** – Crama Hamangia – Sauvignon Blanc, sec, 2023.
- ▶ **Categoria vinuri roze** – Crama Darie – Syrah + Merlot, sec, 2023.
- ▶ **Categoria vinuri roșii** – Domeniul Aristiței, Cabernet Franc + Cabernet Sauvignon, sec, 2021.
- ▶ **Categoria vinuri spumante** – Crama Darabont, alb, brut.

„Ne bucură că această inițiativă a ajuns deja un concurs consacrat, iar interesul este tot mai mare, de la an la an. A fost un eveniment remarcabil, iar jurizarea s-a realizat, ca de fiecare dată, conform standardelor internaționale OIVV”, a declarat Robert Băicoianu, Sales Manager culturi horticole BASF Agricultural Solutions România.

În cei nouă ani de organizare a competiției „Povești cu vinuri românești” au fost înscrise peste 3.250 de vinuri și spumante distincte, din toate categoriile vizate, în timp ce valoarea premiilor a ajuns la un total de 149.000 euro, din 2016 și până în prezent.

„Un concurs de excepție! Iar frumusețea poveștilor din pahare este, de fapt, o încântare pentru noi, cei care le jurizăm. Din fericire, ne-a fost foarte greu, pentru că vinurile au fost la un

nivel foarte ridicat și ierarhizarea lor a fost dificilă, dar asta nu face decât să ne bucure. Calitatea vinului românesc este într-o continuă dezvoltare, iar acest lucru se poate observa și în cifrele oficiale, care demonstrează interesul din ce în ce mai crescut pentru această licoare nu numai la nivel național, dar și peste hotare, acolo unde ne luptăm cu marii producători ai lumii”, a declarat Georget Costache, vicepreședinte ADAR și președinte al Juriului „Povești cu vinuri românești”.

Cea mai creativă copertă a catalogului „Povești cu Vinuri Românești 2024”

Pentru al doilea an consecutiv, alături de juriul format din Matei Sandu – profesor în cadrul Universității Naționale de Arte din București, Sorin Sorașan – Ilustrator și Alexandru Mălăescu – Creative Partner Long Shot Creative Shop, BASF România a organizat concursul dedicat tinerilor studenți pasionați de desen și artă.

Competiția de creativitate și design a strâns aproximativ 750 de lucrări, care au ajuns pe masa juriului specializat. Câștigătoarea concursului și a marelui premiu, în valoare de 2.000 euro, este Elena Andriș, absolventă a masterului de grafică publicitară și de carte din cadrul Facultății de Arte și Design a Universității de Vest, Timișoara.



Comunitatea BASF a votat cea mai frumoasă etichetă de vin

Ca în fiecare an, fanii paginii de Facebook a companiei au putut vota cea mai frumoasă etichetă a unei sticle de vin. Această competiție a devenit și ea, la rândul ei, o tradiție atât pentru producători, cât și pentru utilizatorii platformelor de social media, care vor să descopere noutățile cu care se prezintă în fiecare an cramele lor favorite.

Premiul comunității online a fost îndreptat anul acesta spre eticheta ce aparține vinului “Bob de Lună”, al Cramei Enocrama.

„Ne bucură să observăm un interes tot mai mare față de acest domeniu. Vedem viticultori mici, dar ambițioși, vedem o creștere constantă a calității și suntem mândri să fim parte a acestui efort de susținere a fermierilor români. Putem spune că inițiativa «Povești cu vinuri românești» este un concurs cu tradiție, care poate fi un bun punct de sprijin pentru cramele aflate la început de drum, aducând în lumina reflectoarelor vinuri de calitate, ce merită cunoscute de publicul românesc și nu numai“, a încheiat Mario Tomšić, Country Manager BASF Agricultural Solutions România. (I.B.)



XR
CARE

Tehnologia de succes pentru
protecția culturilor de cereale.

Flexity[®] Trio

Revycare[®]



BASF
We create chemistry

Culturi frumoase,
fermieri relaxați.

Utilizați cu precauție produsele fitosanitare. Citiți întotdeauna eticheta și informațiile despre produs înainte de utilizare. Atenție la simbolurile și indicațiile de pericol.

Ediție istorică a Balului Gospodarilor de la Poiana Stampei



Peste 300 de oameni îmbrăcați în strai de sărbătoare au participat, sâmbătă, 9 martie 2024, la a XXII-a ediție a Balul Gospodarilor și la Balul Mărțișorului de la Poiana Stampei. De 22 de ani, în fiecare an, înainte de Postul Paștelui, comuna Poiana Stampei găzduiește „Balul Gospodarilor“. În timp, acest eveniment a crescut frumos, ca pâinea în cuptor, a sădit multă bucurie în sufletele celor care l-au trăit an de an, însă ediția anului 2024 a întrecut mult așteptările participanților.

A fost o ediție la care s-a muncit mult, tocmai pentru ca la final să se poată numi „cea mai reușită“, iar acest lucru s-a văzut în fiecare detaliu.

Încă de la intrare, fiecare participant a primit un mărțișor personalizat, iar fiecare doamnă câte un trandafir. Decorul pregătit de organizatori a uimit, de asemenea, pe toată lumea: un cerdac reproduș întocmai, din lemn, unde s-au realizat fotografiile, ce ulterior au fost și înrămate, cu care au plecat acasă toți participanții.

Ca de fiecare dată, și ediția cu numărul 22 a început cu o rugăciune de binecuvântare rostită de cei doi preoți din comună, precum și cu mesajul de bun-venit adresat de către edilul Viluț Mezdrea:

„Vă mulțumesc tuturor, vrednici gospodari ai comunei Poiana Stampei, pentru că ați ales să fim astăzi împreună, aici, o mare familie! O familie de oameni gospodari, care știu să poarte straiile populare și să le prezinte ca pe o carte de vizită. Ce pată de culoare frumoasă avem în Casa de Cultură din Poiana Stampei! Vă felicit

pe toți pentru că ați scos costumul popular din dulap, de acolo de unde îl țineți ca pe un dar de mare preț, și l-ați îmbrăcat astăzi”, a spus primarul comunei Poiana Stampei la începutul evenimentului.

Distribuția propusă de către organizatori, Primăria și Consiliul Local al comunei Poiana Stampei, a fost, de asemenea, una de zile mari: Artistul Călin Brăteanu, cel care a readus la viață ideea de bal a gospodarilor, a creat și la Poiana Stampei, atât alături de Tariful înființat de el, cât și de formația sa, mai multe momente autentice, ca odinioară.

De asemenea, artiștii momentului din generația tânără, din Bucovina și Maramureș, au ridicat toată sala în picioare, iar oamenii au fredonat alături de ei cele mai frumoase șlagăre ce le aparțin.

Alexandru Brădățan, Andreea Haisan, Paul Ananie și Oana Tomoiagă au fost aplaudați la scenă deschisă pentru frumusețea emoțiilor pe



care reușesc să le transmită prin cântecele lor, dar și prin felul unic de a se comporta cu cei care îi îndrăgesc.

N-au lipsit, nici la această ediție, premiile gospodărești, anul acesta fiind în număr de 10.

Balul Gospodarilor de la Poiana Stampei rămâne un etalon pentru întreaga Bucovină, fiind unic, nu ca longevitate, ci ca organizare, implicare, invitați.

Beatrice Alexandra MODIGA



Fermier campion și câștigător al trofeului Porumbul de Aur, Cristian Mărginean

În cadrul celei mai recente ediții a Congresului „De la fermieri pentru fermieri“ a avut loc decernarea trofeelor Porumbul de Aur, iar la categoria neirigat câștigător a fost desemnat tânărul Cristian Mărginean din județul Mureș, care a ales hibridul Pioneer® P9241 și a obținut o producție de 13.400 kg/ha, anunță compania Corteva Agriscience.

„Ne bucurăm că an de an fermierii au rezultate foarte bune cu hibridii Pioneer®. Bucuria este și mai mare atunci când această recunoaștere vine în cadrul unui eveniment de anvergură, cum este cel organizat de Forumul APPR. Recunoștința pentru munca depusă într-o fermă nu este o laudă, este aprecierea pe care o merită cei care au investit nu doar bani, ci și timp și suflet pentru a face performanță. Iată că, pentru al doilea an consecutiv, trofeul la categoria neirigat ajunge în Transilvania, la familia Mărginean. Anul trecut, domnul Valentin Mărginean ridica cu mândrie acest trofeu, iar anul acesta a venit rândul fiului său, care dă dovadă de ambiție și determinare. Vorbim despre o familie de agricultori care pune suflet în munca pe care o depune și face alegerile potrivite pentru a obține performanță. Așadar, același eveniment, ani agricoli complet diferiți, hibridii Pioneer® și producții pe măsură! Îți felicit pe amândoi pentru producțiile obținute, deoarece nu este ușor să te menții la înălțime într-un an agricol atât de provocator cum a fost cel anterior,



și ne bucurăm să avem astfel de colaboratori“, a declarat Maria Cîrjă – Marketing Manager România, Republica Moldova & Ungaria.

Așadar, este vorba despre un tânăr ambițios, care lucrează 150 ha. Nu s-a așteptat să obțină această producție și mai ales să câștige **Porumbul de Aur** atât de repede după ce a fost revendicat și de tatăl său. „A fost o bucurie să câștig acest trofeu și mai ales a fost o surpriză plăcută ca doi ani consecutivi premiul să ajungă în familia noastră. Eu

lucrez 150 ha în cadrul societății Super Serv Agromec SRL, bineînțeles sub îndrumarea tatălui meu, care mă ajută atât cu sfaturi, cât și cu utilaje sau ce mai este nevoie. Producția de 13.400 kg/ha a fost obținută pe o suprafață de 10 ha, unde am semănat hibridul P9241 în data de 29 aprilie. În ceea ce privește lucrările solului, am scarificat în data de 11 noiembrie 2022, iar în 28 aprilie am pregătit terenul cu combinatorul. Am semănat cu rată variabilă, ceea ce cred eu că a făcut diferența, iar la recoltat am avut o densitate de 70.000 de plante. Am fertilizat la semănat cu 220 kg/ha de îngrășământ 15-15-15 + 20 kg starter, apoi am administrat uree protejată cu descompunere lentă, prima oară 80 kg/ha, în data de 20 mai, și a doua oară, pe 12 iunie, încă 150 kg/ha. Am aplicat un singur erbicid, pe data de 7 mai, și am aplicat insecticidul Inazuma – 0.20 kg/ha pe 2 iulie. În perioada ianuarie-august 2022, am beneficiat de precipitații – 300 mm. Recoltatul a avut loc în data de 25 octombrie, la 15% umiditate“, a declarat Cristian Mărginean.

Tânărul fermier a mai declarat faptul că a ales și pentru această primăvară hibridul **P9241**, deoarece oferă siguranță. De fapt, el mai susține că în ferma tatălui său produsele companiei Corteva Agriscience au fost mereu prezente și că timp de 20 de ani au oferit performanță, iar acest motiv îl determină să continue colaborarea în viitor, de aceea a ales și noi hibriduri pentru a-i testa, dar și noi produse pentru protecția plantelor.

O bună relație tată-fiu se poate observa între cei doi cu ochiul liber, fără prea multă cercetare, iar bucuria fiului atunci când vorbește de sprijinul tatălui său este completată de mândria seniorului care știe că pământul pe care-l lucrează cu atâta drag va rămâne pe mâini pricepute.

„Mă bucur că fiul meu este atât de implicat în ceea ce înseamnă agricultura și munca într-o fermă. Este interesat de tot ceea ce este nou, astfel că am implementat cu ajutorul lui semănatul variabil, tot el se ocupă de ceea ce înseamnă agricultura de precizie și gestionarea *Granular Link*. Cred că este un avantaj că la 24 de ani este atât de determinat să facă performanță în agricultură, deoarece, în ciuda a ceea ce se tot vehiculează, agricultura este un domeniu frumos, în care ai mari satisfacții, care îți poate oferi și timp pentru tine, pentru o plecare, chiar și vara dacă știi să gestionezi o campanie așa cum trebuie. Cred că are un viitor bun și frumos, dacă va fi la fel de determinat, pentru că rezultatul pe care l-a obținut acum nu a fost într-un an agricol foarte bun. A contat și hibridul, fiindcă în zona noastră nu punem hibriduri foarte tardivi, însă **P9241** a răspuns foarte bine la tehnologia aplicată și producția obținută a fost una reușită“, a specificat domnul Valentin Mărginean.

A obține titlul de fermier campion la 24 de ani este răsplata pentru munca depusă, a fi și câștigătorul *Porumbului de Aur* trebuie să fie o mândrie, susțin reprezentanții Corteva Agriscience. „Acest eveniment plăcut ne reamintește una dintre devizele companiei: *Creștem împreună!* Da, ne dorim să colaborăm cu tot mai mulți tineri determinați precum Cristian. Noi îi sprijinim pe cei aflați la început de drum, nu doar cu cele mai bune produse de pe piață pentru a face performanță, ci și cu sfaturi, recomandări și chiar cu o vorbă bună atunci când e nevoie. De ce? Pentru că doar împreună putem să ne asigurăm că agricultura în viitor va fi una din ce în ce mai performantă, iar agricultura din România merită acest lucru“, a conchis Maria Cîrjă – Marketing Manager România, Republica Moldova & Ungaria.



Gărgărița frunzelor de mazăre poate reduce producția

Până de curând, suprafețele cultivate cu mazăre erau reduse, principalul motiv fiind absența unei piețe stabile de valorificare a acestei culturi. Pactul Verde European (Green Deal) a venit „la pachet” cu diferite eco-scheme. După cum bine știți, fermierii vor avea obligativitatea să aloce o anumită suprafață leguminoaselor pentru boabe. Au fost foarte multe dezbateri referitor la acest subiect, nu le voi mai relua în aici. Mă voi referi, strict, la problemele de protecție a mazării de atacul dăunătorilor. Despre avantajele mazării asupra fertilității solului nu cred că are rost să mai vorbesc, deoarece sunt bine cunoscute de către toți. La fel și despre avantajele acestei culturi, în asolament. Din păcate, prețul de valorificare a mazării este în continuare neatractiv pentru fermieri. În principiu, cultura ar putea fi valorificată în zootehnie, dar la noi în țară acest sector este în suferință.



Foto 1 – Atac caracteristic al adulților speciei *S. linetus* la frunzele de mazăre, în forma literei „U”

Unul dintre principalii dăunători ai mazării, când plantele sunt la început de drum, este gărgărița frunzelor mazării (*Sitona lineatus*). Este o specie înrudită cu rățișoara porumbului (*Tanymecus dilaticollis*), ambele făcând parte din familia *Curculionidae*. Dacă ne uităm puțin la cum arată adulții celor două specii, putem vedea asemănări între ele, cu mențiunea că gărgărițele frunzelor mazării sunt mai mici (4-5 mm lungime) comparativ cu rățișoara, care poate ajunge și la 10 mm lungime. Foarte interesant este faptul că mazărea este o plantă repelentă pentru *T. dilaticollis*, în schimb este meniul principal al speciei *S. lineatus*, care face obiectul acestui articol.

Creșterea suprafețelor cultivate cu mazăre ar fi un lucru benefic, cu condiția ca această cultură să fie rentabilă pentru fermieri, dar mai înseamnă și o „masă bogată“ pentru gărgărița frunzelor mazării. La fel ca și „verișorii“ din cultura porumbului, atacul adulților acestei specii este periculos când mazărea se află în primele faze de vegetație. Dacă este o primăvară secetoasă (cum au fost cele din anii 2022 sau 2023), însoțită de temperaturi ridicate, atunci atacul este și mai păgubitor, tinerele plântuțe de mazăre pot să piardă apa și apoi să se usuce. Pentru a se întâmpla acest lucru, este nevoie și de un nivel ridicat al populației dăunătorului. Atacul are loc și când plantele se află în faze mai avansate de vegetație, caz în care adulții rod marginal foliolele frunzelor, rosăturile având forma caracteristică a literei „U“ (în acest mod se recunoaște cu ușurință în câmp atacul acestui dăunător).

Periculos poate să fie și atacul larvelor, dar acesta survine când plantele de mazăre sunt într-o fază mai avansată de vegetație. Practic, larvele rod la început nodozitățile bacteriene apoi rădăcinile, făcând galerii adânci și neregulate. În funcție de intensitatea atacului (în



Foto 2 – Atac al adulților speciei *S. lineatus*, la plantele de mazăre aflate în primele faze de vegetație

cazul larvelor), plantele de mazăre fie stagnează în creștere, având o producție diminuată, fie pot să se usuce în totalitate (caz mai rar întâlnit, pe scară largă).

Gărgărița frunzelor mazării prezintă o generație pe an, iernând ca adult în sol sau sub resturile vegetale, la o adâncime de câțiva centimetri. Când temperatura aerului depășește 18°C și intensitatea luminii de 30.000 lucsi, adulții ies din hibernare, părăsesc locurile de iernare, îndreptându-se spre locul unde sunt amplasate noile culturi de mazăre, fie prin zbor, fie prin deplasare la sol. În acest caz, există un plus față de *Tanymecus dilaticollis*, și anume adulții speciei *S. lineatus* au o capacitate mai bună de a zbura, comparativ cu „verișorii lor din porumb“!

Pe lângă mazăre, gărgărițele mai atacă alte leguminoase cum ar fi fasolea, soia, bobul, lucerna, trifoiul etc. Chiar dacă adulții nu distrug plantele, în cazul unui atac ridicat, suprapus cu o perioadă secetoasă, recolta poate scădea semnificativ. Spre deosebire de larvele speciei *T. dilaticollis*, al căror atac la rădăcinile

porumbului nu are un impact economic semnificativ, în cazul larvelor gărgărițelor frunzelor mazării, atacul acestora la nodozități poate duce la scăderea cantității de azot fixată de cultura mazării și, în unele cazuri, la minusuri de recoltă.

În tehnologia de cultură a mazării de primăvară nu s-a pus accent pe combaterea acestei specii de insecte. Creșterea suprafețelor cultivate cu mazăre ar putea duce, pe viitor, la creșterea nivelului populațiilor gărgăriței frunzelor. Momentan nu există omologat niciun insecticid folosit pentru tratamentul semințelor mazării, în vederea combaterii dăunătorilor care pot ataca cultura, imediat după răsărit. În vegetație, se poate interveni cu insecticide de contact, în cazul în care presiunea de atac este ridicată, iar plantele de mazăre se află în faza de sensibilitate maximă față de atacul adulților acestei specii. Numai că s-ar putea să existe restricții de tratament al culturilor de mazăre, pe unele ecoscheme.

Un asolemant corespunzător, în care să fie incluse 6-7 culturi, ar putea limita nivelul populației acestei specii, considerate dăunătoare leguminoaselor pentru boabe. Din păcate, sortimentul de culturi din ferme este unul limitat, pe motiv de rentabilitate și din cauza lipsei pieței de desfacere. Pentru leguminoase pentru boabe, inclusiv mazărea ar trebui să existe un sistem de zootehnie foarte dezvoltat. Din păcate, la noi în țară zootehnia este în declin.

De toate aceste aspecte trebuie să ținem cont când vorbim despre înverzire. Creșterea suprafețelor cultivate cu leguminoase pentru boabe (mazăre, fasole, linte, bob, soia), precum și cu cele furajere (lucernă, trifoi) este un lucru foarte benefic pentru fertilitatea solului și nu



Foto 3 și 4 – *Sitona lineatus*, adult asemănător cu *Tanymecus dilaticollis*, dar cu dimensiuni mai mici



numai, dar este benefică și pentru speciile de insecte fitofage, care au „în meniul lor“ aceste culturi. Iar schimbările climatice, concretizate prin creșterea temperaturilor, favorizează, în general, insectele dăunătoare culturilor agricole, inclusiv pe cele care atacă leguminoasele pentru boabe, cum este cazul gărgăriței frunzelor mazării.

Este o sarcină dificilă să găsim un echilibru între avantajele obținute în urma creșterii suprafețelor cultivate cu mazăre și dezavantaje (creșterea rezervei biologice ale dăunătorilor acestei culturi), dar nu imposibil.

