



Food and Agriculture Organization
of the United Nations



European Bank
for Reconstruction and Development

Cum să vinzi avantajos strugurii de masă?

Analiza pieței pentru strugurii de masă din Moldova

Viorel Leahu
15 noiembrie 2018

Unde plasăm 40 mii tone?

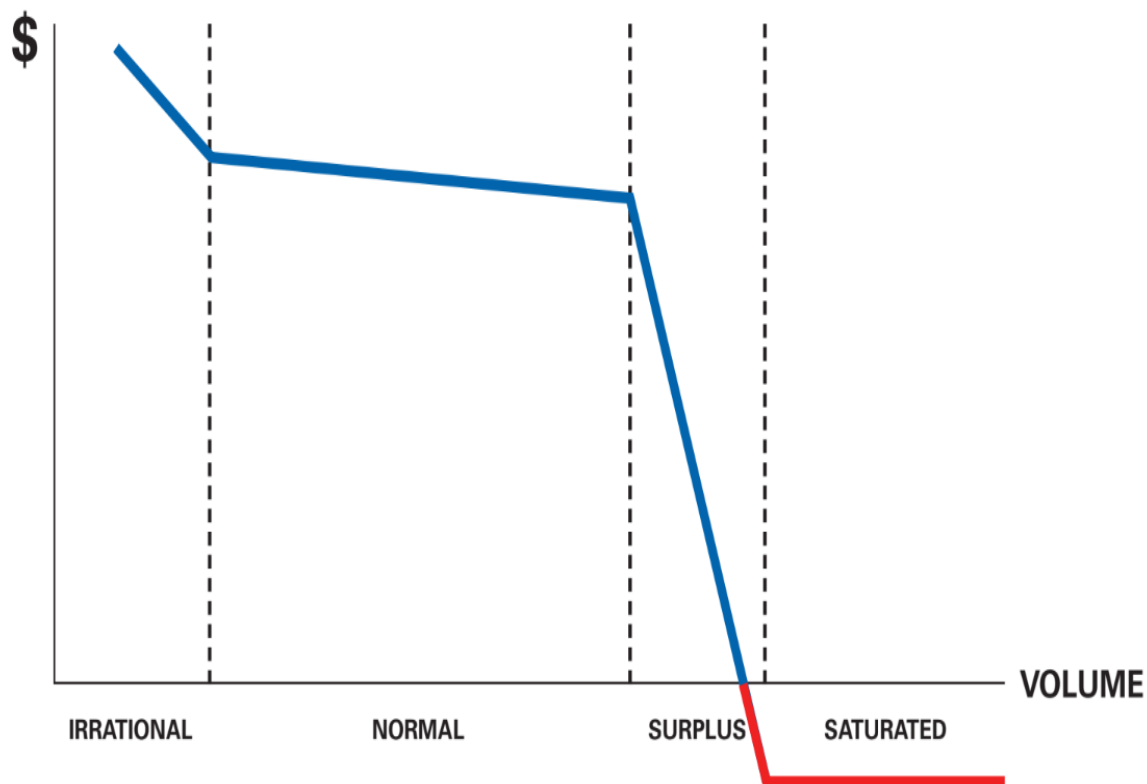
- Felicitări – avem mai multe piețe accesibile
- ...dar pe majoritatea lor volumul de import este stagnant
- La rata medie de plantare de 500 ha/an, vom produce în viitorul apropiat 100.000 tone pentru export

Țară-importator	2013	2015	2017	Tendență
SUA	563	572	808	
Federația Rusă	359	253	382	
Germania	319	338	332	
Marea Britanie	250	258	271	
China	185	216	234	
Franța	147	143	146	
Polonia	130	104	115	
Pakistan	28	122	107	
Indonesia	38	45	104	
Kazakhstan	29	102	95	
Mexico	73	68	79	
Spania	34	34	58	
Cehia	46	47	54	
Rep. of Korea	59	66	51	
Belgium	57	51	51	
România	22	32	47	
Austria	37	35	37	
Switzerland	36	34	35	
Malaysia	35	29	34	
Ucraina	34	13	33	

Cât de aproape suntem de surplus?

