

Conferința Națională „Strugurii de masă în Moldova. Eficiență în producere, păstrare și marketing”



**Problemele noastre
reprezintă oportunitățile
noastre. Analiza lanțului
valoric al strugurilor de masă**

Dr., **Andrei Zbancă**

Prezentarea va fi axată pe analiza următoarelor subiecte ale lanțului valoric al sectorului de struguri de masă din Republica Moldova și anume:

1. Analiza problemelor din sectorul strugurilor de masă și elucidarea oportunităților pentru sporirea competitivității
2. Analiza lanțului valoric al strugurilor de masă



Analiza problemelor la producerea strugurilor de masă, care pot deveni oportunități în cazul implementării lor

- Tehnologiile curent nu permit producerea strugurilor de masă de calitate competitivă, la potențial maxim biologic, ceea ce rezultă în recoltă mică și costuri unitare înalte (necesitate implementării tehnologiilor moderne: pergola și Gamble). Transferul de cunoștințe este dificil și neeficient pentru părțile interesate.
- Lipsa unui sistem de validare a proiectelor tehnice de înființare a plantațiilor ce duce la greșeli costisitoare sau ireparabile (filtru de stopare din start a plantării viilor cu competitivitate scăzută)
- Calitatea joasă a materialului săditor autohton (în special categoria biologică), care nu permite atingerea potențialului adevărat. Gamă limitată de portaltoi și altoi, lipsesc colecții de pepiniere pe sorturi și devirusate
- Irigarea este un impediment la cultivarea strugurilor de masă, fiind baza tehnologii moderne și intensive. Nepermiterea irigații subterane împiedică dezvoltarea sectorului
- Bază de producere fragmentată masiv cu parcelarea terenurilor și nu permite economii de scară
- Cooperarea limitată a fermierilor pentru obținerea avantajelor economice la aprovizionarea în grup și omogenizarea calității strugurilor de masă pentru comercializare și export (preponderent).
- Sistemul de prevenire a ploilor cu grindină funcționează prost (rachete anti-grindină)

Analiza problemelor în sectorul strugurilor de masă în operații post-recoltare, care pot deveni oportunități în cazul implementării lor

- Cooperarea fermierilor în dezvoltarea lanțului valoric este slab dezvoltată, ceea ce împiedică dezvoltarea calitativă și promovarea investițiilor în operații post-recoltare. Doar cca. 27% din struguri de masă sunt păstrate în frigider și comercializate în lunile reci ale anului la plus valoare
- Dotarea insuficientă a frigiderelelor cu tunele de pre-răcire și linii de ambalare nu ne permite să îmbunătățim marketingul strugurilor (pungi pentru ciorchini, lăzi de carton) și să migrăm către nișa de comercializare cu prețuri mai avantajoase
- Diversificarea piețelor de desfacere. Legături slabe cu potențiale piețe alternative (EU dincolo de România, Dubai, etc.) și necesitatea de creare a agenților de vânzări pentru aceste destinații. Cultura comunicării, necunoașterea limbilor de circulație internațională
- Lipsa sistemelor de trasabilitate și numărul extrem de mic de certificări internaționale ale producătorilor / exportatorilor (GlobalGAP, BRC, ISO 22000, HACCP)
- Dificultatea de mobilizare a loturilor omogene de struguri de masă pentru export în baza de contracte de livrare de lungă durată
- Managementul exportului și logistica este defectuoasă în cazul exportului producției strugurilor de masă.

