Acest material a fost realizat în cadrul unui subcontract susținut financiar de Centrul de Consultanță în Afaceri (CCA), în cadrul proiectului „Îmbunătățirea Productivității și Accesul la Piața a Producătorilor de Pomușoare (AMIB) din Centru și Nordul RM", finanțat de Fundația HEKS-Moldova

CCA CENTRUL DE CONSULTANȚĂ ÎN AFACERI

AMIB Performanta prin schimbare

HEKS EPER

GHIDUL DE ACCES LA PIAȚĂ AL PRODUCĂTORULUI DE POMUȘOARE



GHIDUL DE ACCES LA PIAȚĂ AL PRODUCĂTORULUI DE POMUȘOARE



Acest material a fost realizat în cadrul unui subcontract susținut financiar de Centrul de Consultanță în Afaceri (CCA), în cadrul proiectului „Îmbunătățirea Productivității și Accesul la Piața a Producătorilor de Pomușoare (AMIB) din Centru și Nordul RM", finanțat de Fundația HEKS-Moldova

CENTRUL DE CONSULTANȚĂ ÎN AFACERI

AMIB
Performanța prin schimbare

HEKS EPER

2016

DATE TEHNICE

Tiraj: 2000 exemplare
Autor: Echipa CCA/AMIB
Corector: Communications Boutique
Tipar: Bons-Offices SRL

ASOCIAȚIA OBȘTEASCĂ
„CENTRUL DE CONSULTANȚĂ ÎN AFACERI" ONG

mun. Chișinău, MD-2004
str. Mitropolitul Petru Movilă, 23/9,
Tel/Fax: 022 21 00 89
E-mail: office@cca-ngo.org
Director Executiv Anatolie Palade

Dragă producător de culturi bacifere,

Știm cât de mult îți dorești să găsești o piață de desfacere corectă
și profitabilă pentru pomușoarele tale.
De aceea, am mers în teritoriu și am vorbit cu oamenii.
Rezultatul discuțiilor și întâlnirilor l-am adunat aici, cu grijă,
pentru ca tu să găsești răspuns la întrebarea care te frământă.

Acest Ghid este o culegere de informații și practici comerciale selectate de
echipa Centrului de Consultanță în Afaceri, în cadrul implementării proiectului
„Îmbunătățirea Productivității și Accesul la Piață al Producătorilor de Pomușoare".

Toate răspunsurile la întrebările prezentate în Ghid au fost scrise în baza interviurilor
cu actorii din sistem și experiențelor de piață ale echipei CCA,
în cadrul implementării proiectului.

Informația din acest Ghid are caracter strict de recomandare
și va fi folosită doar cu acest scop.
Toate cifrele, sumele, valorile termice și alte variabile,
trebuie verificate cu un expert înainte de utilizare.

Echipa CCA nu poartă răspundere pentru consecințele negative
provocate de interpretarea eronată sau greșită a informației din acest Ghid.

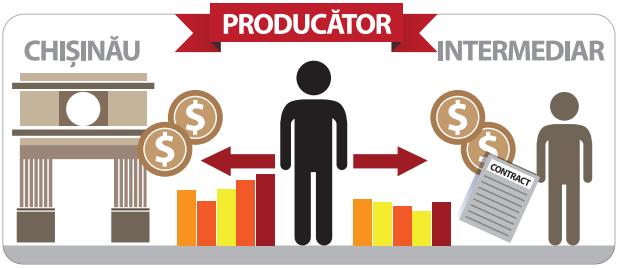
Pentru îmbunătățirea calității informației din acest Ghid,
nu ezita să expediezi observațiile la:

amanciu@cca-ngo.org,
sergiu.ipatii@cca-ngo.org,
ddodica@cca-ngo.org

ÎNTREBĂRI FRECVENTE

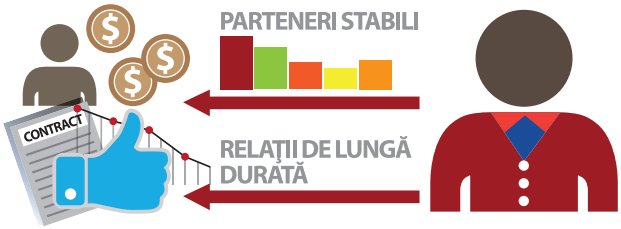
▶ UNDE ESTE LOCUL INDICAT PENTRU A VINDE?