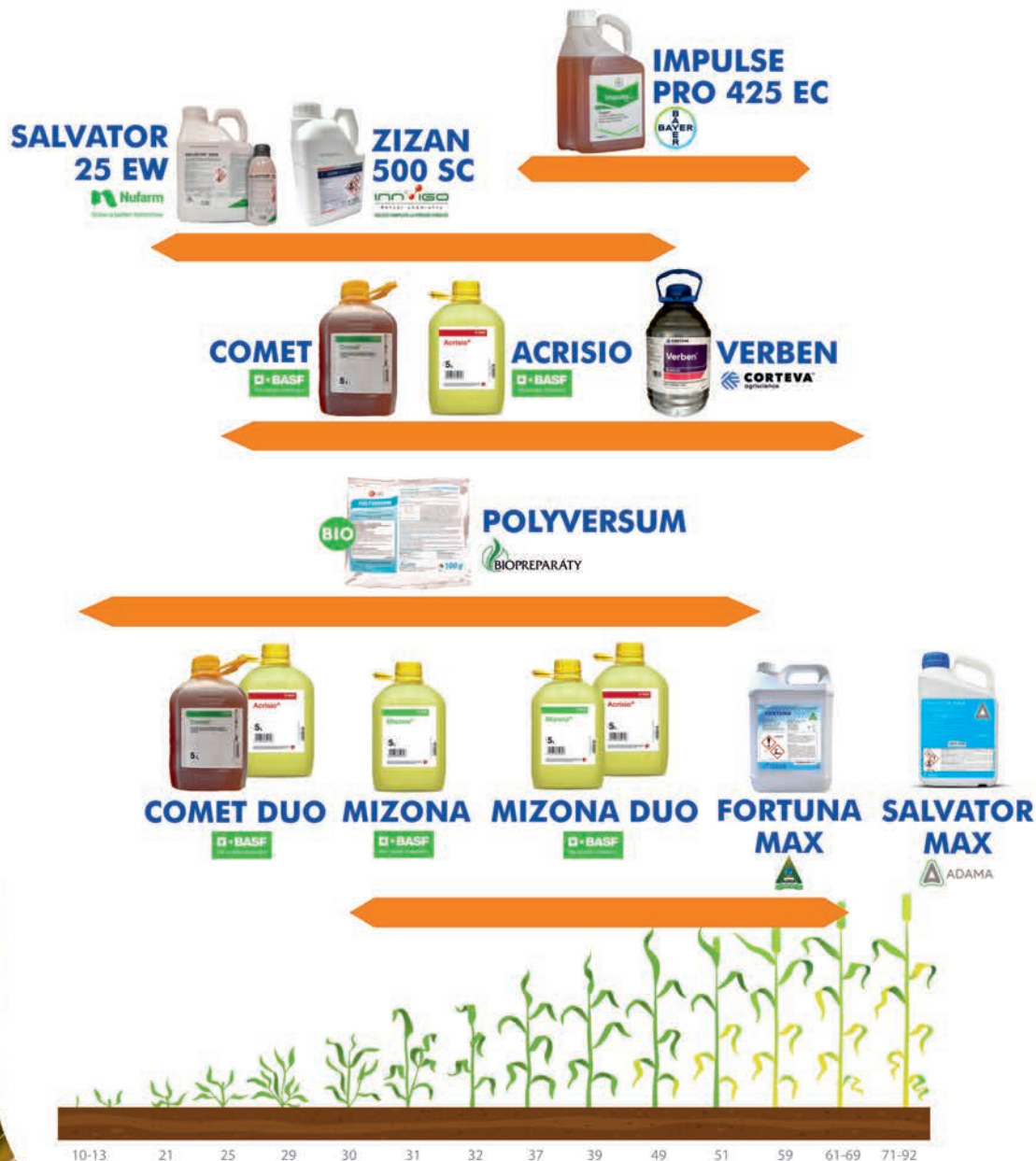
Dr. ing. Georgescu Emil, INCD Fundulea

SOLUTII BINE GANDITE

PENTRU COMBATEREA

BOLILOR FOLIARE SI ALE SPICULUI

LA CULTURILE DE CEREALE PAIOASE



„Pixxaro™ Super – Inovația cu cel mai larg spectru de combatere din cultura de cereale păioase“

Buruienile sunt plante fără valoare economică atunci când sunt întâlnite în culturi și reduc producția. Buruienile consumă apa și nutrienții din sol în detrimentul plantelor cultivate. De asemenea, acestea reduc spațiul care revine plantelor cultivate, le umbresc, determinând scăderea temperaturii la suprafața solului. Într-un lan în care sunt buruieni, plantele cresc mai firave, au rezistență mai mică la cădere, fructifică mai slab și devin sensibile la atacurile de boli și dăunători.



PENTRU 3,2-4 HA

Pixxaro™ Super

Arylex™ active

ERBICID

- Cea mai eficientă soluție pentru controlul unui spectru larg de buruieni dicotiledonate anuale și perene, în cultura de cereale păioase.
- Combinație de trei substanțe active cu moduri diferite de acțiune ce asigură prevenirea apariției fenomenului de rezistență.

UN PACHET PENTRU 3,2-4 HECTARE INCLUDE

1 litru Pixxaro™ și 120 grame Frontal® 50 SX

Frontal® 50 SX este marcă înregistrată Alchimex România

Combaterea buruienilor este principala lucrare de îngrijire din cultura cerealelor păioase. Din cercetările Corteva, pierderile de producție în cazul culturii de grâu din cauza concurenței buruienilor sunt aproximativ de 10-20%, dar pot ajunge în situații extreme până la 60-70%.

În România, practica agricolă cea mai utilizată este combaterea buruienilor dicotiledonate anuale și perene prin aplicarea erbicidelor primăvara, practică agricolă care rezolvă și combaterea buruienilor care nu pot fi controlate prin erbicidarea de toamnă, cum ar fi pălămida (*Cirsium arvense*), volbura (*Convolvulus arvensis*).

Lider detașat pe segmentul de erbicide la cerealele păioase, compania Corteva Agriscience deține un portofoliu complet de erbicide pentru cultura de cereale păioase, oferind soluții atât pentru segmentul de aplicare în toamnă, prin erbicidul Bizon™, cât și segmentul de aplicare în

primăvară prin erbicidele: Pixxaro™ Super, Pallas™, Floramix™, Mustang™ și Cerlit™ Super.

Pachetul **Pixxaro™ Super** conține **1L Pixxaro™** (fluroxipir 280 g/L și halauxifen-metil 12 g/L, cunoscută sub denumirea de brand Arylex™ Active, prima moleculă care aparține noii clase Arylpicolinate) și **120 g Frontal 50 SX** (500 g/kg tribenuron metil), fiind destinat pentru o suprafață de 3,2-4 hectare, în funcție de gradul de infestare, pentru combaterea buruienilor dicotiledonate anuale și perene din culturile de cereale atât de toamnă, cât și de primăvară: grâu, grâu durum, orz, orzoaică, triticale și seară. **Atenție: nu se utilizează la cultura de ovăz!**

Buruienile dicotiledonate anuale și perene combătute de erbicidele din pachetul **Pixxaro™ Super** sunt unele dintre cele mai păgubitoare pentru cultura de cereale păioase, precum: ambrosia (*Ambrosia artemisiifolia*), traista ciobanului (*Capsella bursa pastoris*) albăstrița (*Centaurea cyanus*), loboda (*Chenopodium album*), fumărița (*Fumaria officinalis*), lungurica (*Galeopsis tetrahit*), sugel (*Lamium spp.*) hrișca urcătoare (*Polygonum convolvulus*), troscot (*Polygonum aviculare*), rocoină (*Stelaria media*), mac (*Papaver rhoeas*), turița (*Galium aparine*), pălămida (*Cirsium arvense*), volbura (*Convolvulus arvensis*).

Pachetul **Pixxaro™ Super** este cea mai sigură soluție pentru combaterea macului (*Papaver rhoeas*) din cultura de cereale păioase, inclusiv a celui rezistent la erbicidele sulfonil ureice.

Pachetul **Pixxaro™ Super** este cea mai de încredere soluție în combaterea buruienilor perene: volbura (*Convolvulus arvensis*) și pălămida (*Cirsium arvense*).

Eficacitatea pachetului **Pixxaro™ Super** la doza de 0.31 L/Ha Pixxaro + 37.5 g Frontal 50 SX **Volbură (*Convolvulus arvensis*), Polygonum spp., Lobodă (*Chenopodium album*), Mac (*Papaver rhoeas*), Turiță (*Galium aparine*)**



Pachetul **Pixxaro™ Super**, comparativ cu soluțiile existente pe piață, are eficacitatea cea mai ridicată în combaterea turiței (*Galium aparine*), indiferent de stadiile de dezvoltare în care se află această buruiiană.

Pachetul **Pixxaro™ Super** are o flexibilitate foarte mare în aplicare, de la faza de 3 frunze (BBCH 13) până la faza de burduf a culturilor de cereale păioase (BBCH 45).

Pe lângă avantajele menționate, pachetul **Pixxaro™ Super**, aplicat în conformitate cu recomandările din eticheta și materialele de promovare, are o selectivitate foarte bună pentru culturile de cereale păioase și nu afectează culturile ce urmează în asolament, chiar și în condiții de secetă extremă și în situațiile în care s-au efectuat lucrări minime ale solului.

Alegeți cu încredere pachetul **Pixxaro™ Super**, oferindu-vă inovația **cu cel mai larg spectru de combatere a buruienilor dicotiledonate anuale și perene din cultura de cereale păioase**, cu acțiune foarte rapidă, foarte selectiv pentru cultura de cereale și **fără restricții pentru rotația culturilor**.

Alexandra Maria PETCUCI
Category Marketing Manager Erbicide – Romania & Moldova

FMC România își extinde portofoliul lansând gama de produse biologice – biostimulatorii ACCUDO® și SEAMAC® RHIZO și bioinsecticidul NEXSUBA®

În anul 2017, compania FMC a înființat **Centrul European de Inovare și Cercetare** în Regiunea Øresund, zona metropolitană Copenhaga din Danemarca, cunoscut ca și **Centrul global de excelență pentru produse biologice**, întărind strategia companiei FMC de a investi în produse biologice, acesta fiind un angajament de lungă durată. Investind într-un centru dedicat pentru cercetare, descoperire și dezvoltarea produselor biologice, compania își respectă promisiunea de-a aduce soluții integrate, ce cuprind atât produse sintetice dar și biologice, care să răspundă nevoilor fermierilor în a-și maximiza performanța, dar și nevoii de a proteja planeta în același timp.



Centrul global de excelență pentru produse biologice – Copenhaga

În anul 2024, FMC România a lansat produsele ACCUDO®, Seamac® Rhizo și Nexsuba® din gama de produse biologice, oferind astfel fermierilor români acces la cele mai inovatoare produse ale companiei.

ACCUDO® – Biostimulator microbiologic al rădăcinilor plantelor de cultură.



Innovation Product of The Year – 2020

ACCUDO® este un produs biologic dezvoltat de compania FMC, ce a fost premiat de două ori de la lansarea în piața globală, primul premiu fiind câștigat în 2020 în cadrul evenimentului **Crop Science Forum & Awards** la categoria „Cel mai inovator produs biologic la nivel mondial”, iar cel de-al doilea premiu a fost obținut în cadrul evenimentului **World BioProtection Awards 2022** la categoria „Cel mai bun biostimulator”. Având în compoziție bacterii *Bacillus*

paralicheniformis tulpina RTI 184, cu o formulare SC - concentrat solubil, ACCUDO® are un mod de acțiune specific, adică bacteriile din compoziție colonizează rădăcinile și rizosfera (zona rădăcinilor), stimulează plantele din cultură și au o influență pozitivă asupra diferitelor procese din plante. Prin activitatea biologică a bacteriei se îmbunătățește dezvoltarea rădăcinii, în special creșterea rădăcinilor secundare și a numărului de perișori absorbantți, care determină îmbunătățirea absorbției apei și a substanțelor nutritive din sol. Simbioza astfel creată dintre rădăcinile plantelor și coloniile de bacterii crește toleranța plantelor la stresul cauzat de factorii abiotici și duce la dezvoltarea vizibil accentuată a plantelor de cultură și, în final, determină obținerea unei producții mai mari și de calitate superioară la culturile de legume cultivate în spații protejate (sere și solarii) sau în câmp.

Este important de menționat faptul că multiplicarea bacteriei (*B. paralicheniformis*) devine activă numai la temperaturi ale solului de peste 10°C. PH-ul solului nu are influență asupra dezvoltării coloniilor bacteriene, totuși pH-ul optim pentru dezvoltarea bacteriilor este cuprins între 5.7 și 6.8. Referitor la salinitatea solului (pe soluri sărăturoase), coloniile bacteriene se pot dezvolta fără probleme la concentrații de clorură de sodiu (NaCl) de până la 7%.

Biostimulatorul ACCUDO® se utilizează la culturi de legume cultivate în spații protejate (sere și solarii) și în câmp (ardei, tomate, castraveți, varză, salată etc.), căpșun și arbuști fructiferi (zmeur, mur etc.), în pepiniere.

Doza recomandată este de 0,5 l/ha aplicat în 2 tratamente succesive, la interval de 14 zile între tratamente. Primul tratament se poate face la răsad, înainte sau imediat după transplantare, urmat de al doilea tratament la maximum 2 săptămâni.

Metodele de aplicare recomandate sunt metode cu care fermierii-legumicultorii sunt deja familiari în cultura legumelor: prin sistemul de irigare prin picurare, prin scufundarea tăvițelor alveolare cu răsad sau aplicare directă la baza fiecărei plante.

Avantajele utilizării produsului ACCUDO® sunt:

- creșterea și dezvoltarea mai rapidă a plantelor pe tot parcursul ciclului de viață a culturii, de la germinarea semințelor până la maturitatea fructelor;
- reducerea efectelor negative ale factorilor de stres abiotici, asupra plantelor de cultură;
- creșterea productivității și a calității recoltelor, prin utilizarea eficientă a resurselor din sol, precum apa și fertilizanții, dar și a celorlalte inputuri;
- aplicarea produsului fără impact negativ asupra mediului înconjurător.

Cel de-al doilea produs biologic lansat de compania FMC România în acest an este Seamac® Rhizo, care este un biostimulator pe bază de aminoacizi și extract de alge marine, formulat împreună cu un complex de macro și microelemente:

SEAMAC® RHIZO

Biostimulator de creștere a plantelor pe bază de **aminoacizi** (25,6%) din care aminoacizi liberi 83 g/L (6.7%), **extract de alge** marine *Ascophyllum nodosum* 148 g/L (12%), îmbogățit cu minerale: azot, fosfor, potasiu și microelemente: bor, cupru, fier, mangan, molibden și zinc.



Ascophyllum nodosum

De ce să folosească fermierii biostimulantul Seamac® Rhizo?

Pentru că este un extract natural din alge *Ascophyllum nodosum*, bogat în hormoni vegetali, ce conține macro și microelemente ușor accesibile plantelor.

Este un biostimulator care determină o creștere a nivelului hormonilor în plantă, în special *citokinine* și *auxine*, care stimulează metabolismul plantei și rezistența la stresul cauzat de factorii abiotici (secetă, diferențe mari de temperatură etc.).

Utilizând biostimulantul Seamac® Rhizo, se intensifică absorbția nutrienților și producerea de carbohidrați în plantă, iar

aportul suplimentar de macroelemente (N, P, K) și microelemente ajută la optimizarea stării nutritive a plantei în perioada de creștere intensă și fructificare.

Seamac® Rhizo crește eficacitatea fotosintezei plantelor ca urmare a creșterii nivelului de clorofilă din frunză, determinând uniformitatea înfloririi, creșterea producției și o calitate superioară a recoltei.

Cel de-al treilea produs biologic lansat în 2024 este:

NEXSUBA®

Insecticid biologic utilizat pentru combaterea dăunătorilor la legume, viță-de-vie și pomi, ce poate fi folosit și la culturile ecologice/organice.

■ Nexsuba® este un insecticid de contact și ingestie aparținând unei familii noi de insecticide biologice: *Naturalyte* - derivat din metaboliți ai organismelor vii și acționează prin contactul direct cu dăunătorul sau/și în timpul hrănirii. Substanța activă *spinosad* penetrează limbul foliar, ajungând pe cealaltă parte a frunzei, având astfel activitate translaminară.

■ Produsul are și efect ovicid asupra unor specii de dăunători.

■ Nexsuba® are un mecanism de acțiune unic, diferit de alte insecticide chimice sau biologice și acționează la nivelul sistemului nervos, în principal asupra receptorilor acetilcolinei, dar și asupra receptorilor GABA prin depolarizarea și activarea neuronilor la nivelul sinapselor, provocând paralizia dăunătorilor, care încetează să se deplaseze, să se hrănească și mor.

■ Dăunătorii sunt controlați în totalitate după 2-3 zile de la aplicarea tratamentului.

■ Timpul de acțiune este de 14-21 de zile și depinde de dăunătorul țintă, momentul aplicării și presiunea de atac.

Vizitați site-ul

<https://fmcagro.ro/produse> pentru a afla mai multe detalii legate de produsele FMC.

* Nexsuba® este marcă înregistrată a Corteva Agriscience și ale companiilor afiliate.



George Stănică: „În weekend supermarketurile ar trebui închise pentru ca și țăranii să-și poată vinde produsele în piețe“

În satul Șintești, din comuna Vidra, județul Ilfov, majoritatea familiilor au câte un solar în grădina casei. Micii producători trăiesc cu această sursă de venit. Munca lor nu se oprește aproape niciodată, dar pentru mulți dintre ei truda pământului este singurul lucru pe care l-au învățat și care le aduce mulțumire. În familia Stănică legumicultura este o moștenire care s-a predat din tată-n fiu, dar vremurile s-au schimbat și micii producători trăiesc din ce în ce mai greu din munca lor.

„Nu ne-am îmbogățit cultivând legume“

George Stănică spune că se ocupă cu cultivarea legumelor de mulți ani, de cel puțin 30 de ani. Este o activitate pe care a preluat-o de la părinții lui și a dus mai departe această tradiție.

„Astăzi este ca o mică afacere de care ne ocupăm doar eu și soția. Ne mai ajută și părinții mei. Nu o să renunțăm la solarii, dar o să începem să cultivăm din ce în ce mai puțin pentru că nu mai putem să muncim. O să punem mai puține răsaduri, doar cât să ne întreținem pentru că nu mai avem putere. O să îmbătrânim și nu o să mai putem pune atâtea



Pictor[®] Revy

Succesul tău la un nou nivel!

- Compoziție revoluționară și formulare special dezvoltată pentru cultura de rapiță și floarea-soarelui
- Combaterea unui spectru larg de boli
- Fereastră de aplicare extinsă
- Următoarea generație a fungicidului Pictor[®] cu caracteristici îmbunătățite



 **BASF**

We create chemistry

Utilizați cu precauție produsele fitosanitare.
Citiți întotdeauna eticheta și informațiile despre produs înainte de utilizare.
Atenție la simbolurile și indicațiile de pericol.

☞ mii de fire de roșii, mai ales că facem asta singuri. Noi nu ne permitem să plătim oameni să muncească cu noi. Eu duc soția la piață și mă întorc la muncă în solarii. Mă mai ajută tata să învelim, să dezvelim roșiile, mama mai pregătește de mâncare. Dar nu știu ce o să facem când o să îmbătrânim. Eu am vreo 15 ani de muncă, dar soția nu a fost angajată deloc. Ne gândim și noi cum o să fie mai târziu cu o singură pensie. Nu am plătit taxele că din legumicultură nu am avut atâția bani. Nu ne-am făcut case, doar am trăit cu banii pe care i-am câștigat. Nu reușim să strângem bani de la an la an.“

Legumele românești sunt deja în piațe. Micii producători au avut un start bun anul acesta, așa că salata, ceapa și ridichiile sunt pe tarabele lor. Cumpărători să fie, că marfă românească sănătoasă și de calitate este suficientă, spun aceștia. Familia Stănică are două solarii, fiecare cu o suprafață de 1.000 mp, unde cultivă legumele, dar și un solar în care pregătește răsadurile.

„Primăvara a început foarte bine, timpul ne-a ajutat. Față de alți ani am avut o iarnă blândă. În martie am ieșit pe piață cu salată, ceapă verde și ridichii. Pe parcursul anului cultivăm roșii, castraveți, ardei iute și gras, varză, dovlecei, toamna avem țelină, conopidă, varză roșie, praz. Punem în pământ toate legumele cărora le merge bine în zona noastră. Cumpărăm sămânța și ne facem noi răsadurile într-un solar încălzit cu godin.“

„Oamenii găsesc toată iarna verdețuri în supermarket și când noi, țărani, aducem în piațe marfa auzim că sunt prea scumpe produsele noastre. Dar ei nu știu câtă sudoare presupune asta și câtă muncă facem. Chiar îi îndemn pe toți cei de la oraș să cumpere produsele țărănilor. Noi avem produse foarte proaspete, nu sunt tratate chimic, cum se spune. La noi se vede clar că nu folosim substanțe chimice pentru că nu toate produsele arată la fel, unele sunt mai mici, altele mai mari, altele nu cresc.“ – George Stănică

„Înainte vindeam și 1.000 de salate pe zi, acum de abia dăm 50“

Micii producători sunt astăzi prinși într-o concurență căreia abia îi pot face față. Supermarketurile, cu diversitatea de produse puse la dispoziția clientului tot timpul anului, distrug încet, dar sigur munca țaranului român, spune George Stănică.

