



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Activități 4.3: Monitorizarea de către administratorul schemei de antreprenoriat
a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate

CUM SĂ PUI BAZELE UNEI AFACERI ÎN AGRICULTURĂ: 6 PAȘI SIMPLI

Resurse online | Aprilie 2020



Titlul proiectului: "PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru" (ID: 104254) | Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Componenta 1 România Start Up Plus
Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți | Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană, Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

O afacere în domeniul agriculturii este una profitabilă, dar implică și numeroase riscuri. Atunci când decizi că vrei să urmezi această cale, este important să ai în vedere toate detaliile: de la terenul unde îți vei face o fermă și cât de mare va fi până la costuri și timpul în care îți vei amortiza investiția. Nu e suficient să ai un tractor, palariu, salopeta și cizme de cauciuc ca să fii fermier, ci o astfel de afacere implică mult mai mult decât atât.

1. INCEPE PRIN A ÎNTOCMI UN PLAN DE LUCRU

Să ai un plan de business, operațional și strategic, scris pe o foaie de hârtie este primul pas pe care trebuie să îl faci atunci când vrei să devii fermier. Ce îți dorești mai

exact să faci? Care sunt obiectivele de business? Ce strategie financiară ai? Care sunt oportunitățile și care sunt riscurile? Acestea sunt doar câteva dintre întrebările la care trebuie să ai un răspuns înainte de a te apuca efectiv de treabă.

2. ESTIMEAZĂ COSTURILE PENTRU NOUA AFACERE

Pentru ca lucrurile să decurgă cât mai bine odată ce te-ai apucat de treabă, este important să faci, încă de la început, o estimare cuprinzătoare a costurilor pe care le implică noua ta afacere. De la prețurile pentru locul ales și până la echipamentul necesar pentru o fermă – toate acestea implică numeroase costuri de care trebuie să fii conștient.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

3. NU INVESTI MAI MULT DECAT ITI POTI PERMITE

Este important sa analizezi foarte bine situatia ta financiara, inainte de a avansa prea mult in aceasta afacere. Agricultura presupune investitii foarte mari an de an, pentru a mentine constanta productia. Unele costuri sunt clare inca de la inceput (cumpararea terenului si a echipamentelor), iar altele vor fi vizibile abia dupa ce incepi treaba. Printre acestea se numara combustibilul pentru echipamente, semintele si ingrasamintele, produsele chimice care vor proteja culturile de insecte și plante invazive, precum și facturile la utilitati. Așadar, este esential sa ai in vedere si aceste costuri inainte sa faci un pas in fata.



4. VORBEȘTE CU ALTI FERMIERI

SI AFLA SECRETELE ACESTEI MESERII

Unul dintre cele mai relevante lucruri pe care sa le faci cand vrei sa iti deschizi un business in acest domeniu este sa vorbesti cu alti fermieri, mai ales daca afacerea in agricultura nu este o mostenire de familie. Daca nu ai crescut in jurul fermelor, este important sa ai alaturi de tine persoane care stiu cum functioneaza domeniul agriculturii.

5. STABILEȘTE DE LA INCEPUT

CE FEL DE BUSINESS VA FI

Un alt element important de care este esential sa tii cont este ce tip de fermier vrei sa fii. Iti doresti sa ai un business din care sa obtii profit suficient incat sa iti intretii familia sau



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

vrei doar sa faci din agricultura un nou hobby. Astfel, daca faci asta doar din pasiune sau curiozitate, o ferma la scala micro este ceea ce trebuie sa faci.

6. INVATA SA FACI CERCETARE DE PIATA

A invata sa faci cercetare de piata este un pas peste care nu ar trebui sa treci, pentru ca ajuta foarte mult daca stii cum vrei sa arate ferma pe care o creezi pas cu pas. Este important sa stii cine sunt cei care vor cumpara produsele tale, unde le vei vinde si cum vei face asta. Si nu uita ca trebuie sa ii ai in vedere si pe competitori. Cu cat stii mai multe despre clienti, despre

canalele de distributie si despre ceilalti fermieri, cu atat sansele de reusita cresc.

Daca, dupa ce ai pus la punct fiecare detaliu al unei asemenea afaceri, inca iti mai doresti sa pui bazele unei ferme, inarmeaza-te cu mult curaj si multa rabdare, pentru ca rezultatele – mai ales cele financiare – nu vor fi vizibile imediat, și tine cont ca nu intotdeauna „socoteala de acasa se potriveste cu cea din targ“.

Sursa: <https://www.stiriagricole.ro/>





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului
"PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020

Editorul materialului
Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Aprilie 2020

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României"