Analiza competitivității strugurilor de masă în dependență de productivitate la comercializarea din câmp

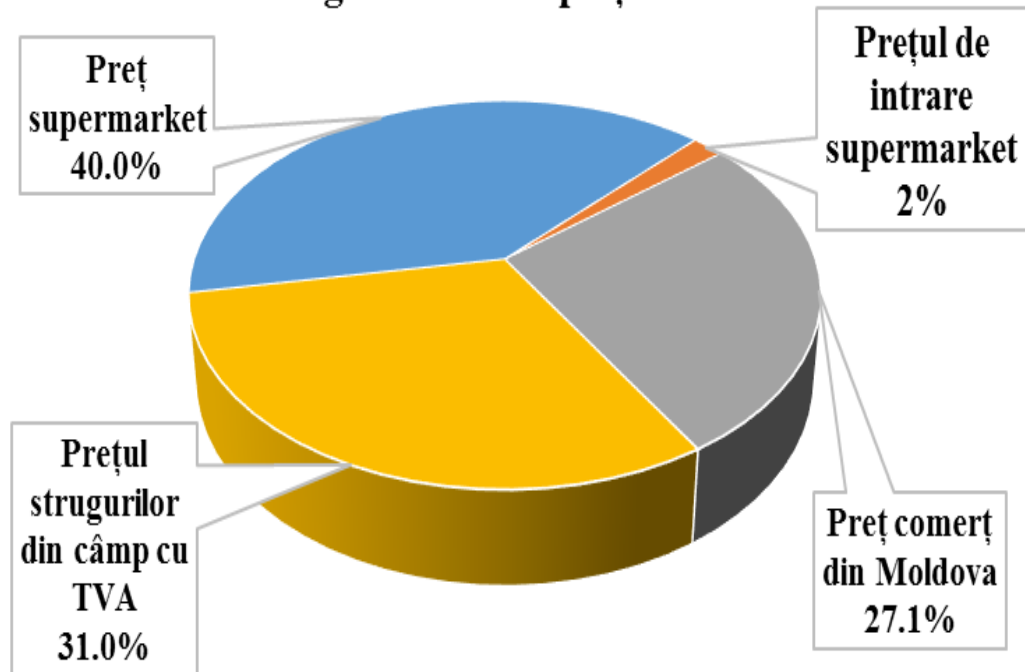
Principalii indicatori economici	UM	Modele de analiza a productivității culturii asupra eficienței economice la cultivarea strugurilor de masă			
		Varianta - 12 t/ha	Varianta - 15 t/ha	Varianta - 18 t/ha	Varianta - 22 t/ha
Bugetul investițiilor la crearea plantației	lei	232,519	232,519	232,519	232,519
Subvenții posibile de obținut	lei	40,000	40,000	40,000	40,000
Venituri din vânzări (cifra de afaceri)	lei	74,400	93,000	111,600	136,400
Costuri vanzarilor	lei	47,087	49,981	52,011	56,931
Profit brut anual	lei	27,313	43,019	59,589	79,469
Rentabilitate economică (venituri obținute la 1 leu de costuri)	%	158.0	186.1	214.6	239.6
Rentabilitatea economică (profituri obținute la 1 leu de costuri)	%	58.0	86.1	114.6	139.6
Flux monetar la sfârșitul anului - disponibilitatea de bani	lei	37,057	52,763	69,333	89,213
Cost unitar	lei / kg	3.92	3.33	2.89	2.59
Preț mediu de comercializare	lei / kg	6.20	6.20	6.20	6.20
Profitul brut (marja brută) al producției	lei / kg	2.28	2.87	3.31	3.61
Termen de recuperare a investițiilor (ani de fructificare)	ani	7.0	4.5	3.2	2.4
Termen de recuperare a investițiilor (ani de la plantare)	ani	12.0	9.5	8.2	7.4

Important! Competitivitatea strugurilor de masă depinde mult de calitatea lor, dar și de costul unitar de producere. Productivitatea în viile moderne și intensive permite de a obține recolte de struguri scontate, de calitate și cu costuri unitare acceptabile pentru comercializare și ce asigură rentabilitate mult mai înaltă.