„Înainte, când vindeam în piața Crângași, făceam două curse către București, pentru că mă suna soția să îmi spună că nu mai are salată. Vindeam 1.000 de salate pe zi. Acum abia vindem 50 de salate pentru că «ne-au omorât» angourile și supermarketurile. Oamenii se duc acolo chiar dacă legumele din Turcia, Olanda arată cum arată. Cum ar fi ca statul să închidă supermarketurile sâmbăta și duminica, cum este și în alte țări? Așa vine lumea în piață și putem și noi să vindem marfa. Noi dimineața la 4 recoltăm salata și la 6 este deja pe tarabă. Înainte vindeam toată marfa, acum rămâne de pe o zi pe alta și trebuie să o dai mai ieftin.“

Munca pământului, a celui care pune pe masa oamenilor hrană, este inestimabilă. Și totuși micii producători români sunt luați la rost, spune legumicultorul din Sintești, atunci când încearcă să își vândă marfa la un preț mai bun. Prețurile legumelor românești au rămas la fel în ultimii ani pentru că puterea de cumpărare este scăzută. Este un compromis pe care țaranul român trebuie să îl facă, chiar dacă uneori profitul lui este la limita investițiilor făcute.



Laura ZMARANDA

PROTEJEAZĂ CULTURA ÎN SITUAȚII DE STRES

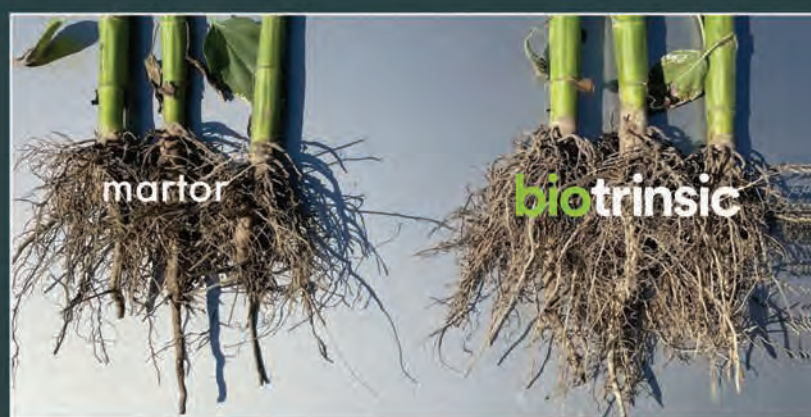
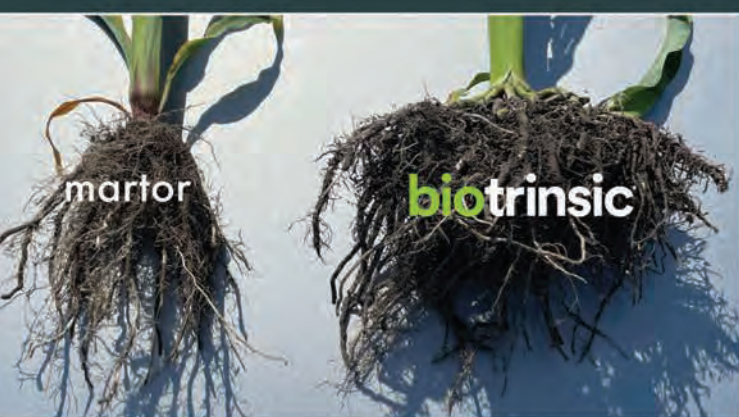
Produsul biotrinsic® de la Indigo este un tratament revoluționar, cu microorganisme vii destinat tratamentului la sămânța de porumb și floarea-soarelui. Cercetările Agrii au dovedit că, biotrinsic®i30 FP și biotrinsic®i180 FP protejează porumbul și floarea-soarelui împotriva secetei și al stresului nutritiv, îmbunătățesc randamentul și creșterea plantelor.

- + Ajută plantele să tolereze seceta și să fie mai eficiente în absorbția nutrienților
- + Ușor de aplicat direct pe semințe
- + În cadrul testărilor am obținut creșteri de producție cuprinse între 5.1% – 13.6%



**Agrii îți garantează
o creștere a producției
de minim 5%**

Dacă sporul de producție este mai mic de 5% vei primi discount 70% din valoarea facturii*



* Pentru mai multe informații luați legătura cu un reprezentant din echipa de vânzări Agrii sau vizitați site-ul www.indigoag.ro / www.agrii.ro



www.agrii.ro

Agrii

Județul Vaslui

Cu pasiune, duce afacerea legumicolă a familiei mai departe

Pentru tânăra Ioana Iordăchiță, experiența timpurie în agricultură i-a înrădăcinat dragostea pentru pământ și a modelat pasiunea sa pentru acest domeniu. Ne întoarcem în timp, în anul 2007, când familia Iordăchiță, Cristian și Carmen, a decis să-și deschidă un nou domeniu de activitate, investind într-o afacere agricolă în județul Vaslui, în localitatea Muntenii de Jos. În prezent cultivă legume și răsaduri în solariile care au o suprafață de 1.700 mp, precum și în câmp deschis.

„Totul a pornit de la dorința tatălui meu de a găsi o oportunitate de investiție și de a-și asigura un venit stabil pentru familia noastră. Chiar dacă nu avea experiență vastă în acest domeniu, pasiunea și determinarea lui au fost motorul care ne-a condus către această nouă provocare. În același an, am fost înscrisă și eu la școală, iar această afacere a devenit parte integrantă din viața noastră de zi cu zi. Am crescut odată cu fermă, petrecând fiecare vacanță printre plantele din solarii, învățând și contribuind la munca de zi cu zi a părinților mei. Această experiență timpurie în agricultură mi-a înrădăcinat dragostea pentru pământ și a modelat pasiunea mea pentru acest domeniu“, specifică Ioana Iordăchiță, tânăra în vârstă de 23 de ani.

Ferma legumicolă este una sustenabilă

Pentru Ionela, părinții ei au fost adevărați autodidacți în agricultură, învățând tehnicile de lucru din mers.

„La început, ei au aplicat metode de muncă tradiționale, dar cu trecerea timpului și cu experiența acumulată au descoperit și au adoptat tehnici noi și mai eficiente. Fiecare zi petrecută în solarii a fost o oportunitate de învățare și de îmbunătățire a practicilor agricole, iar rezultatele au fost remarcabile. Astfel, ei au

reușit să adapteze și să optimizeze procesele de cultivare, asigurându-ne că ferma noastră devine mai sustenabilă în timp.“





Business exclusiv de familie

Investiția în ferma familiei a fost susținută exclusiv din fonduri proprii.

„Fiecare an a fost o nouă provocare din punctul de vedere al investiției, deoarece vremea și condițiile meteorologice au fost factori imprevizibili care au influențat în mod semnificativ planurile și eforturile noastre. Cu toate acestea, am învățat să ne adaptăm și să gestionăm resursele cu înțelepciune, reușind să facem față fluctuațiilor și să continuăm să ne dezvoltăm ferma în ciuda obstacolelor întâlnite pe drum“, adaugă legumicultoarea din județul Vaslui.

Distribuția produselor din ferma familiei lordăchiței se realizează în principal prin vânzarea la piață sau direct din solar, ne spune tânăra.

„Am experimentat și varianta livrărilor în diferite puncte din oraș, dar am constatat că necesită mult timp, iar în zilele aglomerate de vară prioritățile noastre sunt concentrate pe maximizarea eficienței lucrărilor în fermă. Având în vedere că ne bazăm doar pe resursele interne, adică doar pe membrii familiei pentru a gestiona întreaga fermă, inclusiv vânzarea produselor, nu avem un angajat dedicat exclusiv pentru livrări.“



Vânzare directă către consumatori

Mai mult decât atât, în județul Vaslui nu se găsesc oameni disponibili să vină să lucreze cu ziua, ceea ce îi face pe membrii familiei lordăchiță să se bazeze în totalitate pe eforturile lor și pe munca în echipă a membrilor de familie pentru a duce la îndeplinire toate activitățile necesare în fermă.

„De asemenea, este important de menționat că la piață nu vindem la preț en-gros, ci ne concentrăm pe vânzarea directă către



consumatori, oferindu-le produse proaspete și de calitate, la prețuri accesibile. Acest aspect ne permite să construim și să menținem relații strânse și de încredere cu clienții noștri“, mai punctează legumicultoarea.

Agricultura este o industrie vitală și plină de oportunități, dar necesită multă muncă, determinare și răbdare pentru a avea succes, mai menționează legumicultoarea din Vaslui.

„Pentru cei care doresc să investească în agricultură, sfatul meu este simplu: este o alegere profitabilă, dar presupune eforturi considerabile. Este important să fiți pregătiți să învățați continuu, să vă adaptați la schimbările de pe piață și să faceți față provocărilor întâmpinate în acest domeniu. Cu toate acestea, cu pasiune și angajament, investiția în agricultură poate aduce satisfacții și recompense pe termen lung.“

Solariile metalice, în defavoarea celor din lemn

În ceea ce privește planurile de viitor, pentru că tânăra are studii superioare în domeniu, absolvind de curând specializarea Protecția consumatorului și a mediului, din cadrul Facultății de Agricultură din Iași, aceasta intenționează să aplice tehnologii mai avansate și să acceseze fonduri europene, pentru a dezvolta și mai mult ferma, respectiv solariile care au o suprafață de 1.700 metri pătrați, precum și culturile din câmp deschis.

„Avem în vedere construirea de solarii metalice, renunțând treptat la cele din lemn. Această schimbare va aduce o serie de beneficii, inclusiv durabilitate crescută și eficiență sporită în gestionarea culturilor noastre. Totodată, intenționez să investesc mai mult în promovarea produselor noastre agricole. În prezent, unele dintre răsadurile noastre au o lună de la semănare, cum ar fi roșiile și ardeii kapia și gras, urmând să fie plantate. De asemenea, am semănat vinete negre și albe, precum și mai multe soiuri de roșii și ardei. În curând, o parte dintre acestea vor fi oferite spre vânzare ca răsad în pahar. Pentru a menține o temperatură optimă în solar, folosim focul la sobe pe bază de rumeguș și lemn, asigurând condițiile ideale pentru creșterea sănătoasă a plantelor noastre în ciuda temperaturilor reci din exterior. În același timp, lucrăm la repararea solariilor unde folia este ruptă și va fi înlocuită. Această muncă de pregătire ne permite să avem solariile în stare optimă pentru plantare, asigurând astfel succesul culturilor noastre.“

Obiectivul pe termen lung pe care și-l dorește loana este că speră să ofere clienților produse de calitate, proaspete și sănătoase.

„Tot ceea ce vindem este crescut cu aceeași atenție și dedicare pe care o avem pentru noi și familia noastră. Cinstea este un atribut la care noi ținem foarte mult, iar munca ne reprezintă“, încheie loana lordăchiță, tânăra legumicultoare din localitatea Muntenii de Jos, județul Vaslui.

Beatrice Alexandra MODIGA





Utrisha™ N

STIMULATOR ȘI OPTIMIZATOR
FOTOSINTETIC

SURPRINDE CEVA CU ADEVĂRAT INCREDIBIL!

**Capturați și utilizați azotul din atmosferă pentru culturi mai
viguroase**

Utrisha™ N este un stimulator cu rol în optimizarea și stimularea proceselor de fotosinteză, ce securizează azotul pentru momentele critice ale dezvoltării plantei de cultură. Acest produs natural îmbunătățește vitalitatea culturilor pe tot parcursul dezvoltării plantelor, atât în prezent, cât și în viitor.

Îmbrățișează un viitor sustenabil!

O ciobăniță de 14 ani din Cluj urmează drumul bătătorit de părinți

Foarte multe businessuri au plecat și de la nevoile familiei, iar o afacere cu animale de fermă pleacă și de la posibilitățile existente, adică teren disponibil, adăpost, climă sau piață locală de desfacere. Aura Larisa Popean din comuna Cătina, județul Cluj, are aproape 14 ani și spune că este foarte pasionată de animale, iar pornirea unei afaceri în zootehnie de către părinții săi în urmă cu mai bine de 15 ani a fost lozul câștigător în familia sa.

A început doar cu două oi

Tânăra dispune de la părinți de întregul atașament față de meseria pe care a ales să o practice încă de la o vârstă foarte fragedă. De fapt, a crescut printre animale și nici nu-și putea închipui că va face altceva în viața de adult decât ceea ce face în prezent.

„Ferma noastră a luat naștere acum 20 de ani. Părinții mei s-au mutat împreună într-o casă din satul Valea Caldă și au început să crească animale. Tatăl meu, muncind din greu, și-a mărit turma de oi. Peste câțiva ani a fost nevoit să mai vândă din ele, deoarece nu îi era ușor să se ocupe singur de fermă, dar fiind în floarea vârstei a vrut să meargă mai departe. Și-a mai cumpărat oi și a ținut mieluțe de la acestea. În prezent avem mai bine de 200 de oi, dorindu-ne pe viitor să mărim efectivul de animale. Noi ținem oi Țurcane; acestea au o lână deasă și bogată, pe care o tundem începând cu luna mai. Această rasă de oi fată și câte doi miei, sau câteodată chiar trei. O astfel de investiție este destul de scumpă, deoarece ca să ai hrană pentru ele trebuie să investești mulți bani în furaje și nutreț. Încă din



copilărie, tatăl meu s-a ocupat cu oile, iar eu i-am călcat pe urme. În fiecare zi îl ajut pe tatăl meu cu cel mai mare drag“, punctează clujeanca.

■ - BASF

We create chemistry

Participă la campania
"Culturi sănătoase, fermieri fericiți"
și plătești mai puțin pentru fungicidele
Mizona[®] și Daxur[®].

CUMPĂRĂ

**20 LITRI
MIZONA[®]**

SAU

**20 LITRI
DAXUR[®]**

ȘI PRIMEȘTI
**CASHBACK
100LEI**

**Promoția se desfășoară în perioada
3 ianuarie – 14 iunie 2024.**

Consultă regulamentul campaniei pentru termenii și condițiile de participare,
pe website-ul www.agro.basf.ro

Utilizați cu precauție produsele fitosanitare. Citiți întotdeauna eticheta și informațiile
despre produs înainte de utilizare. Atenție la simbolurile și indicațiile de pericol.

☞ Produsele principale – brânza și urda – se vând mai greu, toate s-au scumpit, iar despre lână nici nu poate fi vorba, este folosită doar pentru uz casnic.

„Vindem carne de miel și produse din laptele obținute de la oi. Acestea sunt destul de scumpe în ziua de azi. De exemplu, kilogramul de carne de miel este 25 de lei, iar laptele de oaie este peste 6 lei litrul. Lâna o folosim la boarde, pieptare sau țoale“, adaugă Aura Larisa Popean.

Cu toate dificultățile întâmpinate, tânăra clujeancă este optimistă. Mai mult, ea îi îndeamnă pe cei din generația ei să se implice în astfel de afaceri.

„Primul meu sfat pentru cei care aleg zootehnia este că trebuie să aibă iubire față de animale și față de ceea ce fac. De asemenea, trebuie să le placă munca și să fie harnici. Pe viitor îmi doresc să cresc și să dețin cât mai multe oi. Dorința mea este de a-l ajuta pe tatăl meu în gospodărie. Peste câțiva ani, îmi doresc să îmi văd ferma mai bogată, adică mai plină de



oi și chiar și cai“, încheie Aura Larisa Popean din comuna Cătina, județul Cluj, o tânără crescătoare de oi.

Beatrice Alexandra MODIGA





An Agricultural
Sciences Company

Diniro®

Erbicid pentru porumb

pentru combaterea în postemergență a buruienilor graminăe și cu frunză lată, anuale și perene

Descoperiți portofoliul complet FMC pe site-ul www.fmcagro.ro

FMC, Successor® TX și Diniro® sunt mărci comerciale ale FMC Corporation și / sau ale unui afiliat. ©2024 FMC Corporate. Toate drepturile rezervate.

Successor® TX

Erbicid pentru porumb

pentru combaterea în preemergență și postemergență timpurie a buruienilor graminăe și a unor buruieni cu frunză lată

UTILIZAȚI PRODUSELE DE PROTECȚIA PLANTELOR ÎN SIGURANȚĂ ȘI CU RESPONSABILITATE. CÂND APLICAȚI PRODUSE PENTRU PROTECȚIA PLANTELOR, URMAȚI ÎNTOTDEAUNA INSTRUCȚIUNILE MENȚIONATE PE ETICHETĂ.

Gheorghe Florea: „Există interesul ca fermierii români să renunțe la vacile de lapte“



În ultimul ceas, fermierii și autoritățile responsabile trebuie să discute despre susținerea și dezvoltarea zootehniei, un domeniu de activitate neglijat prin comparație cu altele din agricultură. Această afirmație vine din partea președintelui Asociației Crescătorilor de Taurine Rasa Brună, filiala Prahova, Gheorghe Florea. Prin prisma experienței pe care o are la conducerea unei asociații de profil, acesta ne-a vorbit despre starea zootehniei românești.

„Pe hârtie avem cca două milioane de vaci, eu vă spun că abia avem 700.000 de mii“

Președintele asociației ne-a adus în atenție probleme independente de voința crescătorilor de animale sau a asociațiilor de profil. Numărul animalelor din zootehnie este în scădere, spune acesta, chiar dacă pe hârtie efectivele se mențin. Devalorizarea României de toate bunurile ei, în mai toate domeniile de activitate, se vede cu ochiul liber, spune președintele Asociației Crescătorilor de Taurine Rasa Brună, filiala Prahova. Previzunile acestuia sunt cu atât mai sumbre pentru că, spune acesta, există

interesul de a-i determina pe crescătorii de vaci de lapte să renunțe la activitatea lor.

„Puteam să avem multe efective de animale, nu doar vaci, ci și oi, capre, pentru că avem potențial în sensul ăsta. În schimb, uitați-vă câte terenuri sunt pârlăgă. Unitățile administrativ teritoriale, în loc să ne ofere ajutoare în sensul de a crea utilități până la poarta fermei, îi pune pe fermieri să meargă la 500 de metri de fermă, dar acolo nu pot construi pentru că este un alt teren agricol. Există tot felul de îngrădiri ca să renunți la vacă, dar nu înțeleg care este interesul. Până în 1989 nu exista IAS care să nu aibă zootehnie. Rumegătoarele consumă bine producția

auxiliară cerealieră. Într-un an în care a fost secetă și porumbul nu a ajuns la maturitate, îl toci, îl faci siloz și îl dai la animale. La fel și grâul și orzul. La noi nu se face așa. Asta a făcut ca de la 8 milioane de vaci, cât aveam înainte de 1989, să avem astăzi, statistic, pe hârtie, 1.700.000 de exemplare, dar eu vă spun că, de fapt, nu avem nici măcar 700.000 de vaci.“

„S-au dictat niște linii“

O problemă gravă, semnalată de-a lungul timpului de crescătorii de animale și reprezentării asociațiilor de profil, este și inegalitatea repartiției pășunilor către fermieri. Au fost de-a lungul timpului dezvăluite tot felul de metode prin care pășunile ajungeau la oricine, mai puțin la crescătorii de animale. În plus, noile directive creează presiuni suplimentare pentru fermieri, iar zootehnia pare să fie la urma preocupărilor celor care decid soarta agriculturii românești de la tribunele europene.

„E posibil ca cel care a negociat intrarea în Uniunea Europeană să considere islazurile comunale din zona de deal pășuni permanente? Dacă stăm și ne uităm pe harta României, din zona de deal și până în Lunca Dunării toate islazurile sunt create în jurul

„Gândiți-vă la programele de imediat după integrare. Ce a susținut Uniunea Europeană? A susținut cultura vegetală, cultura de viță-de-vie pentru vin nu pentru masă, pomicultura și legumicultura nu au fost sprijinite, zootehnia, de asemenea, nu pentru că asta însemna un pas înainte în procesare pentru România, locuri de muncă și plus-valoare. Noi facem cerealele și le dăm lor și restul fac ei. Aducem legume și fructe din import.“

comunelor, pe cursul râurilor. Să zicem că suntem locuitori ai unei comune unde la un moment dat aveam terenuri și câte cinci vaci. Nu ne duceam fiecare cu ele la păscut și atunci am creat în devălmășie aceste islazuri ca să putem pășuna. Au venit acești experți și au spus «nu, domnule, acestea sunt pășuni permanente și nu aveți voie să le arați sau supraînsămânțați.» Așa că le ținem așa, în pierdere. O pășune înființată produce undeva la 35 de tone de masă verde, pe când una neîngrijită nu produce nici 5 tone. Și atunci unde este avantajul? Plus că islazurile au trecut din proprietate publică în proprietate privată a comunelor și acum un primar care nu vrea să aibă zootehnie în comună transformă islazul în parc fotovoltaic sau altceva. S-au dictat niște linii.“

Laura ZMARANDA

„Am intrat aproape ultimii în Uniunea Europeană. Credeți că cei care au fost primii ne-au primit pe noi ca să ne fie nouă bine? Nu! Noi trebuie să fim o piață de forță de muncă și de desfacere. Supermarketurile au închis aproape tot. Unde era Tractorul Brașov este acum un supermarket. Ce spune asta?“



Investiție de 800.000 de euro într-o crescătorie de porci Mangalița

Am vizitat anul trecut o crescătorie de porci în sistem gospodăresc. Am vrut astfel să arătăm consumatorilor că există alternativă pentru carnea de porc din import și că micii crescători locali au posibilitatea de a acoperi o parte din cererea din piață. Raluca Bîzganu a înființat în comuna Conțești din județul Dâmbovița o crescătorie de porci din rasa Mangalița. A făcut asta pentru că spune că și-a dorit hrană sănătoasă pentru familia sa și pentru că vrea să demonstreze că tinerii au puterea de a schimba în bine lucrurile din țară.



