

Cristian Popescu Avocat Asociat, Popovici Nițu Stoica & Asociații: Avem 5 comune din 3000 unde s-a finalizat cadastrul

Autor: **Roxana Rosu** 17.10.2016



Procesul de cadastrare totală a terenurilor nu va fi finalizat nici în 10 de ani în condițiile în care acum avem cinci comune din 3000 unde s-a finalizat cadastrul, a declarat **Cristian Popescu Avocat Asociat, Popovici Nițu Stoica & Asociații**, în cadrul conferinței ZF Agrobusiness.

"În România se legiferează tot mai prost. Iar agricultura pare un pic dereglementată sau reglementată birocratic, învechit, focusat mai mult pe o perspectivă de protecție socială decât de claritate și a sprijini pe cei care lucrează în domeniu."

Legea 321 nu va incuraja producătorii români. Este o formă fără fond.

Legea cadastrului, sunt pesimist și despre ea și nu văd finalizată nici în 10 de ani cadastrarea totală a terenurilor. Avem 5 comune din 3000 unde s-a finalizat cadastrul. Plus că ar trebui să discutăm și de comasare în agricultură. Prin lege, 8 mil de hectare s-au dus la 3 mil de proprietari, iar România e singura țară din Europa cu potențial agricol care nu are o lege a comasării.

Nimeni nu are interesul de a avea o situație clară a suprafețelor agricole. Un motiv este delăsarea, incompetența, mare parte din fondurile UE, din subvenții, pe suprafețe au fost eludate. Există terenuri cu dublă evidență. Apoi este gradul mare de fragmentare, sunt milioane de loturi cadastrale, proprietarii inițiali nu mai sunt în viață, alții au emigrat, și e greu să aducă acte.

Dacă tot se discută de legea cadastrului ar trebui să se discute și de comasare. Ce costuri presupune să te duci cu tractorul la 5 loturi de teren divizate prin diferite sate? E nevoie și de comasare administrativă, astfel încât o parte din cetățenii dintr-o comună să poată cere comasarea terenurilor lor ca să fie mai ușor de exploatat. Un producător are nevoie de o situație clară a terenurilor și de finanțare.

Am un client care vrea să acceseze niște fonduri pentru o fermă și ne lovim de o birocrație și o lipsă de înțelegere a businessului incredibilă. Nu ai cu cine discuta. Singurele întrebări pe care le primim sunt de ce a vândut în țara lui, de ce nu îl ajută banca din țara lui, când se coc fructele lui, dacă e un escroc?

Contractele forward, le recomand fermierilor să le folosească. Majoritatea decid să vândă doar la momentul culesului. În SUA s-a făcut prin anii 70 training masiv pentru ca fermierii să înțeleagă ce e un contract forward. Să contractezi recolta din decembrie, să vezi prețurile și să prinzi un preț bun, chiar dacă recoltezi în iulie. Este un mod de a reduce riscul.