Analiza clusterelor lanțului valoric pentru struguri de masă comercializate în supermarket din Republica Moldova

Specificare	Moldova - Analiza lanțului valoric de comercializare în supermarket, euro/kg
Preț supermarket	0.530
Prețul de intrare supermarket	0.026
Preț comerț din Moldova	0.359
Prețul strugurilor din câmp cu TVA	0.411
Preț final supermarket, euro/kg	1.325
Preț final din depozit frigorific, euro/kg	0.769

Analiza structurii lanțului valoric pentru struguri de masă piața locală



Analiza clusterelor lanțului valoric pentru struguri de masă comercializate în supermarket din Republica Moldova

Concluzii:

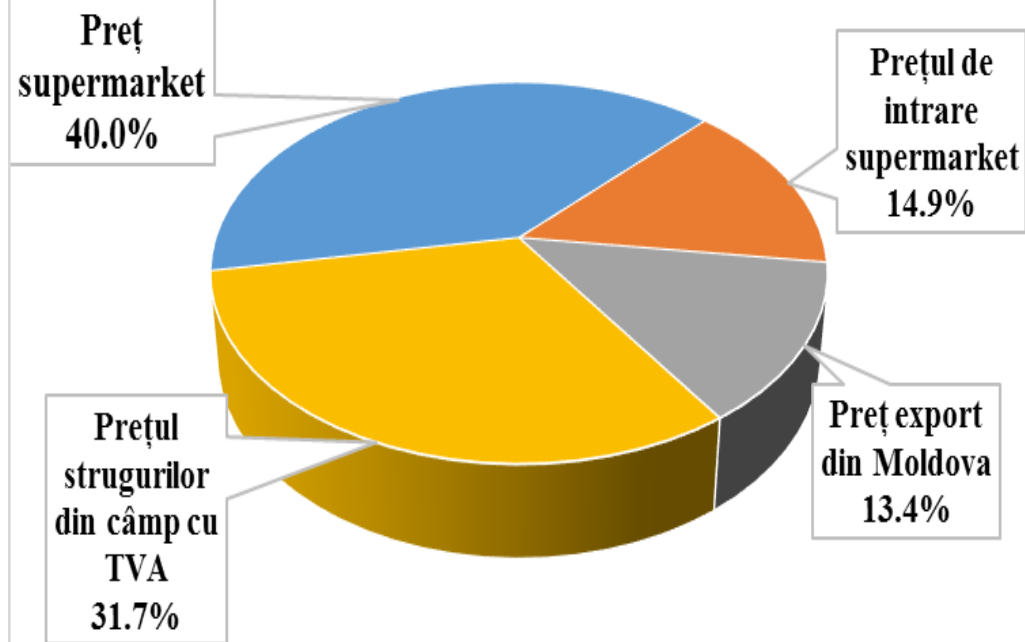
- Piața autohtonă de comercializare a strugurilor de masă se consideră neesențială (pentru volumul producției interne), dar nu trebuie de neglijat cu ea, deoarece oferă o rentabilitate avantajoasă și managementul comerțului intern este mult mai simplu (nu sunt proceduri de export și costul adiționale aferente exportului).
- Antreprenorii ce dezvoltă business integrat (producere și păstrarea în frigider) vor obține un preț mediu de comercializare de 0.769 Euro/kg (sezon rece), ceea ce este destul de durabil și rentabil.

Analiza clusterelor lanțului valoric pentru struguri de masă comercializate în supermarket din Uniunea Europeană