„Eu nu intervin cu tratamente, într-adevăr fac două deparazitări pe an, în februarie și în august, când nu sacrificăm niciun animal. Mâncarea pe care le-o dăm porcilor constă în cereale și nu administrăm niciun fel de concentrat. În afară de asta încercăm să le asigurăm necesarul de vitamine prin legumele și fructele pe care le dăm animalelor. Vă recomand să cumpărați produse de la oameni care își desfășoară activitatea cu pasiune și sunt foarte serioși. Există și vânzători care nu îți pot arăta o analiză, care au animale ce nu sunt supravegheate de un medic veterinar și nu sunt crotaliate. Cumpărați de la oameni care știu când s-a născut animalul, care sunt părinții lui și care solicită analize pentru exemplarele lui.“ – Raluca Bîzganu

„Am pornit cu 9 scroafe și un vier“

Mangalița este o rasă de porci deloc pretențioasă, spune tânăra din Conțești, chiar dacă exemplarele ei cresc mult mai greu. Ca să ajungă la o greutate optimă pentru sacrificare, respectiv 130-150 de kilograme, trebuie să treacă doi ani, timp în care animalul crește lent și are nevoie de mișcare. Carnea marmorată și grăsimea de la Mangalița sunt foarte bune, mai ales pentru oamenii care au probleme de sănătate. Raluca spune că din această fermă își hrănește familia cu hrană sănătoasă.

„M-am apucat de această afacere în 2021 și o fac din pură pasiune. Acum doi ani am mers prin țară în căutarea unui om care să mă ajute și să îmi devină mentor. L-am găsit la Ocna de Sus; este vorba despre un crescător de porci Mangalița care se ocupă de acest lucru de 10 ani. La el am găsit animale cu pedigree, înscrise în Registrul Genealogic, și de aici a pornit toată aventura mea. Și acum păstrăm legatura și ne sfătuim. Am pornit această afacere cu 9 scroafe și un vier, iar acum am cca 348 de animale. Cele mai multe au o greutate cuprinsă între 18 și 40 de kilograme.“

Reușita investițiilor în zootehnie este condiționată de mulți factori, cu atât mai mult când vorbim despre creșterea unei rase aflate pe cale de dispariție. Raluca spune că



și-a asumat de la început riscul unui eșec, dar că în cei doi ani de activitate a descoperit că rasa Mangalița începe să fie apreciată și căutată de consumatorii de carne de porc.

„A fost riscant și îmi asum aceste riscuri în continuare“

Crescătoria de porci din Conțești este modernă și corespunde normelor sanitare veterinare impuse pentru exploatarea de tip A. Conștientă de efectele devastatoare pe care le are Pesta Porcină Africană, Raluca și-a luat toate măsurile de biosecuritate necesare pentru a-și păstra animalele sănătoase.

„A fost riscant și îmi asum aceste riscuri în continuare. Am decis să deschid această fermă

mai aproape de București și nu fac concurență nimănui. Mă bazez pe animalele mele pentru că, deși este o rasă pe cale de dispariție, este o rasă foarte puternică. Nu se îmbolnăvește așa ușor. Cresc Mangalița pe aproape două hectare, iar proiectul acesta a fost gândit astfel încât să putem locui aici, iar întreaga investiție am suportat-o noi. Este vorba despre 800.000 de euro, cu totul. Afacerea asta nu a fost făcută ca să recuperez ceva, ci ca să îmi susțin familia. Nu vreau să mă îmbogățesc din asta. Eu vin cu un produs pentru binele celorlalți.“

Principiul pe care s-a dezvoltat crescătoria de porci din Conțești a fost acela că la consumator trebuie să ajungă hrană sănătoasă, obținută în sistem gospodăresc. Ca urmare, nu





se fac excese în ceea ce privește medicația administrată, iar porcii sunt hrăniți cu cereale.

Vânzarea porcelor pentru reproducție asigură rentabilitatea

Rentabilitatea afacerii cu porci Mangalita este asigurată nu din vânzarea porcului de îngrășat, cum s-ar putea crede, ci din vânzarea porcelor pentru reproducție. Interesul crescătorilor pentru rasa Mangalița a crescut, iar în sudul țării, spre exemplu, a început timid o repopulare a fermelor cu această rasă.

„Sunt niște bareme în ceea ce privește vânzarea animalelor. Prețul pentru un animal proaspăt înțârcat, care știe să mănânce, care are prima deparazitare făcută pornește de la 500 de lei. Mangalița are o creștere lentă, de

aceea prețul se stabilește în funcție de greutatea animalelor. Afacerea este însă profitabilă în momentul în care se concentrează pe vânzarea de porci. Ar fi bine ca Mangalița să fie tratată la adevărata ei valoare. Grăsimea acestor porci este ca un lingou de aur. Cred că prețul de 25 lei/kg este bun. Oamenilor li se pare scump, dar și modul de creștere a acestei rase este scump.

Capacitatea maximă a crescătoriei din Conțești este de 500 de capete. Exemplarele de reproducție sunt înregistrate în Registrul Genealogic și, deși până acum nu a primit subvenții, Raluca a făcut demersuri pentru a beneficia de acestea.

Am solicitat subvenții pentru 33 de scroafe, toate cu pedigree. APIA oferă 182 de euro pe cap de UMV, IAR Direcția Județeană vine în sprijinul nostru cu 1.200 de lei pe cap de scroafă, cu condiția să se vândă patru porci.”

Laura ZMARANDA



Architect[®]

Primul regulator de creștere
cu efect fungicid pentru
floarea-soarelui.



AgCelence[®]
Dincolo de așteptări.

BASF

We create chemistry

Utilizați cu precauție produsele fitosanitare. Citiți întotdeauna eticheta și informațiile despre produs înainte de utilizare. Atenție la simbolurile și indicațiile de pericol.



Sorgul și secara în hrana puilor de carne

Schimbările climatice vor avea un impact din ce în ce mai mare asupra securității alimentare a UE în general. Se așteaptă ca încălzirea globală să genereze efecte mixte și inegal distribuite în întreaga UE. Într-un scenariu de încălzire moderat, se preconizează că regiunile sudice din Europa vor fi afectate în mod negativ de încălzirea globală și de deficitul de apă. De asemenea, se preconizează că pe termen mediu și lung schimbările climatice vor afecta din ce în ce mai mult România și sectorul său agricol.

În acest context, valorificarea eficientă a unor resurse furajere locale precum boabele de sorg (*Sorghum L*) și secară (*Secale cereale*), ca soluții nutriționale alternative la cerealele energetice și evidențierea efectelor favorabile asupra performanțelor productive ale puilor de carne, a reprezentat un aspect important abordat de specialiști din INCDBNA-IBNA Balotesti, în cadrul proiectului ADER 1.4.2, finanțat de MADR. Datorită randamentelor mai mari, capacității bune de iernat și toleranței îmbunătățite la secetă, noii hibrizi de sorg și secară pot fi o alternativă atractivă la cultivarea porumbului, grâului sau orzului, în special pe soluri nisipoase infertile. Ca urmare, profitabilitatea utilizării noilor hibrizi de sorg și secară în hrana animalelor este mai mare în comparație cu alte cereale (de exemplu: porumb, grâu).

Sorgul (*Sorghum bicolor L. Moench*) reprezintă o opțiune cu importanță în creștere pentru sectorul zootehnic. O serie de argumente întăresc această afirmație: sorgul este o cereală care necesită mai puțină apă, fiind adaptabilă la zonele semiaride la soluri cu fertilitate redusă. Este o cultură larg răspândită pe glob, ocupând locul 5 în lume după grâu, porumb, orez și orz (<https://www.feedipedia.org>).

În ultimii ani, cultura sorgului a luat amploare și în România datorită adaptabilității la zonele semiaride, la soluri cu fertilitate redusă, a rezistenței la secetă și a cheltuielilor de producție reduse comparativ cu cultura porumbului. Conform EUROSTAT, în România suprafața

cultivată și producția de sorg obținută, în perioada 2015-2020, a înregistrat o creștere semnificativă.

În anii secetoși, sorgul este o alternativă valoroasă pentru porumb atât sub aspect nutrițional, valoarea nutritivă a celor două cereale fiind apropiată, dar și din punct de vedere economic, în ultimii ani fiind mult mai ieftin. Cercetările în domeniul producerii plantelor au evoluat în crearea unor noi varietăți de sorg ce reprezintă o sursă excelentă de proteine și energie pentru păsări și valoare nutritivă asemănătoare în proporție de 95% cu cea a porumbului. Un avantaj foarte important este acela că sorgul prezintă risc redus de contaminare cu micotoxine comparativ cu porumbul.

În pofida conținutului ridicat de proteine din sorg, de circa 11%, digestibilitatea anumitor



Diferite soiuri de sorg analizate

aminoacizi esențiali, cum ar fi lizina, și treonina, este relativ mai scăzută decât cea a porumbului, iar carotenul se găsește în cantități reduse. Problema principală a sorgului o prezintă variabilitatea concentrației de tanini, așa-zisi *factori antinutriționali*, ce interferează în metabolismul și absorbția nutrienților; reducerea conținutului în tanini are ca efect îmbunătățirea digestibilității nutrienților, mai ales cea a proteinei. Există mai mult de 30 de specii de sorg, dintre care una este dirijată spre consumul uman, iar restul spre consumul animalelor. Datorită conținutului redus în tanini al noilor varietăți create (0,5-1%; denumite varietăți *low-tanin*), sorgul poate fi folosit ca cereală unică în hrana animalelor.

Secara (*Secale cereale*) este o cereală extrem de adaptată la condițiile mai vitrege de sol și climă din România, comparativ cu grâul, cu care se înrudește, cel puțin ca aspect fenotipic. Secara se dezvoltă mai bine în zonele cu climă răcoroasă și uscată, adaptându-se mai bine ca grâul la acest climat.

Studii anterioare au investigat posibilitățile de înlocuire în hrana puilor de carne a porumbului cu secară, însă limitarea ratei de includere a fost dată de prezența unor factori antinutriționali de tipul polizaharidelor non-amidon (non starch polysaccharides; NSP), precum arabinoxilanii, care pot duce la o vâscozitate crescută a digestiei și o absorbție deteriorată a nutrienților care, la rândul lor, deprimă performanța de creștere.

Sorg – caracterizare nutrițională

Analiza chimică brută efectuată în cadrul INCDBNA-IBNA Balotești, la 4 hibrizi de sorg (*Tabel*), a confirmat faptul că sorgul are un potențial nutrițional valoros prin conținutul proteic ridicat (10,93-12,50%), și valoare energetică comparabilă cu cea a porumbului (3.307-3.320 EM kcal/kg).



Secara – caracterizare nutrițională

Analiza chimică brută efectuată în cadrul IBNA Balotești, la hibridul Suceveana achiziționat de la SCDCPN Dăbuleni, a confirmat faptul că secara are un potențial nutrițional valoros atât prin conținutul proteic (11,83%), cât și prin valoarea energetică comparabilă cu cea a grâului (3.040 EM kcal/kg).

Eficiența utilizării boabelor de sorg sau de secară în structura rețetelor de nutreț combinat pentru pui de carne a fost studiată în Biobaza IBNA Balotești, pe un efectiv de 400 de pui din hibridul comercial Ross 308 (perioada de vârstă 0-42 zile). Rezultatele obținute privind performanțele productive au demonstrat faptul că atunci când nutrețurile sunt corect echilibrate în energie, proteine și aminoacizi limitanți, boabele de sorg sau de secară pot fi utilizate până la un nivel de substituire a porumbului de 100%, respectiv 50%, fără a avea efecte negative asupra sporului în greutate și al gradului de valorificare a hranei.

Tabel. Compoziția chimică și valoarea nutritivă

Specificație (%)	Sorg			
	Albanus	Foehn	Armorik	Shamal
Substanță uscată	90,27	90,11	90,31	90,07
Proteină brută	11,74	10,93	12,50	11,29
Grăsime brută	3,37	3,30	3,32	3,48
Celuloză brută	2,25	2,90	2,56	2,55
Cenușă	1,73	1,39	1,47	1,60
Substanțe extractive neazotate	77,18	71,59	70,46	71,15
Energie metabolizabilă (kcal/kg)	3.320	3.307	3.298	3.315

Dr. ing. Georgeta CIURESCU

Recomandări privind prevenirea bolilor la albine



În România, apicultura este o afacere cât se poate de viabilă, fiind favorizată de o climă blândă și de o natură darnică, cu plante melifere variate, cu păduri întinse de tei și salcâmi, cu suprafețe mari cultivate cu pomi fructiferi și floarea-soarelui, ce dăinuie anual din martie până în octombrie.

Produsele de bază obținute de la albine, miere, ceară, lăptișor de matcă, polen, venin de albine, apilarnil, propolis sau păstură, sau combinate și prezentate sub formă de loțiuni sau creme, sunt din ce în ce mai mult solicitate pe piața națională sau la export, România reprezentând în acest domeniu cca 2% din totalul mondial și cca 9-10% din producția Europei, conform unor date statistice publicate.

Efectele terapeutice și energovitalizante ale produselor apicole, având în vedere că 1 kg de miere este echivalentul a 3 l de lapte, 50 de ouă, 12 kg de carne sau 30 de banane, justifică orientarea tot mai puternică a cumpărătorilor, indiferent de vârstă, spre astfel de produse.

Din aceste motive, precum și prin faptul că apicultura poate asigura o îndeletnicire

permanentă sau ca o a doua ocupație, asigurând venituri bănești consistente, creșterea albinelor s-a dezvoltat simțitor atât prin creșterea numerică a familiilor de albine, dar și prin organizarea persoanelor care practică această activitate, ca persoane fizice sau juridice, deținătoare de stupine sau de exploatații apicole cu activitate complexă înregistrate/autorizate la DSVSA județeană.

Activitatea cu albinele presupune respectarea unor reguli tehnologice sau de protecție sanitară foarte stricte, pentru a se evita anumite accidente sau modificări în starea de sănătate a albinelor, implicit a stupinei.

Calitatea mierii și a produselor apicole este monitorizată permanent prin examene efectuate la laboratoarele acreditate pentru verificarea

parametrilor cu referire la umiditate, aciditate, zaharoză, zahăr invertit, glucoză, lactoză, substanțe insolubile, analize prin care se pot identifica și eventualele falsificări ale mierii,

Albinele, ca și alte organisme vii, se pot îmbolnăvi de diferite boli care, prin mortalitatea pe care o produc, reduc numărul albinelor și prin aceasta familiile de albine se depopulează, devenind neproductive, pagubele materiale și financiare fiind însemnate atât pentru apicultori, cât și pentru economia națională (dat fiind rolul major pe care îl au albinele în polenizarea culturilor entomofile).

Bolile albinelor se împart în boli contagioase, necontagioase și intoxicații.

- ▶ Bolile contagioase se grupează în:
 - virotice (puietul în sac, boala neagră);
 - bacteriene (loca americană, europeană, septicemia, paratifoza);
 - micotice (ascosferoza, aspergiloza, melanoza);
 - parazitare (nosemoza, varooza, amibioza, acarioza, brauloza, senotainioza, triunghiulinoza).
- ▶ Bolile necontagioase ale albinelor sunt reprezentate prin:
 - puietul răcit;
 - boala de mai;
 - diareea albinelor;
 - anomaliile mătcilor.

- ▶ Intoxicațiile albinelor se pot produce cu: polen, nectar, miere de mană, medicamente, pesticide folosite pentru combaterea dăunătorilor.
- ▶ Dăunătorii albinelor sunt: găselnița, fluturele „Cap de mort“, viespiile, lupul albinelor, furnicile, prigoriile, ciocănitorele, șoarecii.

În cadrul măsurilor de prevenire a bolilor la albine, pe lângă acțiunile specifice pentru fiecare boală specifică, un rol important îl reprezintă aplicarea măsurilor de profilaxie generală, din care pentru perioada de iernat se recomandă următoarele:

- ▶ Alegerea vetrei de iernare, asigurând următoarele: să poată fi protejată de vânturile reci, să asigure liniștea necesară albinelor, să poată fi curățată ușor de zăpadă, iar apa după dezgheț să se scurgă ușor (să nu bălțească), să fie protejată de șoareci prin instalarea de grătare la urdiniș.
- ▶ Supravegherea modulului de iernare și a stării familiilor de albine prin controale auditive (ascultare), fără a se recurge la deschiderea stupului:
 - zumzetul moderat și uniform arată că familia de albine este în stare bună și că iernarea decurge normal;
 - bâzâitul puternic arată că familia este în suferință;
 - zumzetul slab, însoțit de zgomotul asemănător foșnetului frunzelor, înseamnă că familia este înfometată;
 - când zumzetul este foarte slab sau nu se percepe aproape deloc, se va interveni, fără abuz însă, prin lovirea cu mâna a peretelui din față al stupului, iar dacă albinele răspund printr-un zumzet puternic, care însă încetează imediat, înseamnă că familia iernează în condiții bune.



- ▶ **Îndepărtarea fără zgomot a zăpezii neafânate și a gheții (când este cazul) de pe scândurelele de zbor ale stupilor și desfundarea urdinișurilor blocate de albinele moarte.**
- ▶ **Asigurarea și supravegherea zborurilor de curățire ale albinelor având în vedere că, în sezonul nefavorabil, albinele au capacitatea de a acumula în intestinul gros o cantitate importantă de excremente, care pot declanșa diaree pe al cărei fond se pot instala boli grave, în special nosemoza, excremente care se vor elimina prin zboruri de curățire în zilele cu temperaturi de +12°C.**
- ▶ **Aprecierea modului de iernare a albinelor se face după aspectul diferitelor resturi scoase de pe fundul stupului, după cantitatea de albine moarte găsite pe jos, în fața urdinișului, respectiv:**
 - **mortalitatea crescută a albinelor atenționează faptul că familia a iernat cu prea multe albine-vârstnice;**
 - **uzura organismului lor din cauza unor boli;**
 - **prezența albinelor umede, mucegăite, arată că în stup este prea multă umiditate.**
- ▶ **Prezența obligatorie a apicultorului în stupină pentru a urmări modul de desfășurare a zborului, identificarea familiilor ce prezintă stări anormale și soluționarea altor situații constatate.**
- ▶ **Colaborarea permanentă cu serviciile sanitare veterinare și cu Asociația Crescătorilor de Albine din zonă.**

Apicultura este sprijinită financiar de Guvernul Român, conform Programului Național Apicol, prin alocarea de sume substanțiale din fonduri europene și din bugetul național, sume destinate pentru sprijinirea activităților de profilaxie și combatere a varoozei, a analizelor fizico-chimice ale mierii, achiziționarea materialului biologic pentru refacerea efectivului apicol, precum și pentru achiziționarea stupilor și inventarierea tuturor masivelor melifere de pe teritoriul României, analiza aspectelor geografice județene și de infrastructură rutieră, sprijin care favorizează obținerea în stupine de produse apicole importante cantitativ și la parametri calitativi superiori.

Dr. Ioan Viorel PENȚEA,
Secretar al Colegiului Medicilor Veterinari Filiala Sibiu



PREȚ
PROMOȚIONAL*
55.900 €

JOHN DEERE 5100M

MICUL GIGANT REVINE!

Tractor versatil și compact, ideal pentru fermele mici și medii!