Optimal este să vinzi acolo unde există cerere, iar cheltuielile logistice sunt minimale. Orientează-te spre mai multe piețe simultan: cea locală sau cea din Chișinău *(preț maxim)*; prin intermediari sau procesatori *(prețuri mai mici, dar cheltuieli logistice minimale)*. Stabilește relații de lungă durată cu cumpărătorii, nu doar pentru un singur sezon. Astfel, profitul obținut va fi maximal.



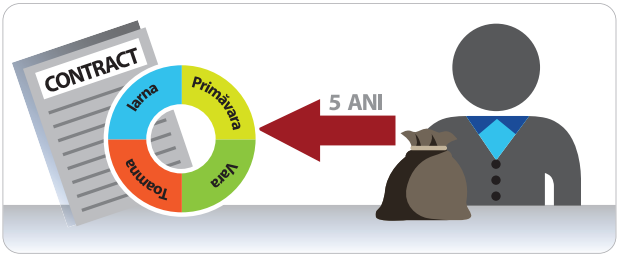
▶ CUM ÎMI ALEG CUMPĂRĂTORUL / PARTENERUL?

Străduiește-te să nu alegi cumpărătorul doar după criteriul „cel mai avantajos preț". În afaceri, la fel de importantă este și: corectitudinea, perspectiva stabilirii relațiilor de lungă durată și posibilitatea de a prognoza vânzările viitoare, având parteneri stabili.



▶ E CORECT SĂ CAUT CEL MAI MARE PREȚ DE VÂNZARE?

Nu este tocmai corect să cauți, mereu, cel mai mare preț. Această acțiune afectează negativ relațiile cu cumpărătorii tradiționali. Semnează contracte de vânzare pentru perioade de mai mulți ani, doar cu condiția renegocierii prețului la începutul fiecărui sezon – astfel te vei bucura atât de stabilitate, cât și de credibilitate.



▶ UNDE AVEM CELE MAI MARI PREȚURI?

Cel mai mare preț îl poți găsi pe piața locală sau la export, în funcție de conjunctura pieței și a cererii – oferte la momentul recoltării. Dacă vrei să exporți – trebuie să te asiguri că dispui de volum și de calitate sau să furnizezi marfa exportatorilor care îți vor oferi un preț mai mare. Un preț de vânzare mare ți-l poți asigura și în cazul în care îți vinzi singur producția pe piața regională sau locală. Însă vei fi 100% din timp aici, și te vei ocupa tu însuți de vânzare.



▶ CÂT DE DES POATE VARIA PREȚUL?

Pe piața locală, în plin sezon, prețul este foarte dinamic. Pe parcursul unei singure zile sau chiar a câtorva ore, prețul se poate modifica de câteva ori, în funcție de numărul de vânzători și cumpărători, dar și de cantitățile de producție care sunt în piață la acel moment. Acest lucru este specific doar piețelor agricole– nu și supermarketurilor sau la exportul producției.



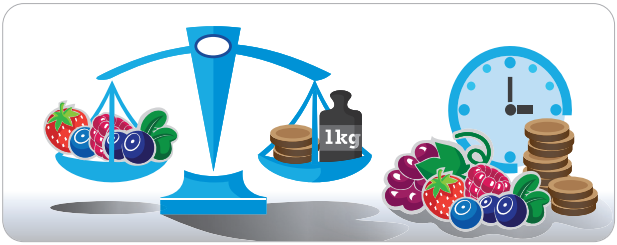
▶ POT COMERCIALIZA CEVA FĂRĂ A DEȚINE ACTELE DE RIGOARE?

De regulă, actele sunt necesare în orice piață. Chiar dacă nimeni nu le verifică – e mai bine să le deții pe toate – pentru ca să fii sigur de ceea ce vinzi și ca să nu trezești suspiciuni. Dacă nu îți asumi anumite responsabilități prin perfectarea actelor, nu ai cum să soliciți să ți se respecte drepturile. Nu aștepta un joc cinstit din partea statului dacă nu respecți, tu, însuți, regulile.