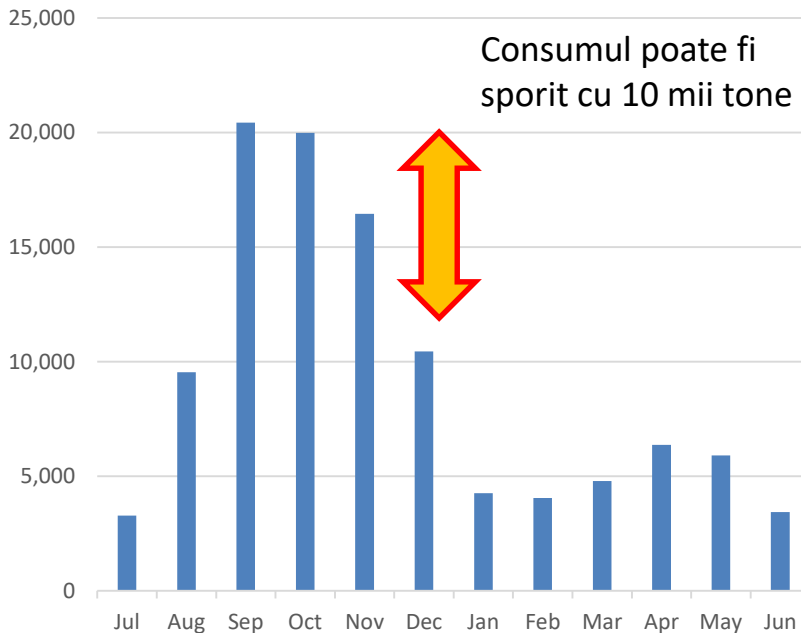
- Producătorii noștri de mere deja știu răspunsul
 - Primăvara 2018: 10-12 lei/kg
 - Toamna 2018: 2-3 lei/kg

Relația Preț - Ofertă nu este liniară



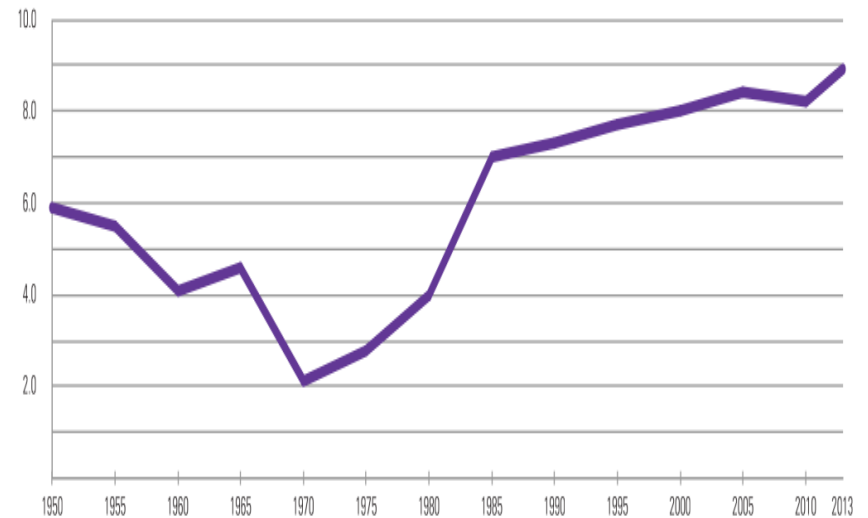
Direcția soluției – creșterea consumului

Rezerve de creștere a consumului în perioada noiembrie-ianuarie



Polonia - importurile lunare de struguri (tone)

Consumul general poate crește chiar și în piețele dezvoltate



SUA – consumul de struguri pe cap de locuitor

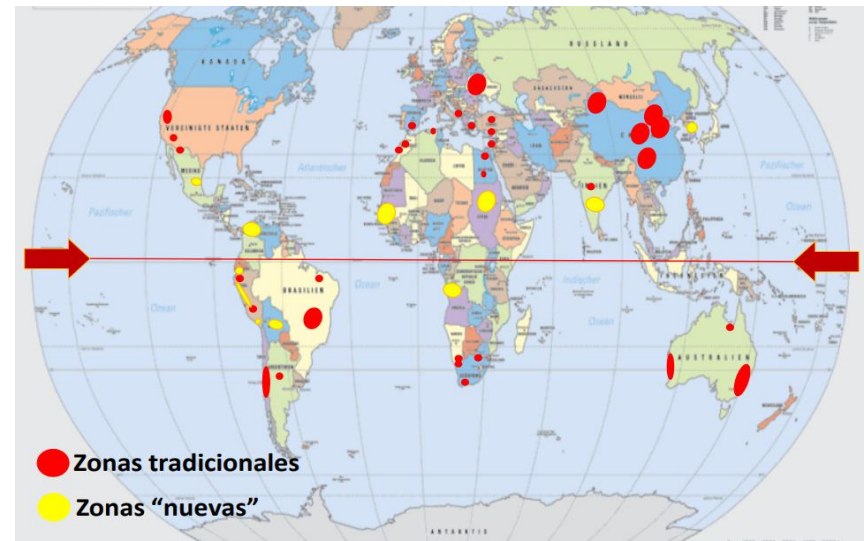
Concurență redusă în viitorul imediat

Italia, Grecia – în căutarea soiurilor
tardive (încă)

- Adora Seedless?
- Autumn Royal?
- ???