- ☑ Motor John Deere 4.5 L (putere nominală 100 CP) → Fiabilitate dovedită și costuri reduse de întreținere;
- ☑ Transmisia mecanică John Deere PowrReverser 16F/16R asigură o eficiență totală a tractorului de 85% din puterea generată de motor → folosiți puterea acolo unde contează;
- ☑ Pompa hidraulică 94 L → capacitate hidraulică ridicată!
- ☑ Capacitatea de ridicare tiranți 4.4 t, cilindri de ridicare masivi → eficiență și fiabilitate;
- ☑ Rază de bracaj/întoarcere redusă (4.3 m) pentru o manevrabilitate foarte bună în curte și la viraje rapide în câmp;
- ☑ Scaun cu suspensie pneumatică pentru sporirea confortului în operare;
- ☑ Capota cu profil "low" pentru o vizibilitate optimizată.



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

La 9 ani primul concurs... Acum, campion la echitație

Ștefan Mihai Leonte, un tânăr de 28 de ani din Târgu Neamț, este campion la sportul de echitație, disciplina sărituri peste obstacole. Are în palmares titluri de campion și vicecampion la mai multe competiții naționale și internaționale de echitație. Mentor și antrenor îi este chiar tatăl său, acest sport fiind o moștenire de familie, după cum ne transmite tânărul.



Pasiunea pentru echitație o are de la tatăl său. Își aduce aminte cu nostalgie când a urcat pentru prima dată pe un cal. Era cu tatăl său.

„Pot spune că pasiunea a fost transmisă de la părinți. Prima mea experiență călare a fost la vârsta de

2 ani. Îmi amintesc perfect când tatăl meu m-a luat pe cal, în fața lui, ținându-mă în brațe și, după o scurtă acomodare, a sărit cu mine peste un obstacol. Atracția spre acest sport a fost, pot spune, implementată de tatăl meu, care, la rândul lui, a activat în diferite competiții o bună parte din anii dedicați acestei profesii. Nu îmi găsesc locul departe de cal.“

Tatăl său l-a format, ca om și sportiv

Avea 9 ani când a participat la primul concurs, dar a pierdut șirul competițiilor la care a fost și al premiilor cu care s-a întors de la ele.

„Nu pot ține o evidență legată de numărul concursurilor în care am activat sau numărul premiilor. Pot spune că cele mai importante titluri obținute sunt pe categoriile de copii, juniori și tineret – campion, respectiv vicecampion național și internațional. Tatăl meu are cel mai important rol în ceea ce înseamnă formarea mea, ca sportiv, dar și ca educație, bineînțeles. E foarte practic să îmbini utilul cu plăcutul, ceea ce fac eu, de altfel, iar cariera pot spune că e formată deja. Pentru moment, e nevoie doar să fiu la momentul potrivit în locul potrivit ca să am succes“, declară Ștefan Mihai Leonte.

Relația cu un cal implică un parteneriat

Ștefan este student la specializarea Zootehnie din cadrul Facultății de Ingineria Resurselor Animale și Alimentare, în anul II, iar domeniul l-a ales tocmai ca să se muleze perfect pe ramura profesiei sale de suflet, echitația. Tânărul este de părere că a fi sportiv de performanță în echitație implică, în primul rând, echilibru.

„Trebuie un psihic de oțel și un grad ridicat de elasticitate, care să permită un ansamblu de reflexe foarte bine fixate, pentru a fi un jocheu bun. Iar în acest sens, foarte important, crucial chiar, este parteneriatul cu calul“, transmite Ștefan.

Echitația te maturizează

Tânărul jocheu îi încurajează pe copii să practice echitația, chiar dacă în aceste vremuri altele sunt sporturile atractive.

„Este un sport foarte elegant, pe care nu îl practică oricine. Copiilor le place să aibă activități mai ieșite din comun, mai altfel decât cele obișnuite în colectivul în care trăiesc. Odată ajunși la nivel competițional, copiii ajung să lege prietenii cu alți copii de vârsta lor, intră în acțiune comunicarea și, astfel, sunt motivați și mai mult să dea tot ce pot. Este un sport care te învață să respecti animalele, nu doar caii, întărește psihicul și are o influență pozitivă pe drumul spre maturizare, fiindcă



implică o responsabilitate aparte“, încheie Ștefan Mihai Leonte, campion la sportul de echitație, disciplina sărituri peste obstacole.

Beatrice Alexandra MODIGA



NHR Agropartners devine unic importator în România al utilajelor Claydon



NHR Agropartners anunță cu entuziasm parteneriatul exclusiv cu Claydon, producătorul britanic de renume mondial de semănători directe strip till și utilaje de prelucrat solul.

Claydon a revoluționat agricultura prin introducerea conceptului de strip till, o metodă de cultivare conservativă ce maximizează producția și minimizează impactul asupra mediului. Devenind liderul pieței europene pe segmentul semănătorilor directe strip till din 2003, Claydon își extinde constant aria de influență, operând astăzi în peste 30 de țări din întreaga lume.

Parteneriatul cu NHR Agropartners marchează o etapă importantă pentru Claydon în consolidarea prezenței pe piața agricolă din România. NHR Agropartners, cu experiența sa

vastă și rețeaua de distribuție bine dezvoltată, va facilita accesul fermierilor români la gama completă de utilaje Claydon, incluzând:

- ▶ Semănători directe purtate Evolution M, tehnologie strip till.
- ▶ Semănători directe tractate Hybrid T, tehnologie strip till
- ▶ Grape cu dinți pentru dezmiriștire.
- ▶ Cultivatoare pentru dezmiriștire Light Rotary TERRASTAR®.
- ▶ Cultivatoare prășitoare între rânduri TERRABLADE.



DOMENIILE
OSTROV
— 1947 —



FACEBOOK / INSTAGRAM
@DOMENIILEOSTROV.RO
DOMENIILEOSTROV.RO



Suntem onorați să fim partenerii exclusivi ai Claydon în România. Suntem convinși că utilajele Claydon vor aduce o contribuție semnificativă la modernizarea agriculturii românești, oferind fermierilor soluții eficiente și durabile pentru creșterea producției și a profitabilității.

NHR Agropartners este dedicată promovării agriculturii durabile și va oferi

fermierilor români consultanță de specialitate și suport tehnic pentru a facilita adoptarea cu succes a metodelor de cultivare conservativă cu utilajele Claydon.

**Proiectul CLAYDON OPTI-TILL® din cadrul NHR Agropartners este condus de Gheorghe Bălăceanu (Gheorghe.balaceanu@vait.com);
Tel: +4 0726.377.934**



XR
STAR

Tehnologia de succes pentru
protecția culturilor de cereale.

Revystar® Flex

Priaxor®



BASF
We create chemistry

Culturi frumoase,
fermieri relaxați.

Utilizați cu precauție produsele fitosanitare. Citiți întotdeauna eticheta și informațiile despre produs înainte de utilizare. Atenție la simbolurile și indicațiile de pericol.

Cum să scoți bani din iarba verde

Proiectarea grădinilor 3D, un trend ascendant pentru un peisagist din Dorohoi



În anul 2000, Sorin Pughiuc s-a hotărât să intre în afaceri și să își deschidă o florărie, pe vremea aceea fiind primul business de acest fel din Dorohoi. Apoi, mult mai târziu, în paralel cu activitatea din florărie, din dragoste pentru frumos, Sorin s-a gândit la un bussines de amenajări peisagistice. Acum, trendul este unul ascendent, astfel că el proiectează grădini 3D și oferă servicii de mentenanță, odată cu evoluția domeniului imobiliar ce se reflectă și în domeniul amenajărilor de grădini private.

Prima florărie din Dorohoi. Florile sunt ca niște cuvinte nerostite, care trezesc pasiuni și transmit emoții

„Sunt născut în luna lui Florar a anului 1968... unii ar zice că demult. Cred că important e cum te simți pe interior. Eu unul mă simt tânăr, dacă luăm în considerare faptul că sunt proaspăt absolvent al

Facultății de Horticultură din Iași, promoția 2023. Deci, tânăr! Tânăr cu părul grizonat. Și ca să fie totul conform planurilor și proiectelor mele, am fost admis și la studiile de master în Amenajare Peisagistică Urbană și Teritorial, din cadrul aceleiași facultăți. Cred că o moștenesc pe mama mea,

care, din păcate, nu mai este printre noi. Cu siguranță ea mi-a urzit ca arta și frumosul să mă însoțească în drumul prin viață. Și cum poți să pui cel mai bine în practică acest vis, dacă nu cu ajutorul florilor? Florile sunt ca niște cuvinte nerostite, care trezesc pasiuni, transmit emoții și aduc bucurie în sufletele tuturor. Și, plecând de aici... am deschis în anul 2000 prima florărie din Dorohoi. În acea perioada doar în piață se comercializau flori și într-o ofertă limitată. A fost un început timid, cu puține cunoștințe în arta floristică, dar cu un elan tineresc și cu o dorință fantastică de a pune în practică toate visurile și planurile. Nu a fost ușor, dar din feedback-urile clienților se pare că am reușit. Cred că e cursul firesc al unei munci depuse cu dragoste și pasiune. Pentru cei care vor să înceapă un astfel de bussines trebuie să știe de la început că nu este deloc simplu, înseamnă nopți nedormite, înseamnă multă muncă, să dedici aproape tot timpul acestei afaceri. Florile nu sunt ca șuruburile să le muți de pe un raft pe altul. Sunt cu totul și cu totul altceva. Florile înseamnă viață și pentru asta trebuie tratate cu gingășie și respect. Doar atunci când pui suflet pot ieși cele mai frumoase și elegante buchete, cele mai frumoase aranjamente și, în consecință, pot exista și clienți mulțumiți. Pentru că ei, clienții, prietenii florăriei, cum ne place nouă să îi numim, prin mesajele de mulțumire, prin aprecieri, susținere și încurajări ne provoacă să mergem mai departe și să fim din ce în ce mai buni în ceea ce facem“, specifică antreprenorul din Dorohoi.

După florărie a urmat... un bussines în amenajări peisagistice

În paralel cu activitatea din florărie și pornind de la același principiu, din dragoste pentru frumos, Sorin s-a gândit la un bussines de amenajări peisagistice. „Asta s-a întâmplat începând cu anul 2013. Căpătasem suficientă experiență în lucrul cu florile, acumulasem destule cunoștințe din cadrul acestui domeniu și cu ajutorul informațiilor dobândite de pe Internet am dat start cu pași mărunți și acestei activități. E greu să pornești pe un drum cu multe necunoscute. Nu cred că cel mai important într-un astfel de bussines e despre câți bani ai nevoie ca să poți începe. E despre cât de mult îți dorești, despre cât de mult îți place ceea ce vrei să faci. Nu e foarte complicat să achiziționezi câteva scule, să copiezi tactici și tehnici de pe Internet și să pornești la treabă. Cel mai important este să pui suflet, să faci lucrul de calitate, să reușești să vizualizezi cum va arăta grădina în viitor, să faci totul în așa fel încât să legi relații de prietenie cu clienții, să poți tot timpul să le deschizi poarta grădinii și să te întâmpine cu mulțumire și apreciere. Eu cel puțin așa văd acest bussines. Pentru mine fiecare grădină,

fiecare proiect are o poveste. Și ca toate poveștile, acestea trebuie să se încheie frumos... și clientul să fie mulțumit“, mai adaugă Sorin Pughiuc.

Proiectarea grădinii 3D, în trend

Antreprenorul din Botoșani mai adaugă faptul că, în momentul când ia o grădina de la zero și din discuțiile cu clienții, încearcă să proiecteze o amenajare care să corespundă cerințelor lor.

„De cele mai multe ori clientul nu este foarte hotărât și încerc să îl fac să se lase cu toată încrederea pe mâinile echipei noastre. Sigur, acum oricine poate să se inspire de pe internet, unde poate găsi diferite tipuri de amenajări, dar doar un inginer peisagist bine pregătit, cu reale cunoștințe în domeniu și cu experiență va putea găsi soluții



sigure și funcționale care să se potrivească spațiului, bugetului și nevoilor clientului. Și pentru asta un pas de început este proiectarea grădinii în 3D. Doar așa clientul își poate face o imagine clară asupra modului în care va arăta grădina. Din experiența mea, această reprezentare grafică a modului de proiectare contează foarte mult în relația cu clientul. Sunt beneficiari care cu greu își imaginează cum le va fi transformată grădina”, menționează Sorin Pughiuc.

Serviciul de mentenanță vine la pachet

Pe lângă toate acestea, la fel de important este și proiectarea sistemului automatizat de irigație, declară botoșăneanul. „Fără un astfel de sistem munca noastră ar fi în zadar. Așadar, proiectăm și executăm sistemul automat de irigat de la primul, până la ultimul detaliu. După care executăm lucrările de pregătire a terenului care includ foarte multe operațiuni, lucrările de drenaj, facem toate plantările și, în cele din urmă, montăm rulourile de gazon sau înființăm gazonul prin însămânțare. De asemenea,

oferim și serviciul de mentenanță. Nu este suficient să faci grădina, să tai panglica, să bei șampania sau vinul... după buget... și să pleci mai departe. E foarte important să rămână în grija unor specialiști și această operațiune de întreținere.”

Domeniul imobiliar se reflectă în amenajări peisagistice

Peisagistica este strâns legată de domeniul construcțiilor care este evident într-o continuă creștere, specifică acesta.

„Domeniul imobiliar se reflectă în evoluția domeniului amenajărilor de grădini private. Dacă e să fac o retrospectivă a celor 10 ani de activitate, pot afirma cu certitudine că cererea este din ce în ce mai mare. Pe lângă importanța creșterii calității ofertei și a lucrărilor, este și sporirea numărului de clienți cu sufletul îndreptat spre autentic și frumos. Cu toate că acest domeniu de activitate este relativ tânăr, se poate vedea clar că recuperează cu viteză”, încheie inginerul peisagist Sorin Pughiuc, antreprenor din Dorohoi.

Beatrice Alexandra MODIGA



Aripile speranței și tradiții de sărbătoarea Paștelui

Deșertul văzut și nevăzut ce a adunat în tot acest nisip infinitul praf al durerii a fost readus la viață de clipa eliberatoare, aceea în care Iisus Hristos a înviat a treia zi după răstignirea sa pe cruce, iar picături de speranțe au început să spele creștetele sufletelor aici pe Pământ și nu numai.

Tradițiile și obiceiurile din țara noastră fac ca sărbătoarea Paștelui să fie una presărată cu credință, binecuvântare, reuniune a celor dragi în mijlocul bisericii la slujba Învierii, gustul bucatelor sfințite, toate laolaltă preaslăvind numele lui Dumnezeu, Cel ce prin puterea Sa, ne-a dăruit viața veșnică.

Se spune că cei care pleacă dintre noi în această zi vor intra pe porțile Raiului, acestea fiind deschise, iar cei adormiți revin acasă, aducând mângâiere familiilor.

Lumina din noaptea Învierii este luată de la preot și adusă acasă de creștini, iar cu semnul crucii către răsărit lumânarea crește pulsul binelui, al răsadului liniștii în sânul familiei. La vreme de necaz, această lumânare se poate aprinde pentru îndepărtarea relelor.

Este bine ca primul ce pășește în casă de Sărbătoarea Pascală să fie bărbat, astfel norocul nu va ocoli acel loc. Creștinii se gătesc în straie noi pentru a scoate în evidență momentul acesta purificator. Gospodinele pregătesc de Paște preparate din carne de miel, acesta din urmă fiind simbol al Mântuitorului Iisus cel sacrificat; astfel drobul, friptura și ciorba sunt nelipsite de pe masă. Bucățile de pască și anafură păstrate peste an pot avea leac de vindecare. Lângă crucea



Mântuitorului, Sf. Maria a pus un coș cu ouă, iar sângele din trupul sfânt plin de răni a curs peste acestea, de aceea ouăle se vopșesc îndeosebi cu o culoare roșie.

De-a lungul timpului, în diferite zone ale țării s-au păstrat anumite obiceiuri. În Moldova, aruncarea macului în râu alungă seceta, zahărul aduce vindecare animalelor bolnave, ceapa și usturoiul alungă insectele, făina se împrăștie pe câmp pentru bune roade. Dacă spală clopotnița bisericii și se udă pe față cu acea apă, fetele nemăritate își vor găsi sortitul; totodată, flăcării dau fetelor ouă roșii în semn de iubire. În Bihor, în joia dinaintea Paștelui, se aprinde focul cu har divin al Învierii în

cimitire. În Apuseni se aprind lumânări la morminte în noaptea de Înviere, iar în următoarea zi credincioșii pun în apă un ou roșu, o monedă de aur și o urzică cu care se spală apoi pe față. În Transilvania băieții merg la fetele necăsătorite, udând cu parfum pentru a atrage fertilitatea; în schimb, ele le oferă cozonac și ouă roșii. În Dobrogea, în a treia zi de Paște, are loc „Paparuda”: tinerele sau femeile în vârstă sunt stropite cu apă și găsite cu ramuri verzi și flori, apoi merg prin sat să joace pentru a atrage ploaia.

Odată cu Învierea Domnului natura se trezește și ea la viață, totul zâmbește în jur cu aripi pline de speranță, agățându-se de inimile noastre deschise către cer, acest albastru ce cuprinde mai mult decât ne putem vreodată închipui cu gândul, căci picăturile ce au curs din sângele divin nu au fost nicicum în zadar, ci au adus pe chipul nostru începutul cel cu folos al mântuirii.

Aurora GRIGORE

Sfântul acoperiș al păcii interioare, Mănăstirea Cămârzani



Arcadele atât de perfecte admiră florile îmbujorate din dedesubtul lor, leandri rozalii și albi ascultă rugăciunile îndelung rostite cu har din strașnicul loc al comunei Vadu Moldovei, unde soarele își apleacă negreșit razele pătrunzătoare fără a cere nimic înapoi, Mănăstirea Cămârzani.



După jumătatea anilor 1800 a fost ridicată o biserică de către boierul Emanoil Morțun în interiorul conacului său ce se afla în comuna Cămârzani și la care avea acces doar familia boierească; aceasta avea hramul Sf. Gheorghe și acum adăpostește mormintele ctitorului și ale familiei acestuia.

În timpul exproprierilor din cel de-al Doilea Război Mondial pământul a fost împărțit veteranilor, iar biserica a făcut parte din biserica Ciumulești-Gane. Preotul Gheorghe Baltag a amenajat în acel timp un schit de călugări, unde la început a fost egumen ieromonahul Natan.

După o perioadă în care schitul a fost închis, iar biserica acestuia s-a transformat în biserică de mir, clericul ortodox Gherasim Putneanu, episcop-vicar al Arhiepiscopiei Sucevei și Rădăuților, cu mare osteneală a redeschis așezământul ca mănăstire de maici. În decembrie 1992 a fost sfințit ansamblul mănăstiresc.

Cele 12 maici au venit de la Mănăstirea Todireni din Suceava, lăcaș de cult ctitorit de postelnicul Teodor

Movilă la sfârșitul anilor 1500; pe atunci maica stareță era Teodora Marinescu. La vechile construcții au fost făcute înfrumusețări ce pun în valoare arhitectura tradițională românească. În interiorul Mănăstirii Cămârzani au fost realizate în preajma anilor 2000 ateliere de croitorie, sculptură și pictură.

Noua biserică a fost construită cu ajutorul părintelui Gherasim Putneanu, ce a urmărit îndeaproape înflorirea mănăstirii din punct de vedere cultural și totodată spiritual. Un impresionant muzeu a fost adăugat mănăstirii, unde regăsim importante colecții etnografice și de meșteșug ce au fost atent înlesnite de prof. Virginia Bârleanu și care provin din vechea școală a comunei Vadu Moldovei. Pe lângă acestea, numeroase obiecte bisericești, icoane lucrate din lemn, cărți și veșminte liturgice dau o notă bisericească atât de plăcută în acest spațiu emblematic. Manuscrisele, diverse reviste și colecții de cărți stau mărturie a vremurilor istorice în biblioteca deschisă cu atâta căldură dobândită din sudoarea filelor scrise.

Construcția bisericii a fost realizată din cărămidă într-o formă dreptunghiulară, iar turla acesteia este ca o pictură piramidală asemenea unei umbrelle ce se înalță împreună cu îngerii către frumosul din adâncul



Înaltului cer. Altarul semicircular, catapeteasma, icoanele pictate în ulei pe lemn de tei te introduc într-o atmosferă plină de frumos, de puritate sufletească de care vrei să reușești să te agăți măcar cu o frântură a inimii și să o iei cu tine fără vreo explicație clară. Turnul Clopotniță și chiliile degajă pretutindeni în jur solemnitatea, pe de o parte, și cuvântul rugilor îndelungate din zi și noapte pe de altă parte.

De la douăsprezece maici, câte au fost inițial, azi aproximativ o sută de maici viețuiesc în tihna acestei picături de pământ păstrat cu sfințenie în leacul liniștii orelor de închinări către Bunul Dumnezeu și toți sfinții, dar mai ales către Sfântul Gheorghe al cărui hram este purtat de către mănăstire. Stareța lăcașului de cult este monahia Maria Deac, încă din anul 1999.