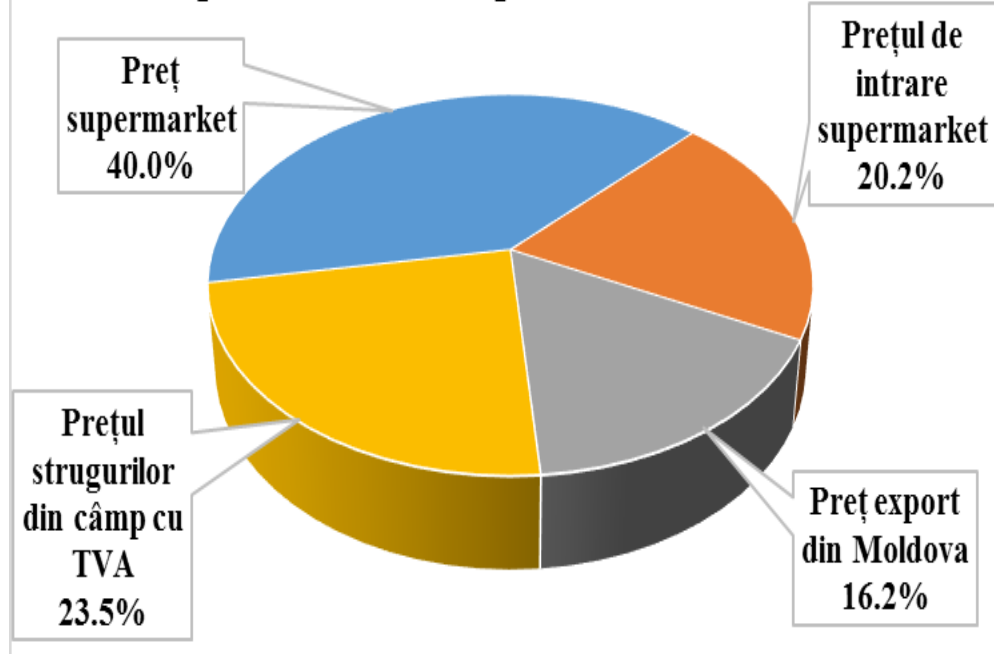
Specificare	UE (≤ 10000 t) - Analiza lanțului valoric de comercializare în supermarket, euro/kg	UE (≥ 10000 t) - Analiza lanțului valoric de comercializare în supermarket, euro/kg
Preț supermarket	0.607	0.739
Prețul de intrare supermarket	0.226	0.374
Preț comerț din Moldova	0.204	0.300
Prețul strugurilor din câmp cu TVA	0.481	0.435
Preț final supermarket, euro/kg	1.517	1.849
Preț final din depozit frigorific, euro/kg	0.685	0.735

Analiza clusterelor lanțului valoric pentru struguri de masă comercializate în supermarket din Uniunea Europeană

Analiza structurii lanțului valoric pentru struguri de masă la export în UE (≤ 10000 t fără taxe)



Analiza structurii lanțului valoric pentru struguri de masă la export în UE (≥ 10000 t cu taxe)



Analiza clusterelor lanțului valoric pentru struguri de masă comercializate în supermarket din Uniunea Europeană

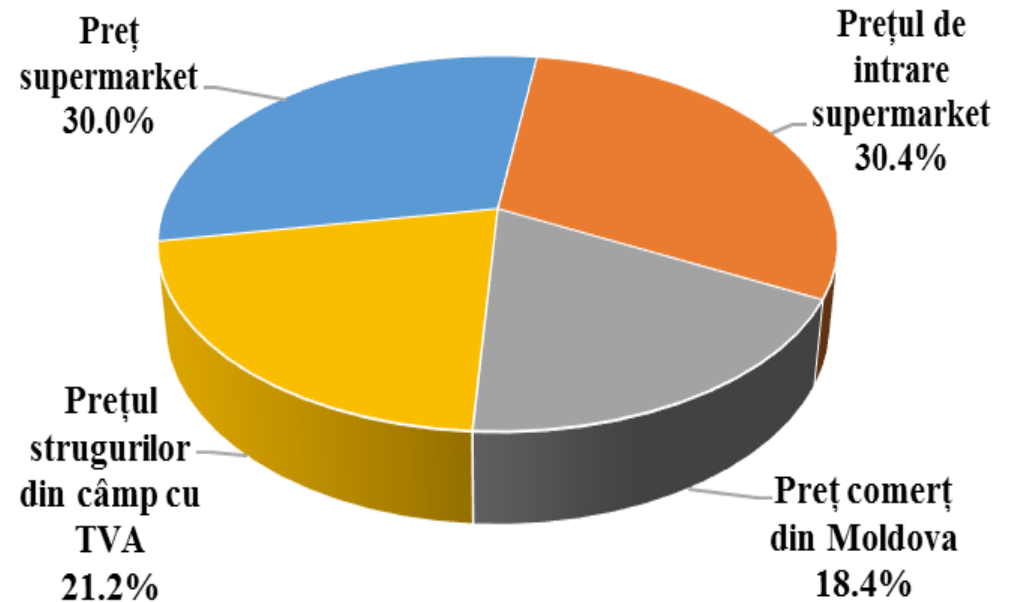
Concluzii:

- Piața de comercializare a strugurilor de masă în Uniunea Europeană este una cu o puterea de cumpărare înaltă și care se dezvoltă în continuă prin creșterea consumului (inclusiv importului), este o piață strategică și durabilă.
- Acordul de Liber Schimb prevede regim preferențial al comerțului, unde pentru struguri de masă putem export până la 10 mi tone fără taxe, ceea ce ne asigură competitivitate și putem comercializa struguri din câmp la prețuri avantajoase, din lipsa acută de capacități pentru păstrare. Pentru restul cantităților livrate se percepe taxele vamale în regim obișnuit.
- Nișa de piață este în special pentru lunile Noiembrie – Ianuarie (lunile reci ale anului) când lipsesc livrări din țările Americii Latine.
- Antreprenorii ce dezvoltă business integrat (producere și păstrarea în frigider) vor obține un preț mediu de comercializare de 0.685 Euro/kg (fără taxe) și 0.735 Euro/kg (cu taxe), ceea ce este destul de avantajos.

Analiza clusterelor lanțului valoric pentru struguri de masă comercializate în supermarket din Federația Rusă

Specificare	Rusia - Analiza lanțului valoric de comercializare în supermarket, euro/kg
Preț supermarket	0.499
Prețul de intrare supermarket	0.506
Preț comerț din Moldova	0.306
Prețul strugurilor din câmp cu TVA	0.354
Preț final supermarket, euro/kg	1.665
Preț final din depozit frigorific, euro/kg	0.660

Analiza structurii lanțului valoric pentru struguri de masă la export în Rusia



Analiza clusterelor lanțului valoric pentru struguri de masă comercializate în supermarket din Federația Rusă

Concluzii:

- Piața de comercializare a strugurilor de masă în Federația Rusă este una cu un potențial mare și care se dezvoltă în continuă prin creșterea consumului (inclusiv importului), dar este dificilă și deseori politizată reieșind din embargourile frecvente impuse pentru limitarea RM prin pârghii economice.
- Oferă o rentabilitate avantajoasă și nișa de piață este în special pentru lunile Noiembrie – Martie (lunile reci ale anului). Taxa vamală percepută de FR nu permite de a concura cu strugurii din alte țări în perioada caldă a anului.
- Antreprenorii ce dezvoltă business integrat (producere și păstrarea în frigider) vor obține un preț mediu de comercializare de 0.66 Euro/kg (sezon rece), ceea ce este destul de avantajos.

Analiza comparativă a clusterelor lanțului valoric pentru struguri de masă comercializate pe diferite piețe strategice

Specificare	Analiza lanțului valoric pe piețele de comercializare							
	Rusia		UE				Moldova	
			≤ 10000 t aug - sep		≥ 10000 t oct - dec			
	euro/kg	%	euro/kg	%	euro/kg	%	euro/kg	%
I cluster - analiza valorii adăugate producător, euro/kg	0.354	21.2%	0.481	31.7%	0.435	23.5%	0.411	31.0%
I cluster - analiza valorii adăugate producător, MDL/kg	6.895	21.2%	9.375	31.7%	8.489	23.5%	8.005	31.0%
II cluster - analiza valorii adăugate frigider, euro/kg	0.712	44.4%	0.740	50.4%	0.794	44.1%	0.769	58.1%
II cluster - analiza valorii adăugate frigider, MDL/kg	13.892	44.4%	14.423	50.4%	15.486	44.1%	15.003	58.1%
Diferența dintre II și al I cluster lanț valoric, euro/kg	0.359	23.2%	0.259	18.7%	0.359	20.6%	0.359	27.1%
Diferența dintre II și al I cluster lanț valoric, MDL/kg	6.998	23.2%	5.048	18.7%	6.998	20.6%	6.998	27.1%

Lanțul valoric pentru struguri este dezvoltat durabil, când antreprenorul practică un business integrat (prin comercializarea strugurilor din depozite frigorifice și nici de cum nu din câmp).