India, Peru, Etiopia – zone noi de
producere a strugurilor p/u Nov-lan



Livrați ceea ce ați promis

- Ce doresc importatorii?
 - Calibru
 - Maturitate
 - Calitate (lipsă defecte)
 - Potențial de viață la raft
- Agreeți din timp specificațiile tehnice
 - Referință la standarde UE și/sau UNECE
- Impactul anului 2018 asupra imaginii Moldovei?



Dacă ați creat cerere, onorați-o

- Crearea cererii pentru struguri moldovenești fără disponibilitatea lor consistentă este inutilă
- Livrările-pilot de succes trebuie să fie urmate de alte livrări (cel puțin pe durata sezonului)
- Alocați o anumită cotă pentru fiecare client și respectați-o (chiar dacă există cereri la preț mai mare)
- Necesitatea consolidării volumelor
 - Formală (grup de producători, etc.)
 - Neformală (asociații, etc.)

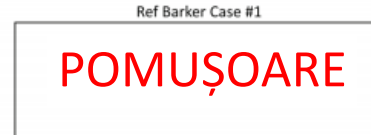


Planograma
unui magazin
modern
(departament
fructe)

Back Side of Table #1 (No pods)

End #4 Melons	MERE						PERE				Promo End #1
	POMUȘOARE	S	F	S	R	S	S	S	S	S	

Front Side - First impression leading into Produce Department

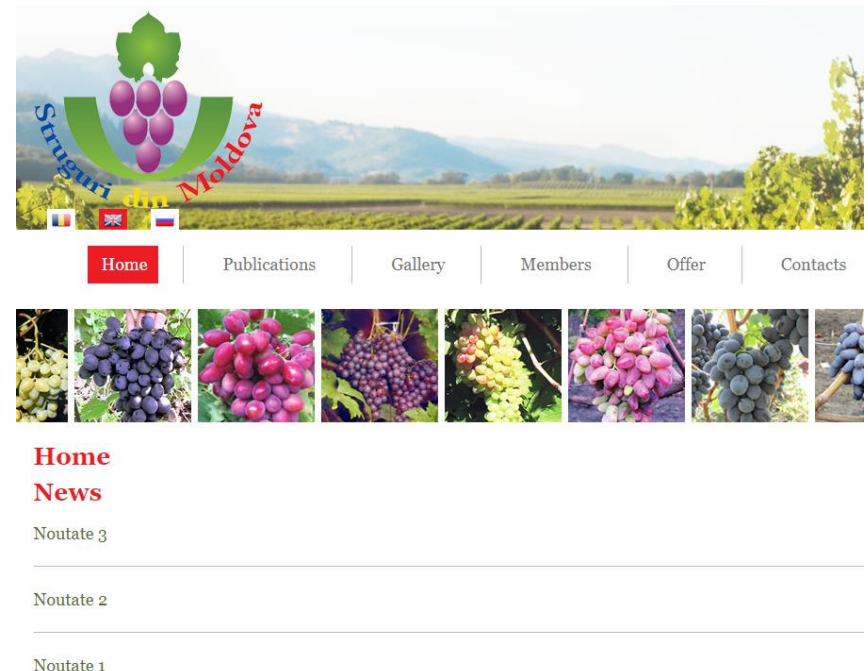


Vânzări ratate



Aveți grijă de imaginea Dvs.

- Ați creat o pagină Internet, mențineți-o
- Răspundeți prompt la mesaje (chiar dacă răspunsul este negativ)
- Învățați limba engleză



Pregătiți-vă de certificările internaționale, chiar dacă nu sunt solicitate în prezent

- GLOBALG.A.P.
- GRASP, SMETA
- Certificare a exploatației proprii
- Certificare a fermierilor-furnizori
- Certificare de grup



Generația „snack”

- Soiuri cu ciorchine mai mici
- Ajustări în sistemul de producere (normare)
- Linii de ambalare specializate



As a snack	90%
As a dessert	26%
As a salad	21%
As an ingredient in a recipe	19%
As a side dish	17%
As an appetizer	17%

The Packer (SUA), Fresh Trends 2018





E timpul ca sectorul să se organizeze și să treacă la o altă etapă de organizare. Susținere există.



PROIECTUL
AMELIORAREA
COMPETITIVITĂȚII



AIPA
AGENTIA DE INTERVENȚIE ȘI
PLAȚI PENTRU AGRICULTURA



PROIECTUL APM
Agricultura Performantă în Moldova