Precum i-a fost dorința, în grădina Mănăstirii Cămărzani este înmormântat episcopul Gherasim Putneanul, ce a încetat din viață pe când avea 80 de ani, în iarna anului 2004.

Ploaia sfințită se revarsă ca niște licurici prin fiecare frântură de pământ de unde răsar vesele comori precum brazii veșnic tineri, florile cu parfum de plecăciune, iar îngerii privesc acest spectacol dumnezeiesc al naturii printre care pășim ades noi, cei care vrem să mulțumim ori să căutăm iertarea, eliberarea de tot ce ne apasă îndelung inimile, din acest sfânt acoperiș al păcii interioare, Mănăstirea Cămărzani.

Aurora GRIGORE



agroBUSINESS

Anul XV, nr. 4 (340) • 1 – 30 aprilie 2024

România

Revista **Lumea
Satului**
Lumea afacerilor tale

Suplimentul
agroBUSINESS



Emisiunea
Din lumea satului

Difuzată pe postul național



www.lumeasatului.ro

www.agro-business.ro

www.tv.lumeasatului.ro

**Agricultura în 2024: care sunt provocările în dezvoltarea software-ului?
Cum să reușești în domeniul noilor tehnologii agricole?**

62-64



Ordonanța trenuleț aduce majorări substanțiale ale amenzilor

65-67



**Smartlink Communications:
Afacerile de familie ar putea ajunge să domine lumea afacerilor**

68-69

„Furtună economică” profundă în industria alimentelor fast food

70-72

Ministerul Energiei a lansat o hartă informativă cu punctele de încărcare a mașinilor electrice

74-75



Capitala, Clujul, Iașiul, Ilfovul și Timișul, în topul județelor cu cele mai multe angajări

76-77

Producția globală de cereale grosiere pentru 2023/24 este estimată cu 3,8 milioane de tone mai mică

80-81

agroBUSINESS
România

Dacă ți-a plăcut, contactează-ne pentru abonament!

Editor general: Ion BANU – 0744.68.25.47

Redactor-șef: Bogdan PANȚURU – 0770.69.12.41

Redactor corector: Oana PETRE-DASCĂLU

Redactori: Anca Lăpușneanu,
Laura Zmaranda

Colaboratori: Andrei Oprea-Banu, Teofilia Banu,
Ion Bogdan, Daniel Botănoiu,
Beatrice Modiga

Grafică & tehoredactare: Mariana CISMARU

Editura: ALT PRESS TOUR București: Director general: ing. Ion BANU
Director executiv: ing. Nicușor Oprea-BANU

Redacția: str. Moinești nr. 12, Bl. 204, Sc. A, Ap. 4, sector 6, București. Tel./fax: 021.311.37.11

Pentru corespondență: OP 16 CP 39; E-mail: lumeasatului@gmail.com; www.agro-business.ro

ISSN 2501-3971; ISSN-L 2501-3971

Marketing, abonamente, difuzare:

e-mail: marketing@lumeasatului.ro

Nicușor Oprea-BANU: – 0752.15.01.46;
0722.27.13.38

e-mail: nopreabanu@yahoo.com

Compartiment financiar:

ec. Adina ALBU

dr. Niculae SIMION – 0741.21.76.27

Toate drepturile asupra acestei ediții a revistei sunt rezervate SC ALT PRESS TOUR SRL, reproducerea (integrală sau parțială) a materialelor publicate nefiind permisă fără aprobarea, în scris, a editorului. Precizăm că întreaga răspundere privind corectitudinea informațiilor din articolele pe care le publicăm revine autorilor.

Tipar executat la Tipografia ART PRINT

Jurnaliștii publicației noastre sunt membrii ai Asociației Presei Agricole din România – APAR, asociație afiliată ENAJ (The European Network of Agricultural Journalists) din 2013.

Nu mor caii când vor câinii...

Probabil că toată lumea a auzit de PNRR – Planul Național de Redresare și Reziliență. Sigur, mulți am aflat doar din presă pentru că foarte puțini oameni de afaceri beneficiază de el... Mai mult statul... Iar asta nu o spun eu, ci chiar oamenii de afaceri. Mai mult decât atât, am citit recent un document în care Organizația Femeilor Antreprenor avertizează: PNRR-ul lasă IMM-urile în urmă. Iar, potrivit organizației amintite, căderea IMM-urilor ar echivala cu prăbușirea economică a României. Ups... Se pare că avem o problemă. Mai ales în condițiile în care majoritatea banilor merg la companiile de stat. Deși PNRR-ul și Comisia Europeană se ghidează după principiul „nimeni nu trebuie lăsat în urmă”, chiar IMM-urile din România sunt lăsate în urmă, sursele de finanțare pentru mediul privat din PNRR fiind infime, susține Organizația Femeilor Antreprenor.

Organizația Femeilor Antreprenor din OFA UGIR a participat la evenimentul despre stadiul de implementare a Planului Național de Redresare și Reziliență (PNRR), organizat anual la București. Aici, o reprezentantă din conducerea OFA UGIR a spus: „Deși PNRR-ul și Comisia Europeană se ghidează după principiul «nimeni nu trebuie lăsat în urmă», chiar IMM-urile din România sunt lăsate în urmă, sursele de finanțare pentru mediul privat din PNRR fiind infime în raport atât cu bugetul total al planului, cât și cu nevoile antreprenorilor. Mai mult, în cadrul REPowerEU (noul capitol din PNRR care are un buget suplimentar de 2 miliarde euro), nu există niciun euro dedicat IMM-urilor. Aceasta în ciuda faptului că IMM-urile reprezintă 90% din totalul firmelor private din România și angajează peste 67% din totalul salariaților din țara noastră. În plus, toate apelurile de proiecte din PNRR dedicate mediului privat au suferit întâzieri majore în procesul de lansare, evaluare și contractare”. Vicepreședinta OFA UGIR a tras

un semnal de alarmă cu privire la impactul foarte dur pe care eficiența energetică extrem de scăzută a IMM-urilor din România îl va avea asupra economiei țării noastre:

„Foarte multe dintre IMM-urile din România care au activități de producție, fabricare, prelucrare, procesare (inclusiv alimentară) au echipamente vechi de cel puțin 10-15 ani, cu un nivel scăzut de productivitate și cu consumuri energetice foarte mari. Lipsa de eficiență în procesul de producție se traduce, în mod direct, în pierderi operaționale. Degeaba alocăm fonduri nerambursabile pentru independența energetică – prin producția de energie electrică din surse regenerabile pentru acoperirea consumului tehnologic – dacă IMM-urile în cauză consumă de 2 ori mai mult decât ar trebui. Abordarea ar trebui să pornească de la optimizarea consumurilor – de la realizarea de audituri energetice de proces industrial și implementarea măsurilor de scădere a consumurilor de energie, până la re tehnologizare prin înlocuirea completă a echipamentelor de producție vechi și energofage cu unele noi, moderne, cu un consum energetic mic și cu impact scăzut asupra mediului”, a subliniat reprezentanta femeilor de afaceri.

Observațiile de mai sus par de bun-simț și sunt bine cunoscute de toată lumea. De aceea, merită pusă întrebarea: are cineva ceva cu întreprinderile mici și mijlocii din România? Iar, dacă ne gândim la ultimele măsuri imaginate de guvernanți, se pare că da... De ce nimeni nu este interesat de micul antreprenor român? De ce, uneori, este chiar sabotat? Ne pregătim de un proces de consolidare a statului? Se gândește cineva la recrearea „statului multilateral-dezvoltat”, cum ni se băga în cap pe vremea lui Nea Nicu? Semnele nu sunt prea bune... Oricum, ne așteaptă vremuri interesante. Un lucru e clar: Nu mor caii când vor câinii...

Bogdan PANȚURU

Agricultura în 2024: care sunt provocările în dezvoltarea software-ului?

Cum să reușești în domeniul noilor tehnologii agricole?



Intersecția dintre tehnologie și agricultură a fost întotdeauna benefică, dând naștere la inovații care transformă modul în care creștem, recoltăm și distribuim alimentele. În 2024, sectorul agricol se află la o răscruce tehnologică, cu provocări și oportunități unice în dezvoltarea de software.

Provocarea nr. 1: Înțelegerea nevoilor specifice ale sectorului agricol

Agricultura de astăzi nu mai este doar o chestiune legată de exploatarea pământului și de munca fizică.

Software-ul trebuie să fie proiectat pentru a satisface nevoile specifice ale sectorului agricol, cum ar fi:

- managementul precis al resurselor naturale;
- prognoza meteo;
- automatizarea proceselor tehnologice.

Personalizarea devine crucială pentru adaptarea soluțiilor tehnologice la realitățile variate ale operațiunilor agricole de astăzi. Și aici dezvoltarea de software offshore personalizat devine strategia cheie și cea mai profitabilă din punct de vedere economic.

Provocarea nr. 2: Integrarea tehnologiilor emergente

Inteligența artificială, Internetul obiectelor (IoT) și analiza datelor au capacitatea de a revoluționa agricultura. De exemplu, inteligența artificială poate prezice randamentele culturilor,

În timp ce Internetul obiectelor permite monitorizarea în timp real a terenurilor agricole. Software-ul care integrează aceste tehnologii îi va ajuta pe fermieri să-și optimizeze lucrările. Evident, dezvoltarea lor vine cu provocări în ceea ce privește complexitatea și costul acestora.

Inovația este cheia pentru a debloca potențialul neexplorat al agriculturii noastre.

Provocarea nr. 3: Colectarea și analizarea datelor

Colectarea datelor agricole în timp real și analizarea acestora pentru luarea deciziilor în cunoștință de cauză este esențială. Acest lucru necesită proiectarea unui software capabil să gestioneze și să analizeze volume mari de date.

Provocarea nr. 4: Securizarea datelor

Odată cu creșterea atacurilor cibernetice și a preocupărilor legate de confidențialitatea datelor, dezvoltarea de software pentru agricultură trebuie să acorde prioritate securității acestora. Aceasta implică implementarea protocoalelor de securitate robuste și respectarea reglementărilor privind protecția datelor.

Provocarea nr. 5: Accesibilitatea și costul dezvoltării web offshore

Dezvoltarea web offshore oferă o soluție rentabilă pentru sectorul agricol. Prin valorificarea oportunităților globale, companiile alocă dezvoltatori din țările offshore, reducând în mare măsură costurile, în același timp dobândind acces la expertiză specializată.

Provocarea nr. 6: Atragerea și instruirea utilizatorilor

Una dintre cele mai mari provocări după lansarea unei aplicații software este asigurarea faptului că aceasta este adoptată de fermieri. Acest lucru necesită software intuitiv și accesibil, precum și programe de instruire și suport tehnic pentru a facilita utilizarea.

Întrebarea nr. 1: Care sunt principalele avantaje ale dezvoltării web offshore pentru software-ul agricol?

Beneficiile cheie includ costurile reduse de dezvoltare, accesul la un bazin mare de tehnică specializată, flexibilitatea și scalabilitatea echipelor de dezvoltare și capacitatea de a lucra virtual non-stop datorită diferenței de timp.

Întrebarea nr. 2: Cum se compară costul dezvoltării web offshore cu dezvoltarea locală?

Costul dezvoltării offshore poate fi semnificativ mai mic decât cel al dezvoltării locale, în principal din cauza diferențelor de costuri cu forța de muncă între țări. Acest lucru permite companiilor să obțină servicii de dezvoltare de înaltă calitate la un preț redus.

Întrebarea nr. 3: Care sunt cele mai promițătoare tehnologii emergente pentru dezvoltarea software-ului agricol?

Tehnologii precum inteligența artificială (AI), Internetul obiectelor (IoT), blockchain și senzorii avansați sunt deosebit de promițătoare pentru inovarea în sectorul agricol. Acestea permit o mai



☞ bună analiză a datelor, o trasabilitate sporită și o mai mare automatizare a proceselor agricole.

Întrebarea nr. 4: Cum se asigură securitatea și confidențialitatea datelor în proiectele de dezvoltare offshore?

Este esențial să alegeți un partener offshore care să respecte standardele internaționale de securitate a datelor și să aibă politici stricte de protecție a confidențialității. Sunt recomandate, de asemenea, acorduri de confidențialitate, audituri regulate de securitate și utilizarea tehnologiilor de criptare.

Întrebarea nr. 5: Care sunt provocările comune în gestionarea proiectelor de dezvoltare offshore și cum să le depășim?

Provocările includ barierele lingvistice și culturale, diferențele de fus orar și managementul calității. Pentru a le depăși, este esențial să stabilim comunicări clare, să folosim instrumente de management de proiect colaborativ și să implementăm puncte de control regulate ale calității.

Întrebarea nr. 6: Cum să selectați partenerul de dezvoltare web offshore potrivit?

Evaluați abilitățile tehnice, experiența în domeniu, referințele și mărturiile clienților anteriori. De asemenea, este important să luați

în considerare compatibilitatea culturală și capacitatea partenerului de a înțelege și de a se alinia cu obiectivele proiectului dumneavoastră.

Întrebarea nr. 7: Cât de importantă este personalizarea software-ului pentru agricultură?

Foarte importantă. Fiecare fermă are propriile sale specificități, necesitând soluții software personalizate pentru a maximiza eficiența și pentru a satisface cu precizie nevoile de management al culturilor, monitorizarea mediului și automatizarea proceselor.

Întrebarea nr. 8: Dezvoltarea offshore poate accelera cu adevărat lansarea proiectului de software?

Da, cu acces la o forță de muncă mai largă și abilitatea de a lucra continuu în diferite fusuri orare, dezvoltarea offshore poate accelera procesul de dezvoltare și poate permite o lansare mai rapidă pe piață.

Provocările dezvoltării de software pentru agricultură în 2024 sunt numeroase, dar oferă și oportunități unice de transformare a sectorului.

Alegând parteneri de dezvoltare offshore competenți, întreprinderile agricole pot depăși aceste obstacole și pot merge către un viitor mai productiv și mai durabil.

Ec. Dan Valentin BOTĂNOIU



Ordonanța trenuleț aduce majorări substanțiale ale amenzilor



Amenzile pentru nerespectarea obligațiilor financiar-contabile de către companii au crescut considerabil, în unele cazuri chiar dublându-se, după modificările aduse la Legea nr. 82/1991 (Legea contabilității) de Ordonanța trenuleț (OUG nr. 115/2023).

Toate modificările prevăzute în Ordonanța trenuleț se aplică începând cu situațiile financiare anuale aferente exercițiului financiar 2023.

Modificările cu cel mai mare impact vizează obligațiile privind existența manualului de politici contabile și efectuarea inventarierii, scopul autorităților fiind acela de crește gradul de conformare voluntară și, totodată, de a sancționa societățile care nu își îndeplinesc obligațiile statutare.

Trebuie menționat într-adevăr că amenzile detaliate în articolul 42 din Legea contabilității nu au mai suferit modificări majore din 2011, iar unele chiar dinainte de 2008.

Care sunt noile valori ale amenzilor?

Un prim pas în majorarea amenzilor aplicabile societăților a fost făcut odată cu Legea nr. 296/2023 prin care s-a eliminat facilitatea potrivit căreia agenții economici sancționați în baza Legii contabilității aveau posibilitatea de a achita, în termen de 15 zile

de la data înmânării sau comunicării procesului-verbal, jumătate din minimul amenzii.

Înainte de modificările din Ordonanța trenuleț, o societate care deținea active și datorii sau efectua operațiuni economico-financiare fără să le înregistreze în contabilitate putea fi sancționată cu sume cuprinse între 1.000 și 10.000 lei. Începând cu sfârșitul anului 2023, ea poate fi amendată cu sume cuprinse între 2.000 și 20.000 lei, practic duble față de nivelul anterior.

O altă modificare de impact este legată de existența manualului de politici și proceduri contabile. Astfel, dacă o societate nu respecta prevederile emise de Ministerul Finanțelor Publice cu privire la aprobarea politicilor și procedurilor contabile, înainte putea fi sancționată cu



amenzi între 300 și 4.000 lei. Acum poate primi amenzi între 4.000 și 10.000 lei.

Vă reamintim că existența manualului de politici contabile este prevăzută și în Ordinul ministrului finanțelor publice (OMFP) nr. 1.802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, dar obligația de aprobare a politicilor și procedurilor contabile este reglementată în Legea Contabilității. Desigur, responsabilitatea le revine administratorilor care semnează o declarație ce se depune împreună cu setul de situații financiare anuale, declarație prin care aceștia confirmă că politicile contabile utilizate la întocmirea situațiilor financiare anuale sunt conforme cu reglementările contabile în vigoare.

În general, o societate trebuie să își pregătească încă de la înființare manualul de politici contabile prin care detaliază politicile și procedurile contabile pe care le va aplica în efectuarea operațiunilor financiar-contabile, ținând cont de specificul activității desfășurate. Desigur, de-a lungul timpului manualul de politici și proceduri contabile trebuie actualizat

astfel încât să cuprindă modificările aduse legislației în vigoare sau, după caz, eventualele schimbări cu privire la politicile contabile aplicate la nivelul societății.

Preocuparea pentru manualul de politici contabile implică o recurență redusă, însă nu același lucru se poate spune despre procesul de inventariere. Conform legii, efectuarea inventarierii patrimoniului este obligatorie cel puțin o dată în fiecare exercițiu financiar, dar și în cazul fuziunii, divizării, transformării sau lichidării unei societăți. Este important de menționat că efectuarea inventarierii anuale se referă la inventarierea tuturor elementelor patrimoniale și nu se limitează la elementele de active fixe sau stocuri. Prevederi referitoare la inventariere se găsesc în OMFP nr. 1802/2014, dar și în OMFP nr. 2861/2009.

Dacă o societate nu efectuează inventarierea patrimoniului cel puțin o dată pe an, începând cu anul 2023 poate fi sancționată cu amenzi între 3.000 lei și 20.000 lei, față de valorile anterioare cuprinse între 400 și 5.000 lei. Este important de reținut că în practică am observat că documentele pregătite cu ocazia inventarierii patrimoniului sunt solicitate și în cadrul inspecțiilor fiscale.

O altă modificare cu impact semnificativ este cea referitoare la sancțiunile/amenzile aplicate pentru nerespectarea prevederilor cu privire la utilizarea și ținerea registrelor de contabilitate și întocmirea și utilizarea documentelor justificative pentru toate operațiunile efectuate și înregistrate în contabilitate, dar și păstrarea și arhivarea acestora. Practic, prin modificările aduse, amenzile se măresc de la 300-4.000 lei la valori cuprinse între 2.000 lei și 20.000 lei. Conform legii contabilității, registrele de contabilitate obligatorii sunt registrul-jurnal, registrul-inventar, Cartea mare și balanța de verificare.

Noi termene de arhivare

În anul 2023, prin Legea nr. 36/2023 au fost reduse anumite termene de arhivare de la zece la cinci ani. Astfel, registrele de contabilitate, documentele justificative care stau la baza înregistrărilor în contabilitate și bazele de date rezultate în urma utilizării sistemelor de contabilitate se vor păstra pe o perioadă de cinci ani. Trebuie însă să fim vigilenți cu privire la modalitatea de calcul a acestei perioade.

Situațiile financiare și raportările contabile se vor păstra zece ani. Nu sunt aduse modificări amenzilor pentru nedepunerea în termen a situațiilor financiare anuale sau a raportărilor contabile.

Totuși, administratorii trebuie să acorde o atenție sporită modalității de conformare la Legea contabilității, deoarece, în urma acestor modificări legislative, o societate comercială cu un an financiar diferit de anul calendaristic, care are obligația auditării situațiilor financiare, dar nu și de a întocmi situații financiare consolidate, dacă nu respectă prevederile impuse de lege poate fi sancționată cu până la 60.000 lei (sumă calculată pe valorile minime ale sancțiunilor), comparativ cu valorile anterioare de până la 20.000 lei (luând în considerare și facilitatea de a plăti jumătate din valoarea amenzilor în 15 zile).

Miruna DRAGOMAN, Senior Manager PwC România



Smartlink Communications: Afacerile de familie ar putea ajunge să domine lumea afacerilor



Există toate premisele că afacerile de familie ar putea ajunge să domine lumea afacerilor în viitorul apropiat, consideră Radu Magdin (foto), CEO Smartlink Communications, companie care a lansat public un nou raport din seria „Superclans“ a companiei, intitulat „Afaceri de Familie Globale“.



Raportul se concentrează pe afacerile de familie care au devenit multinaționale și care au potențialul de a influența considerabil comerțul regional și internațional, informează financialintelligence.ro.