Dezvoltarea lanțului valoric pentru struguri de masă permite de a crea plus valoare la comercializarea producției, micșorarea riscurilor și creșterea puterii de negociere a comercializării strugurilor de către producători.

Dezvoltarea infrastructurii pentru păstrarea strugurilor de masă

Specificare	Anii										Abateri 2026 față de 2017
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Volumul struguri - destinat păstrării în frigidere	108,700	116,309	123,869	131,921	140,495	149,628	158,605	168,122	178,209	188,901	80,201
struguri	108,700	116,309	123,869	131,921	140,495	149,628	158,605	168,122	178,209	188,901	80,201
Proгноza volumului frigiderei din ritmul de construcție, tone	30,000	31,860	34,058	36,102	38,196	40,335	42,472	44,469	46,425	48,375	18,375
Procent de acoperire a necesarului, %	27.6%	27.4%	27.5%	27.4%	27.2%	27.0%	26.8%	26.5%	26.1%	25.6%	X
Procent creșterii producției - anul 2017 de bază, %		107.0%	114.0%	121.4%	129.3%	137.7%	145.9%	154.7%	163.9%	173.8%	73.8%
Proгноza necesarului de frigidere din ritmul de creștere a producției, tone	30,000	32,100	34,187	36,409	38,775	41,296	43,773	46,400	49,184	52,135	22,135
Diferența ritmul de creștere producție și de construire a frigiderei, tone	0	-240	-128	-307	-579	-961	-1,301	-1,931	-2,758	-3,760	-3,760

Concluzii generale asupra dezvoltării actuale a infrastructurii pentru păstrarea strugurilor de masă:

1. În prezent în RM sunt depozitate și păstrate în camere frigorifice cca. 30,000 tone de struguri de masă, ceea ce constituie doar 27% din totalul producției de struguri de masă și aproximativ 40% din totalul strugurilor de masă de soiul Moldova;
2. Construirea noilor frigidere pentru struguri de masă este mult mai lentă ca ritmul de plantare și intrare pe rod a noilor plantații de struguri de masă. Deci, în cazul menținerii aceleiași tendințe, deficitul de capacități frigorifice pentru struguri va constitui 12,000 tone cumulativ (pentru perioada prognozată 2018-2026) în cazul depozitării doar 27% din totalul producției de struguri de masă.

Dezvoltarea lanțului valoric pentru struguri de masă prin păstrarea lor în depozite frigorifice și comercializarea lor în lunile reci