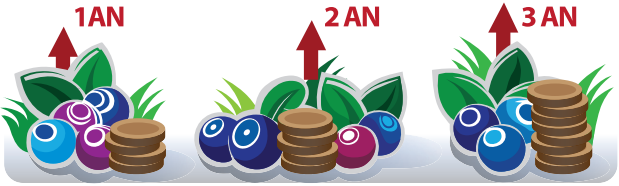
▶ CE MĂ VA AJUTA SĂ NEGOCIEZ PREȚURILE?

Atunci când negociezi prețurile, cel mai important este să știi sinecostul *(cheltuielile suportate în intersezon și costul de producere al unui kg de pomușoare)*. Pentru a-l stabili cu ușurință, înregistrează toate cheltuielile pentru plantație.



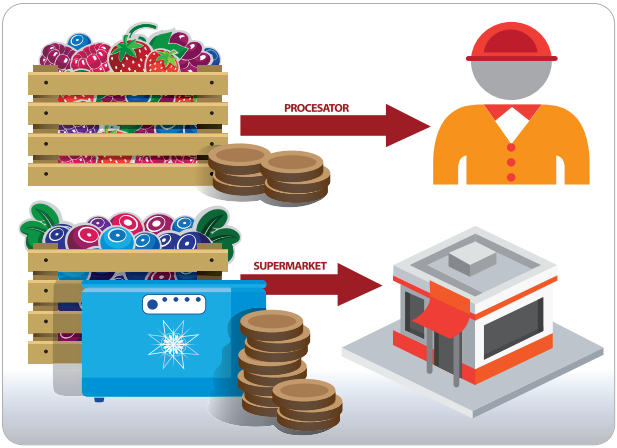
▶ VOI PUTEA OBȚINE PROFIT ÎN PRIMII ANI?

Nu aștepta profit imediat de la o plantație multianuală. Sinecostul unui kg din produsul tău va scădea în fiecare an, odată cu creșterea volumului de producție până la intrarea în rod deplin a plantației. Sinecostul calculat în primul an poate fi mult mai mare decât prețul de vânzare, însă, nu te descuraja! Acesta este un demers normal, nu este corect să îți focusezi atenția spre primul an de roadă, ci după intrarea plantației în rod deplin. Odată ce știi sinecostul – vei putea negocia un preț convenabil ție. Nu uita – stabilirea unui preț exagerat pentru produsele tale influențează piața. Prețul prea mare va alunga potențialii cumpărători, iar un preț foarte mic va trezi nemulțumiri printre rândurile celorlalți producători.



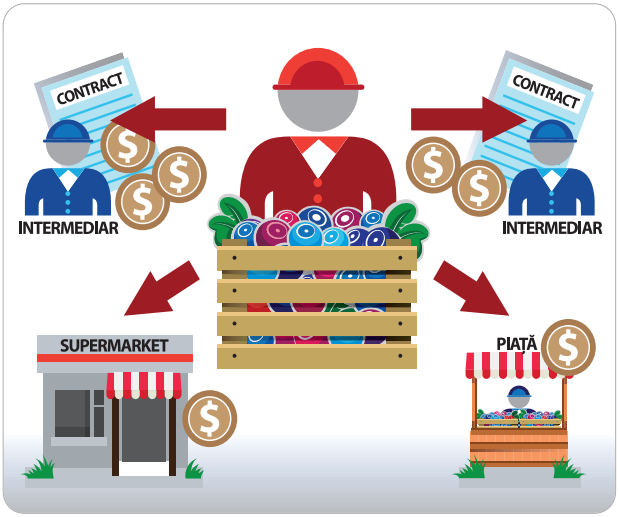
▶ CE SĂ FAC CU POMUȘOARELE PE CARE NU LE POT VINDE?