Într-un peisaj economic foarte dinamic, afacerile de familie sunt adesea percepute ca modele de reziliență și adaptare. Cu toate că nu au mereu parte de aceeași atenție ca unele companii listate la bursă, afacerile de familie reprezintă o resursă de exploatat și explorat pentru mediul de afaceri în ansamblu, deoarece aceste afaceri, care pot varia de la o mică afacere locală până la corporații multinaționale cu impact global, îmbrățișează principiile sustenabilității pe termen lung și ale construirii de parteneriate solide.

„Afacerile de familie au fost o parte integrantă a peisajului economic de secole și există motive serioase ca acest lucru să fie

valabil și pentru secolele următoare. De fapt, există toate premisele că afacerile de familie ar putea ajunge să domine lumea afacerilor în viitorul apropiat. În acest raport al Smartlink Communications susținut de Banca Transilvania, scoatem în evidență câteva dintre lecțiile pe care aceste business-uri le pot prezenta cu succes mediului de afaceri și în special antreprenorilor interesați de internaționalizare și dezvoltarea propriilor afaceri de familie“, afirmă Radu Magdin, CEO Smartlink Communications.

„La Banca Transilvania, ne-am făcut un obicei din a fi alături de antreprenori. Ne interesează ce putem învăța din experiența afacerilor de familie cu amprentă globală, fie ele din piețe consolidate sau emergente. Acest Raport arată o zonă la care mediul bancar trebuie să se uite mai serios în viitor“, susține Ömer Tetik, CEO Banca Transilvania.

Principalele concluzii ale raportului

În timp ce afacerile de familie nu au întotdeauna parte de atenția pe care o merită, influența lor asupra mediului de afaceri în general poate fi semnificativă. Lecțiile pe care aceste business-uri, care prezintă o combinație unică de tradiție și inovație, valori și adaptabilitate, parteneriate și continuitate, le pot transmite pot fi extrem de valoroase într-un moment al marilor transformări economice. Cele patru mari concluzii ale studiului sunt:

Afacerea de familie au impact. Contrar percepției populare că afacerile de familie sunt marginale din punct de vedere economic, peste 50% din PIB-ul SUA provine de la afaceri de familie. În unele cazuri, această cotă poate fi și mai mare la nivel internațional: conform unor estimări, doar câteva familii din Coreea de Sud controlând aproape 75% din PIB-ul acestei țări.

Oamenii au încredere în afacerile de familie. Chiar dacă ultimele estimări consemnează un declin, sondajele de opinie sugerează că oamenii au mai multă încredere în afacerile de familie decât în întreprinderile de stat sau în companiile multinaționale cotate la bursă. Cu alte cuvinte, a fi perceput ca o

afacere de familie ar putea aduce beneficii de imagine, iar acest aspect ar putea fi relevant pentru campaniile de relații publice ale unei companii.

Afacerea de familie generează randamente bune. Chiar dacă aparent contraintuitiv, companiile cotate la bursă în care o familie deține o parte semnificativă din afacere oferă, potrivit unor estimări, randamente mai bune pe piața de capital decât companiile cotate la bursă, cel puțin în cazul marilor companii. În raport, discutăm potențialele motive, dar avantajul pare să fie robust, iar investitorii ar putea să țină cont de acest aspect în deciziile pe care le iau.

Afacerea de familie domină piețele emergente. Pe măsură ce piețele emergente devin mai importante la nivel global, la fel se întâmplă și cu afacerile de familie care le domină. Deja, afacerile de familie reprezintă cea mai mare parte a marilor afaceri din Asia de Sud-Est și o majoritate a marelui business din India, Europa de Est, Orientul Mijlociu și America Latină. Pe măsură ce aceste regiuni se dezvoltă economic, peisajul global al afacerilor ar putea fi tot mai mult dominat nu de companiile cotate la bursă cu care ne-am obișnuit, ci de afacerile de familie.

A consemnat Ion BOGDAN



„Furtună economică“ profundă în industria alimentelor fast food

Într-o perioadă în care costul vieții pare că se află pe o traiectorie ascendentă nesfârșită, industria alimentară se confruntă, în prezent, cu o furtună în adevăratul sens al cuvântului. Pe măsură ce inflația forței de muncă este mai ridicată decât cea a materiilor prime, impactul asupra operatorilor de lanțuri de restaurante și, implicit, asupra consumatorilor devine din ce în ce mai evident, arată Radu Puiu, analist financiar în cadrul XTB România, într-o analiză.

Inflație „fierbinte“ ...

Americanii se reorientează și caută alternative la alimentele de tip fast food, în timp ce unele dintre cele mai mari francize din țară continuă să crească prețurile la produse care, anterior, erau considerate mese accesibile. În ianuarie, costul mesei în oraș a crescut cu 5,1% față de aceeași lună a anului 2023 și cu 0,5% față de luna precedentă, potrivit celor mai recente date privind inflația furnizate de Biroul de Statistică a Muncii. Pe de altă parte, costul produselor alimentare s-a temperat, fiind o creștere de 1,2% față de anul trecut și o creștere de 0,4% față de decembrie.

De asemenea, americanii sunt afectați atunci când ies la restaurant, după ce prețurile

la fast food au crescut cu 5,8% în ianuarie, față de anul precedent, potrivit datelor publicate recent. Pentru a explica prima scădere a vânzărilor trimestriale din ultimii aproape patru ani, directorul general al McDonald's a declarat, în cadrul unui mesaj transmis investitorilor, că persoanele cu venituri mai mici de 45.000 de dolari pe an cheltuiesc mai puțin în restaurantele pe care le dețin. În ultimul trimestru, vânzările McDonald's au crescut cu doar 3,4% față de același trimestru din 2022, cifre plasate mult sub așteptările de pe Wall Street, de 4,7%. Problema nu este una cu care se confruntă doar lanțul de restaurante McDonald's. Yum Brands, compania mamă a KFC, Pizza Hut și Taco Bell, a raportat, de asemenea, rezultate dezamăgitoare.

Creșterea costurilor pentru alimente a fost unul dintre factorii care au contribuit semnificativ la raportul privind inflația mai „fierbinte” decât arătau estimările. Prețurile alimentelor au fost mai mari cu 0,4% în ianuarie, față de decembrie, fiind un ritm mai rapid decât creșterea generală de 0,3% a indicelui prețurilor de consum (CPI). Orice majorare a prețurilor la alimente poate fi deosebit de „dureroasă” pentru consumatorii americani, având în vedere că prețurile din supermarketuri sunt acum cu 25% mai mari decât în ianuarie 2020, asta în timp ce inflația a crescut cu 19% în aceeași perioadă.

Totuși, în pofida faptului că prețurile alimentelor cresc acum într-un ritm mai lent decât în pandemie, când a fost atins vârful inflaționist, același coș de cumpărături costă, în continuare, mai mult decât în trecut. Motivul pentru care inflația este mai „încăpățânată” poate avea la bază un amalgam de mai mulți factori: de la costurile mai mari ale forței de muncă, până la minimul record de bovine din SUA, care determină creșterea prețului cărnii de vită. Toate acestea se răsfrâng asupra consumatorilor, iar societățile comerciale cresc prețurile doar pentru că au această posibilitate.

Totodată, președintele Joe Biden a avertizat că firmele „jefuiesc consumatorii” printr-o combinație de prețuri exagerate, prin „greedflation” și „shrinkflation”. Greedflation se referă la situațiile în care companiile cresc prețurile produselor peste rata inflației pentru a-și majora profiturile, iar shrinkflation reprezintă o majorare a nivelului general al prețului bunurilor pe unitate de greutate sau volum, determinată de o reducere a greutății sau a dimensiunii produsului vândut.

Cinci tipuri de alimente au fost responsabile pentru 30% din inflația din ultimii ani, conform unui studiu al Groundwork Collective: carnea de vită și mânzat, carnea de pasăre, sucurile și băuturile necongelate și necarbonatate, fructele și legumele proaspete și gustările. De altfel, câteva dintre aceste

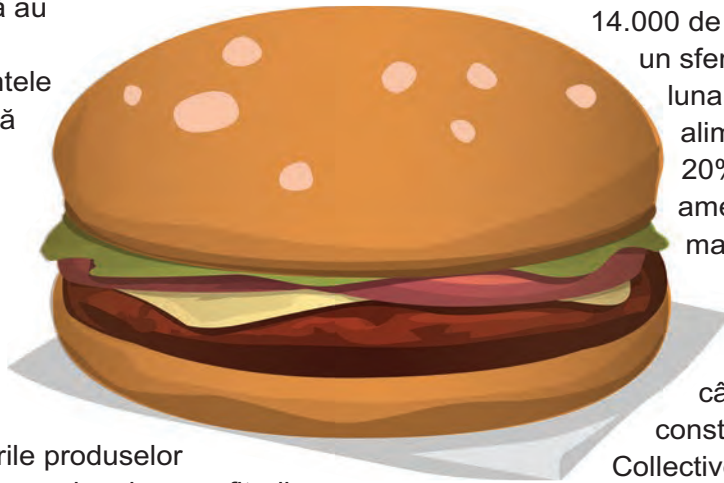
categorii au determinat creșterea prețurilor la alimente din luna ianuarie. Prețul pentru carnea de vită și mânzat a înregistrat un „salt” de 7,7%, prețul la băuturile necarbonatate congelate (cum ar fi sucul de portocale) a crescut cu 29%, în timp ce costul pentru băuturile necarbonatate necongelate a crescut cu 4,2%, arată datele CPI.

Majorarea prețurilor, generată și de modificările climatice

Motivul creșterilor de preț s-ar putea datora, mai degrabă, problemelor de aprovizionare și schimbărilor climatice. Seceta a redus suprafața pășunilor pentru creșterea vacilor, ceea ce a dus la efective mai mici de bovine, potrivit Departamentului american al agriculturii. În paralel, producția de portocale a fost afectată de fenomenele meteorologice severe și de boli ale citricelor. Trebuie subliniat faptul că majorarea prețurilor din magazinele alimentare și din restaurante nu îi afectează în mod egal pe americani. Consumatorii cu venituri mici sunt mult mai afectați, deoarece trebuie să aloce un procent mult mai mare din venitul lor pentru a-și permite produsele de bază. Concret, 20% din

persoanele cu venituri mici (aproximativ 14.000 de dolari pe an) plătesc un sfert din tot bugetul lor lunar doar pentru alimente. La polul opus, 20% din categoria americanilor cu venituri mari (aproximativ 244.000 de dolari pe an) cheltuiesc pe alimente 3,5% din câștigul lunar, a constatat Groundwork Collective.

În ciuda scumpirilor mai usturătoare decât se așteptau pentru luna ianuarie, cumpărătorii ar trebui ca, în acest an, să aibă parte de o pauză din acest punct de vedere. Prețurile la produsele alimentare vor continua să se tempereze și ar putea încheia anul cu o ușoară scădere de 0,4%, potrivit previziunilor USDA. Totuși, cei cărora le place să mănânce în oraș s-ar putea să nu aibă parte de un moment de respiro, USDA previzionând că mesele la restaurant vor încheia anul cu o creștere de 4,7%.



Una dintre presupuneri este aceea că persoanele cu venituri reduse consumă mai multe meniuri de tip fast-food decât cei cu buget mai ridicat. Această idee se dovedește a fi falsă într-un context actual extrem de dinamic. Practic, pentru mulți consumatori a devenit un lux să poată alocă suficient timp unei mese în oraș. În aceste condiții, mâncarea de tip fast-food a devenit soluția facilă pentru persoanele care câștigă mai mult. Chiar dacă pare surprinzător, există explicații. Această categorie de oameni lucrează adesea multe ore pe zi, sunt mai grăbiți și au pauzele de masă mai scurte, drept urmare, ei încearcă să petreacă puțin timp la prânz, iar oferta restaurantelor de tip fast food devine o soluție ideală.

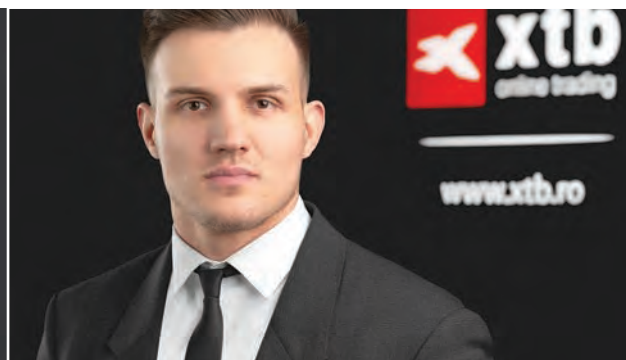
Pe de altă parte, faptul că prețurile meniurilor sunt, în continuare, ridicate, ar putea descuraja clienții, mai ales pentru că s-au stabilizat costurile pentru alimente. Confirmarea vine și analizând cifrele privind rezervările la restaurant înregistrate în ianuarie de compania OpenTable: numărul de americani care au rezervat mese în oraș a fost cu 15% mai mic față de aceeași perioadă a anului trecut.

Cum reacționează consumatorii din România

În România, rata anuală a inflației a urcat în luna ianuarie 2024 la 7,41%, de la 6,61% în decembrie, în condițiile în care mărfurile alimentare s-au scumpit cu 5,64%, cele nealimentare cu 7,36%, iar serviciile cu 10,91%, potrivit datelor Institutului Național de Statistică. În timp ce consumatorii cu venituri mici merg mai rar la restaurantele preferate și aleg să gătească acasă, multe familii din clasa de mijloc renunță la restaurantele scumpe.

Având în vedere aceste aspecte, semnele sugerează că inflația la alimente și restaurante se va dovedi, probabil, mai moderată în 2024 decât a fost în ultimii trei ani. Multe dintre costurile de producție legate de alimente fie scad, fie cresc mai puțin agresiv. Creșterile salariale rămân ridicate în serviciile de alimentație publică, dar se îndreaptă către nivelul normal. În același timp, consumatorii încep să respingă creșterile mari de prețuri pe care firmele le foloseau pentru a-și impulsiona marjele de profit.

Radu PUIU, XTB România



România a avut cea mai ridicată rată anuală a inflației din UE în luna ianuarie



Rata anuală a inflației în Uniunea Europeană a scăzut în luna ianuarie până la 3,1%, de la 3,4% în decembrie, însă în România rata anuală a inflației a fost de două ori mai mare decât media din blocul comunitar și în creștere față de luna decembrie a anului trecut, arată datele publicate de Eurostat.

În prima lună a acestui an, țările membre UE cu cele mai ridicate rate ale inflației au fost România (7,3%), Estonia (5%) și Croația (4,8%). La polul opus, țările membre UE cu cele mai scăzute rate anuale ale inflației au fost Danemarca și Italia (ambele cu 0,9%), urmate de Letonia, Lituania și Finlanda (toate cu o inflație de 1,1%).

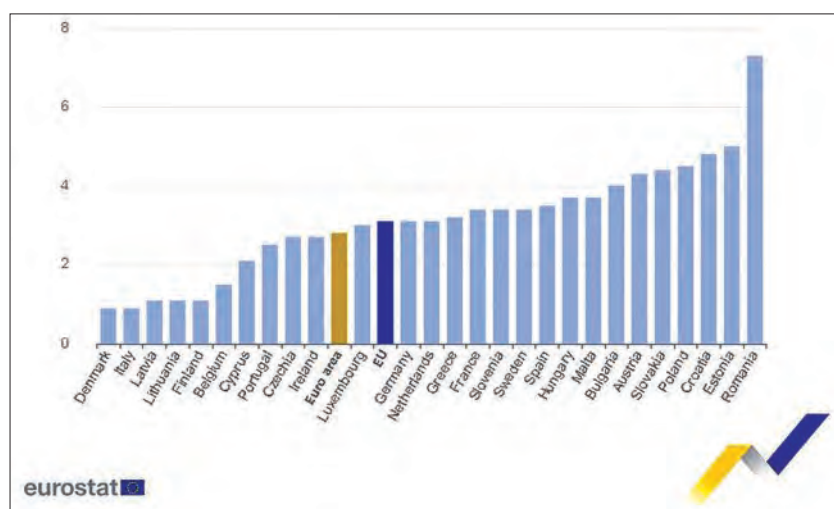
Comparativ cu luna decembrie 2023, rata anuală a inflației a scăzut în 15 state membre, a rămas stabilă într-o singură țară și a crescut în 11 state, inclusiv în România de la 7%, până la 7,3%.

În zona euro, rata anuală a inflației a scăzut de la 2,9% în luna decembrie, până la 2,8% în luna ianuarie. De asemenea,

Eurostat arată că inflația de bază (core inflation), adică ceea ce rămâne după ce sunt eliminate prețurile pentru bunuri volatile, precum energia și alimentele, a scăzut până la 3,6%, de la 3,9% în decembrie. Un alt indicator care, pe lângă prețurile la energie și alimente, exclude și prețurile la țigări și alcool, a crescut până la 3,3%, de la 3,4% în luna decembrie. Inflația de bază este indicatorul urmărit cu atenție de către BCE la elaborarea deciziilor sale de politică monetară.

În cazul României, Institutul Național de Statistică (INS) a informat anterior că rata anuală a inflației a urcat în luna ianuarie 2024 la 7,41%, de la 6,61% în decembrie, în condițiile în care mărfurile alimentare s-au scumpit cu 5,64%, cele nealimentare cu 7,36%, iar serviciile cu 10,91%.

Cu toate acestea, Banca Națională a României (BNR) a revizuit în scădere, la 4,7%, prognoza de inflație pentru finalul acestui an, de la 4,8% în noiembrie, și anticipează că aceasta va ajunge la 3,5% la sfârșitul lui 2025. (I.B.)



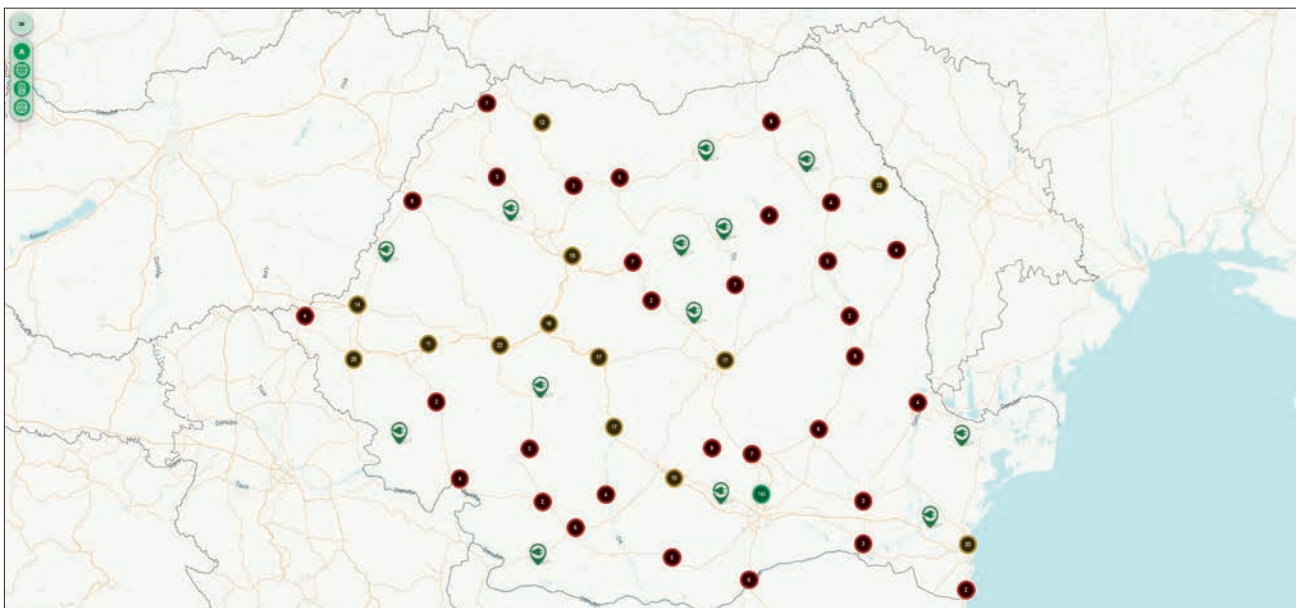
Ministerul Energiei a lansat o hartă informativă cu punctele de încărcare a mașinilor electrice

Veste bună pentru posesorii de mașini electrice. Autoritățile au făcut public faptul că există o hartă informativă cu punctele de încărcare a mașinilor electrice, iar aceasta este disponibilă pe site-ul Ministerului Energiei.