Specificare		Anii										Total, Euro	Abateri 2026 față de 2017
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026		
Volumul struguri - destinat păstrării în frigidere		108,700	116,309	123,869	131,921	140,495	149,628	158,605	168,122	178,209	188,901		80,201
Procent creșterii producerii - anul 2017 de bază, %			107.0%	114.0%	121.4%	129.3%	137.7%	145.9%	154.7%	163.9%	173.8%		73.8%
Varianta I	30% din volumul producției struguri, tone	32,610	34,893	37,161	39,576	42,149	44,888	47,582	50,436	53,463	56,670	439,428	24,060
	Volumul investițiilor pentru asamblarea noi capacități de frigidere, euro	2,349,000	4,892,700	2,268,026	2,415,447	2,572,451	2,739,661	2,693,297	2,854,895	3,026,189	3,207,760	29,019,425	858,760
	Valoarea adăugată de la păstrarea 30% din producția struguri obținută în frigidere, euro	5,853,077	6,262,792	6,669,874	7,103,416	7,565,138	8,056,872	8,540,284	9,052,701	9,595,863	10,171,615	78,871,630	4,318,538
	Definență dintre valoarea adăugată din păstrarea în frigider și volumul investițiilor pentru varianta I, euro	3,504,077	1,370,092	4,401,848	4,687,968	4,992,686	5,317,211	5,846,987	6,197,806	6,569,674	6,963,855	49,852,205	3,459,778
Varianta II	40% din volumul producției struguri, tone	43,480	46,524	49,548	52,768	56,198	59,851	63,442	67,249	71,284	75,561	585,904	32,081
	Volumul investițiilor pentru asamblarea noi capacități de frigidere, euro	2,349,000	12,903,968	2,661,150	2,834,125	3,018,343	3,214,535	3,160,135	3,349,743	3,550,728	3,763,772	40,805,499	1,414,772
	Valoarea adăugată de la păstrarea 40% din producția struguri obținută în frigidere, euro	5,853,077	8,350,390	8,893,165	9,471,221	10,086,850	10,742,495	11,387,045	12,070,268	12,794,484	13,562,153	103,211,148	7,709,076
	Definență dintre valoarea adăugată din păstrarea în frigider și volumul investițiilor pentru varianta II, euro	3,504,077	-4,553,578	6,232,015	6,637,096	7,068,507	7,527,960	8,226,910	8,720,525	9,243,756	9,798,381	62,405,649	6,294,304
Varianta III	50% din volumul producției struguri, tone	54,350	58,155	61,935	65,960	70,248	74,814	79,303	84,061	89,104	94,451	732,379	40,101
	Volumul investițiilor pentru asamblarea noi capacități de frigidere, euro	2,349,000	21,035,600	3,024,034	3,220,596	3,429,935	3,652,881	3,591,063	3,806,527	4,034,918	4,277,013	52,421,566	1,928,013
	Valoarea adăugată de la păstrarea 50% din producția struguri obținută în frigidere, euro	5,853,077	10,437,987	11,116,456	11,839,026	12,608,563	13,428,119	14,233,806	15,087,835	15,993,105	16,952,691	127,550,666	11,099,614
	Definență dintre valoarea adăugată din păstrarea în frigider și volumul investițiilor pentru varianta III, euro	3,504,077	-10,597,613	8,092,422	8,618,430	9,178,628	9,775,239	10,642,744	11,281,308	11,958,187	12,675,678	75,129,099	9,171,601

Recomandări practice pentru îmbunătățirea dezvoltării lanțului valoric pentru struguri de masă:

- Experiența țărilor care dețin întâietatea în exporturile de struguri de masă ne demonstrează că în cazul Republicii Moldova performanța producătorilor poate avea loc numai prin asocieri profesională și comercială a producătorilor, susținută de către stat
- Statul, împreună cu donatorii, intermediarii și producătorii de struguri de masă, urmează să elaboreze și să implementeze un program de măsuri menit să creeze condiții favorabile pentru asocierea producătorilor în cooperative și grupuri de marketing, care ar avea un sistem de impozitare, un cadru de suport instituțional și economic speciale în primii 5-10 ani de activitate
- Asociațiile profesionale din ramura producerii strugurilor de masă trebuie să asigure un circuit informațional adecvat producătorilor și să ofere informații operaționale privind situația reală din ramură și piețe regionale, în comparație cu cele furnizate de către instituțiile de stat abilitate

Recomandări practice pentru îmbunătățirea dezvoltării lanțului valoric pentru struguri de masă:

- Producătorii de struguri de masă recunosc importanța standardelor și intenționează să implementeze în viitorul apropiat. Potrivit lor, standardele de calitate devine o necesitate critică în contextul cerințelor generale de trasabilitate, care țin nu doar de piețele exigente ale UE, dar și de segmentul de top al piețelor CSI.
- Aplicarea modelului lanțului valoric în determinarea competitivității întreprinderilor agricole din sectorul strugurilor de masă al Republicii Moldova, ce va permite evidențierea rolului fiecărei verigi al lanțului valoric în sporirea competitivității întreprinderilor din cadrul lui
- Crearea fondului pentru competitivitate suplinit cu mijloace bănești din contul defalcării unui procent din suma totală a exporturilor de producție de struguri de masă, mijloacele financiare acumulate de orientat prioritar spre dezvoltarea competitivității sectorului dat și asigurarea durabilității lui.