„Pe harta actuală, Ministerul Energiei s-a adresat operatorilor privați, în parteneriat cu Asociația Națională de Mobilitate Electrică, s-a adresat Asociației Municipiilor din România, s-a adresat Uniunii Consiliilor Județene din România și Asociației Comunelor din România

tocmai în încercarea de a coagula toată această informație și de a o prezenta într-un format accesibil pentru România. În acest moment, discutăm de o hartă informativă disponibilă și pe site-ul Ministerului Energiei, dar viziunea este mai ambițioasă de atât și ne-am pus în pielea utilizatorului român, cel care conduce o mașină electrică și vrea să ajungă din punctul A în punctul B. Este neplăcut să rămâi fără energie într-o asemenea situație și atunci vrem să facilităm în primul rând o interfață unică, un singur punct de intrare, un singur gate pentru toți utilizatorii, astfel încât să nu existe situații în care să își descarce 6, 8, 10 aplicații diferite în telefonul mobil. De asemenea, e foarte important ca pe parcursul dezvoltării acestui proiect să suplimentăm cu un sistem bazat pe senzori IoT – Internetul lucrurilor, prin care eu, ca utilizator, să văd în timp real dacă este liberă stația unde





propun să ajung sau unde trebuie să ajung, pentru că dincolo de ea s-ar putea să nu mai am energia de a merge mai departe”, a spus ministrul Sebastian Burduja, citat de Agerpres.

Potrivit ministrului, acest demers se încadrează în trendul european în care Europa și-a propus să atingă numărul de 75 de milioane de mașini electrice înmatriculate până în 2030, și ambiției de a avea stații de încărcare rapidă din 60 în 60 de kilometri pe drumurile principale.

42.000 de mașini electrice

„În România, 42.000 de mașini electrice se aflau în circulație și doar anul trecut au fost înmatriculate 16.800, în creștere de 35% față de anul 2022. Îi invităm pe toți românii, pe toți cei care fac parte din acest ecosistem, să transmită punctele de încărcare la office@anne.ro pentru a avea de fapt această hartă completă în cel mai scurt timp. Este important să avem aici reflectat și programul Electric Up 1. Vreau să le mulțumesc operatorilor care au răspuns foarte rapid rugămintii noastre și vă mai spun ce mesaj le-am dat astăzi. Le-am spus că, din perspectiva noastră, ce contează în primul rând este interesul cetățeanului și acesta este unul dublu. Pe de o parte să aibă o singură aplicație, deci o singură interfață, să aibă o viață mai ușoară prin asta și, pe de altă parte, să aibă

vizibilitatea aceasta în timp real, unde poate să-și încarce mașina atunci când are nevoie de asta”, a subliniat oficialul.

Demnitarul a punctat, totodată, că piața ar trebui să se organizeze, în caz contrar se poate aplica modelul Portugaliei, unde Guvernul a legiferat obligația operatorilor de stații de încărcare de a se înscrie într-o aplicație unică și oficială.

„E adevărat, există operatori care preferă să aibă propriile aplicații, pentru că asta înseamnă o fidelizare a consumatorului final, sisteme de bonusare etc. Dar credem că putem să găsim o soluție în care împăcăm și capra și varza. Le-am mai spus că m-aș bucura ca piața să se organizeze singură. Acesta e un principiu într-o economie capitalistă. Dacă nu, ne vom gândi și la modelul altor state, cum e Portugalia. Acolo a venit Guvernul și a spus că «Asta e aplicația oficială. Toți aveți obligația să vă înregistrați aici și aceasta este aplicația folosită de cetățeni, cu un sistem unic de plată». Eu sper că piața se va organiza”, a menționat Sebastian Burduja.

La finele lunii noiembrie a anului trecut, ministrul Energiei a anunțat încheierea etapei de implementare a proiectelor finanțate prin Programul Electric Up. Valoarea contractelor se ridică la aproape 480 milioane lei pentru cei peste 1.500 de beneficiari care au fost deja plătiți.

A consemnat Ion BOGDAN

Capitala, Clujul, Iașiul, Ilfovul și Timișul, în topul județelor cu cele mai multe angajări



„Angajatorii au început 2024 cu planuri de extindere a echipelor, astfel încât peste 20.000 de joburi au fost postate de la începutul anului pe eJobs, cea mai mare platformă de recrutare din România. „Ce vedem, de la începutul lunii și până acum, este o continuare a tendinței de anul trecut de a crește numărul de joburi on-site, care presupun prezența zilnică la birou, și de a scădea numărul de joburi remote. Din numărul total de locuri de muncă noi disponibile de la începutul lunii, doar 8,9% au fost remote. 4% au fost joburi postate de angajatori din afara țării, iar restul implicau un program clasic, cu prezență la birou“, spune Roxana Drăghici, Head of Sales în cadrul eJobs.

Angajatorii din Capitală au avut cea mai mare nevoie de candidați la începutul acestui an și au scos în piață puțin peste 10.000 de joburi noi. Clujul este al doilea cel mai activ județ, din acest punct de vedere, cu 4.100 de locuri de muncă noi. Urmează Iași, Ilfov, Timiș, Craiova, Prahova și Brașov. Județele de la

celălalt capăt al clasamentului sunt Mureș, Argeș, Ialomița și Neamț. „Pentru prima parte a clasamentului, este de așteptat ca în lunile următoare să apară fluctuații și să vedem creșteri ale unor județe în care anual este căutat un număr mare de angajați. Vorbim, spre exemplu, despre Timiș, Brașov sau Sibiu.

Pentru că, dacă ne uităm la tot anul trecut, topul județelor în care s-au făcut cele mai multe angajări arăta astfel: București, Cluj, Iași, Timiș, Ilfov, Brașov, Constanța și Prahova“, adaugă **Roxana Drăghici**.

Retail-ul, în frunte

Cu 5,300 de locuri de muncă disponibile, retailul a fost domeniul în care s-a angajat cel mai mult luna aceasta. Aproape 2.800 de joburi au fost scoase în piață de angajatorii din servicii, 2.300 de cei din call center/BPO și aproape 2.000 de angajatori din industria alimentară. Transport/logistică, construcții, producție și turism au fost următoarele domenii pentru care s-au căutat candidați.

Cele mai multe oportunități de angajare s-au deschis pentru candidații entry-level (0-2 ani de experiență), însă foarte aproape de ei au fost cei cu un nivel mediu de experiență (2-5 ani).

De altfel, aceștia au fost și candidații care au aplicat cel mai mult. Din cele aproape 700.000 de aplicări înregistrate de la începutul anului, aproximativ 50% au venit din partea candidaților entry-level. „A devenit o regulă în piața muncii ca luna ianuarie să fie dominată de mișcări care angrenează în primul rând acest nivel de carieră, atât în ceea ce privește joburile postate, cât și în ceea ce privește aplicările. Pe măsură ce crește nivelul de senioritate, observăm o tendință de a aștepta mai mult până a lua decizia de schimbare a jobului și, în general, prima și ultima lună ale anului sunt luni folosite mai degrabă pentru a prospecta piața“, explică **Roxana Drăghici** (foto).



În acest moment, peste 23.000 de joburi sunt disponibile pe eJobs. Dintre acestea, aproape 40% au salariul menționat în anunțul de angajare.

Bogdan PANȚURU



Securitatea alimentară



Securitatea alimentară a fiecărei țări poate fi realizată din resursele interne și politicile publice practicate în fiecare țară. În viziunea Organizației pentru Agricultură și Alimentație a Națiunilor Unite (FAO), securitatea alimentară trebuie realizată într-o structură piramidală de măsuri naționale, regionale și internaționale. Deci, concepția privitoare la securitatea alimentară se circumscrie concepției generale contemporane cu privire la securitate în sensul că, în condițiile actuale, securitatea trebuie realizată la cele trei niveluri.

Securitatea alimentară trebuie să realizeze trei scopuri specifice:

- ▶ asigurarea unei producții de alimente adecvate;
- ▶ maximizarea stabilității fluxului de ofertă de produse agricole;
- ▶ asigurarea accesului la resursele alimentare fundamentale necesare pentru sănătatea oamenilor; trebuie să existe o agricultură capabilă să ofere an de an producții mari și certe, iar oamenii să dispună de veniturile necesare achiziționării produselor de care au nevoie.

La nivelul ansamblului filierei agroalimentare, problematica siguranței alimentare presupune o abordare complexă și deosebit de actuală.

Prioritățile cu privire la securitatea alimentară:

- igienizarea surselor de apă;
- promovarea agriculturii și dezvoltării rurale;
- dezvoltarea cercetării agricole, în scopul promovării noilor tehnologii agricole moderne;
- îmbunătățirea administrării resurselor naturale;
- promovarea dezvoltării durabile în zone defavorizate;
- sprijinirea unui comerț național și internațional sănătos și al politicilor macroeconomice;
- efectuarea globalizării în sprijinul săracilor.

Măsurile care se pot lua pot avea caracter stimulativ sau restrictiv în raport cu producția de alimente.

Siguranța alimentară (food safety) reprezintă acel concept prin care se respectă toate normele igienico-sanitare ce se regăsesc în cadrul procesului de respectare a normelor igienico-sanitare, inclusiv de

producție-distributie, pentru garantarea sănătății populației căreia trebuie să i se asigure alimente corespunzătoare din punctul de vedere al calității, al igienei și al valorii nutritive, cu respectarea mediului înconjurător.

Siguranța alimentului este o componentă a securității alimentare, a nutriției umane și are în vedere trei aspecte care trebuie să fie respectate întocmai în crearea unui produs alimentar:

- ◆ să aibă valoare nutritivă intrinsecă, exprimată prin cantitatea și calitatea principalelor grupe de nutrienți (glucide, lipide, proteine, minerale, vitamine etc.);
- ◆ să aibă o valoare nutritivă biodisponibilă cât mai mare;
- ◆ să fie salubru, să nu pună în pericol organismul uman.

Siguranța alimentelor este o problemă de importanță deosebită în domeniul sănătății publice în orice stat, indiferent de mărimea sa ori de gradul de civilizație sau de dezvoltare economică.

Siguranța alimentelor și calitatea lor reprezintă urmarea eforturilor tuturor acelorora incluși în lanțul complex ce include producția agricolă, procesarea, transportul și consumul. Conform Uniunii Europene și Organizației Mondiale a Sănătății, siguranța alimentelor este o responsabilitate a tuturor, începând de la originea lor până în momentul în care ajunge pe masă.

Pentru a menține calitatea și siguranța alimentelor de-a lungul acestui lanț, este nevoie atât de proceduri care să asigure faptul că alimentele sunt integre, precum și de proceduri de monitorizare care să asigure ducerea la capăt a operațiunilor în bune condiții.

Calitatea materiilor prime, neprocesate, este crucială în siguranța și calitatea produsului finit. De aceea, este nevoie de o abordare sistematică pe tot traseul alimentelor pentru a evita contaminarea lor și pentru a identifica unele riscuri posibile.

Dr. ing. Daniel BOTĂNOIU



Producția globală de cereale grosiere pentru 2023/24 este estimată cu 3,8 milioane de tone mai mică

Raport USDA

► Perspectivele pentru cereale grosiere din această lună sunt pentru o producție redusă, un consum practic neschimbat și stocuri finale mai scăzute față de luna trecută.

► Producția străină (în afara SUA) de porumb este în scădere, reducerile pentru Brazilia, Mexic și Serbia fiind parțial compensate de creșterile din India și Turcia.

► Pentru Brazilia, producția este redusă pe baza unei suprafețe estimate mai mici.

► Schimbările majore ale comerțului global pentru 2023/24 includ exporturi de porumb estimate mai mari pentru Ucraina și Pakistan, cu reduceri pentru Brazilia, India și Serbia.

► Pentru 2022/23, exporturile Argentinei pentru anul de comercializare care începe în martie 2023 sunt crescute pe baza livrărilor observate până în prezent, în timp ce Brazilia este redusă.

► Importurile de porumb pentru 2023/24 sunt reduse pentru Bangladesh și UE.

Grâu panificație

► Perspectivele globale pentru grâu pentru 2023/24 sunt pentru producție, consum și comerț mai mari, dar stocuri finale mai scăzute.

► Producția a crescut cu 0,5 milioane de tone, la 1.057,0 milioane, în principal din cauza producției mai mari pentru Irak și Argentina.

► Consumul global e în creștere cu 1,1 milioane de tone, la 797,5 milioane, în principal pentru creșterea nevoilor în alimentație, semințe și industrie (FSI) în India, unde guvernul continuă să vândă rezerve pentru a aborda inflația prețurilor.

► Comerțul mondial a crescut cu 1,2 milioane de tone, la 210,7 milioane, cu exporturi mai mari din Ucraina, Argentina, Australia și Turcia, care au compensat superior față de reducerea exporturilor din Regatul Unit și Brazilia.

► Stocurile finale estimate pentru 2023/24 sunt reduse cu 0,7 milioane de tone, la 259,4 milioane, cel mai scăzut nivel din 2015/16, în urma scăderilor pentru India, China și Ucraina.

Soia

► Previzunile globale privind cererea și oferta de soia pentru 2023/2024 includ stocuri de început mai mari, producție mai scăzută, exporturi mai scăzute și stocuri finale mai mari în comparație cu luna trecută.

► Stocurile inițiale sunt crescute cu 1,7 milioane de tone, bazat în principal pe o recoltă mai mare din 2022/23 pentru Brazilia.

► Producția Braziliei din 2022/2023 a crescut cu 2,0 milioane de tone, la 162,0 milioane, pe o suprafață și un randament mai mare și reflectă date aproape finalizate de procesare și export până la sfârșitul anului de recoltă.

De ce merită să urmărim și volumul tranzacțiilor la prețurile futures

De regulă, când urmărim cotațiile futures de la burse pentru diverse culturi, ne uităm la una sau 2 variabile: prețul curent și eventual evoluția (+/-).

Și e normal ca focusul să fie pe preț, fiind cea mai importantă informație de la bursă legată de valoarea curentă atribuită respectivului produs.

Chiar și noi, în AgroGo, în pagina principală, afișăm doar prețul curent și evoluția (+/-) prețului față de startul sesiunii pentru prima lună futures listată pentru tranzacționare, pentru a avea o imagine cât mai rapidă legată de evoluție.

Dar sunt perioade în care merită să ne uităm și la alte variabile. De exemplu, în cazul grâului, următoarea lună de livrare listată la MATIF (Euronext) este martie. Cum deja am intrat în această lună și ne apropiem de perioada în care contractul cu livrare în martie va ajunge la maturitate și va expira, jucătorii de pe bursă se uită deja și la următoarele luni.

Pentru a ne da seama pe care luni de livrare este cea mai mare activitate, merită să urmărim și VOLUMUL tranzacțiilor, indicator care ne spune câte contracte au fost tranzacționate pentru respectiva lună de livrare în sesiunea curentă.

În AgroGo, acest indicator poate fi văzut în pagina de Burse live, iar pentru grâu, în sesiunea de ieri de la MATIF, cifrele arată precum în tabelul de mai jos.

Din tabel, dacă ne uităm și la volum, vedem că activitatea de ieri pentru contractul cu livrare în martie (volum 365) a fost deja semnificativ mai mică decât activitatea pentru contractul din mai (volum 52086).

Una dintre concluziile pe care le putem trage imediat din această informație este că, în sesiunea anterioară, prețul pentru luna mai este deja mai relevant decât prețul pentru luna martie; practic, activitatea de tranzacționare s-a mutat pe mai și septembrie.

În afară de această concluzie, mai pot fi extrase și alte informații, cum ar fi interesul destul de mare deja pentru contractele de după recoltare (septembrie).

Vă recomandăm și vouă să urmăriți indicatorul volum; veți vedea că e util să vezi unde e cea mai mare activitate de tranzacționare.

Euronext (MATIF) - Cotații Futures 07.03.2024								
Ultima actualizare: 08.03.2024 11:21								
Grâu (EUR/t) www.AgroGo.ro								
Lună livrare	Ultima cotație	Evoluție	Timp	Volum tranzacții	Deschidere	Maxim	Minim	Închidere
Mar 24	189,00	▲ 2,72% +5,00	19:12	365,00	184,50	190,00	184,50	184,00
Mai 24	191,75	▲ 1,72% +3,25	19:15	52.086,00	189,25	192,50	189,25	188,50
Sep 24	200,50	▲ 1,52% +3,00	19:15	26.007,00	198,00	202,00	198,00	197,50
Dec 24	207,00	▲ 1,35% +2,75	19:15	13.608,00	205,00	208,50	204,75	204,25
Mar 25	211,50	▲ 0,95% +2,00	19:07	1.576,00	209,75	213,00	209,75	209,50

Vasile TOPAC, Cofondator AgroGo



Bucharest Tech Week revine cu cea de-a opta ediție

Capitala României va găzdui a opta ediție a Bucharest Tech Week, un eveniment emblematic ce transformă orașul în epicentrul inovației tehnologice, în perioada 10-16 iunie, și la care sunt așteptați peste 25.000 de pasionați de tehnologie, informează itchannel.ro. Bucharest Tech Week menține aceeași structură ca în anii precedenți – 5 zile de Business Summit-uri, urmate de Tech Expo, cea mai mare expoziție tech din România, dedicată publicului larg, desfășurată pe parcursul weekend-ului.

„Bucharest Tech Week revine cu cea de-a opta ediție, prezentând o săptămână intensă de discuții între sute de specialiști și pasionați de tehnologie, axată pe impactul practic al inovațiilor tehnologice în viața cotidiană. Sub conceptul «The New Human Journey», evenimentul se concentrează pe dezvoltarea de soluții și idei inovatoare pentru integrarea inteligenței artificiale în diverse aspecte ale existenței noastre, de la îmbunătățirea productivității în mediul de lucru, la

facilitarea unor noi oportunități de afaceri. Ca de fiecare dată, și această ediție continuă să promoveze explorarea, învățarea și networking-ul între profesioniști și entuziaști cu preocupări similare”, declară Alexandru Măxineanu, Managing Partner UNIVERSUM EXPO.

„De la utilizarea telefoanelor mobile la dispozitivele conectate pentru acasă și soluțiile de afaceri care simplifică procesele de lucru, tehnologia continuă să transforme și să modeleze lumea în care trăim. La Orange Business, explorăm diverse opțiuni pentru a dezvolta rețele adaptate la cerințele viitorului și oferim mediului de business acces la soluții inovatoare, care să contribuie la digitalizarea companiilor și a sectorului public. Având o misiune comună, de a aduce tehnologia mai aproape de oameni și de mediul de afaceri din România, Orange Business susține și în 2024 săptămâna Bucharest Tech Week”, a spus Florin Popa, director Orange Business România. (Ion BOGDAN)

Talon pentru abonament – 2024

Firma/persoana solicitantă
 Cod fiscal (CNP) Reg. com.
 Localitatea str. nr. bl.
 sc. et. sect./jud.
 Banca Cont
 Am achitat suma de RON, prin mandatul poștal/ordinul de plată nr., din data de,
 reprezentând contravaloarea unui număr de abonamente, pe timp de luni, respectiv perioada anul

Data Semnătura (ștampila)

Publicația este lunară, respectiv 12 apariții pe an. Prețul unui exemplar este de 25 lei (inclusiv TVA), al unui abonament pe 12 luni – 300 lei (inclusiv TVA). Abonamentele se pot contracta prin poștă sau la redacție. Contravaloarea abonamentelor va fi depusă în contul SC ALT PRESS TOUR SRL – RC J40/12960/22.07/2005, cod fiscal RO 17809627, COD IBAN RO30RZBR0000060006822736 – deschis la RAIFFEISEN BANK, București, Agenția Lujerului – sau la Trezoreria sectorului 6, COD IBAN RO11TREZ7065069XXX004639. Pe mandatul poștal/ordinul de plată este absolut necesară specificația: „Abonament – Lumea Satului”, adresa și datele de contact ale abonatului, inclusiv codul fiscal pentru societăți comerciale, respectiv codul numeric personal pentru persoane fizice.

Suntem înscrși în Sistemul Electronic de Achiziții Publice (SEAP)

• pentru ziare, reviste, periodice – Cod CPV 22200000-2

• pentru Servicii de Campanii de Publicitate – Cod CPV 79341400-0

Relații suplimentare pot fi obținute la sediul redacției: str. Moinești nr. 12, Bl 204, Sc. A, Ap. 4, sector 6, București
 Tel./fax: (021)311.37.11. Pentru corespondență: OP 16 CP 39

DOMENIILE
OSTROV
— 1947 —



FACEBOOK / INSTAGRAM
@DOMENIILEOSTROV.RO
DOMENIILEOSTROV.RO

SORG

RGT ANGGY
RGT HUGGO
RGT LEGGEND *NOU*
RGT VEGGA
RGT AMIGGO



ragt-seminte.ro

RAGT Seminte SRL - Str. Intrarea Murmurului Nr. 2-4
Et. 4, Ap. 4D - Sector 1, București, Romania
Tel: +4 021795 33 91 - Fax: +4 021795 08 91



think
SOLUTIONS
think RAGT