Încă de la prima perioadă de rodire, trebuie să pui la punct un plan strategic de vânzare anuală a producției, ținând cont de următorii factori: posibilitățile de recoltare, posibilitățile de stocare, posibilități de păstrare-transportare, riscurile pieței și perisabilitatea înaltă a pomușoarelor. De asemenea, este preferabil să-ți planifici o cantitate anumită de pomușoare, după posibilități *(de la 10% la 50%)* pentru a le propune spre vânzare, la prețuri mai mici, clienților fideli. În așa mod, îți vei asigura vânzarea unei cantități impunătoare de pomușoare în cazul în care vor avea loc schimbări negative pe piață sau vei fi supus riscului de a pierde producția din cauza condițiilor climaterice sau orice altă cauză. Poți contacta companiile de procesare din Anexa acestui Ghid pentru a stabili relații și a le propune, ulterior, pomușoarele spre vânzare. Dacă, totuși, prețul sau condițiile de vânzare nu îți convin – o soluție ar fi congelarea pomușoarelor și propunerea acestora la aceleași companii, după o anumită perioadă. Instrucțiuni despre modalități de congelare a pomușoarelor le găsești în următoarele capitole.



▶ CUM POT SĂ MĂ ASIGUR CĂ VOI VINDE ROADA ÎN TOTALITATE?

Cea mai bună metodă de a reuși să-ți vinzi producția în totalitate este să semnezi contracte prealabile cu mai mulți cumpărători. De exemplu: prima recoltă o poți vinde, direct, unui supermarket sau unui intermediar; următoarea – pieței angro sau unui intermediar. Prețul pentru ultimele recolte le poți stabili cu una sau cu două întreprinderi de procesare. Asigură-te că te vei ține de cuvânt atunci când închei înțelegeri atât verbale, cât și scrise! Piața din RM este una mică, iar în joc se află reputația ta, de care depinde succesul sau eșecul afacerii tale. Doar dacă vei investi în: stabilirea și menținerea relațiilor de lunga durată; metoda de recoltare, ambalare și sortare; corectitudine și respectarea obligațiilor chiar cu riscul unor pierderi financiare, vei reuși să-ți dezvolți afacerea și să o menții de-a lungul anilor.



▶ CINE MĂ POATE AJUTA SĂ FAC CALCULELE PENTRU A OBȚINE UN PREȚ MAI BUN ȘI SĂ NU ÎNREGISTREZ PIERDERI FINANCIARE SUBSTANȚIALE?

De gestionarea finanțelor este indicat să se ocupe experții în domeniul economic sau companiile specializate. Cel mai simplu este să apelezi la Asociația specializată, care îți va oferi suport și asistență. Important este să propui prețuri moderate – exagerarea acestora s-ar putea solda cu pierderea clienților, ceea ce nu te avantajează deloc.



▶ COLABORAREA CU REȚELELE MARI DE MAGAZINE *(SUPERMARKETURILE)*:

DE CE SUPERMARKETURILE NU ACHITĂ BANI GHEAȚĂ?

Rețelele de magazine achiziționează foarte multe produse, pe care nu le pot achita instantaneu. De aceea, ei achită fie la un termen prestabilit sau, imediat, la comercializarea produselor. Pentru mai multă informație consultă legea Nr. 231 *(http://lex.justice.md/md/336378/).*



DE CE ACTE AM NEVOIE PENTRU A PUTEA VINDE ÎN SUPERMARKETURI?

Actele necesare pentru comercializarea producției în supermarketuri sunt:

- Certificat de inofensivitate, eliberat de Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor.
- Certificat de înregistrare *(GȚ, SRL etc.)*
- Contract cu vânzătorul.



CUM POATE AJUNGE PRODUSUL MEU PE RAFTUL SUPERMARKETULUI?

Pentru ca produsul tău să ajungă pe raft trebuie să:

1. Contactezi managerul pe achiziții de la rețea *(lista o vei găsi în Anexe).*
2. Afli condițiile rețelei. Le negociezi.
3. Stabilești o întâlnire la care să vii cu mostre.
4. Ceri o listă cu telefoane ale tuturor magazinelor *(directorilor de magazine, unde vei face livrări).*
5. Semnezi contractul și să începi să livrezi.
6. Contactezi managerul de achiziții dar și managerii de magazine ori de câte ori este nevoie pentru o comunicare eficientă *(moment foarte important!).*



ÎN CÂT TIMP VOI PRIMI BANII DE LA SUPERMARKETURI?

Fiecare rețea are o politică individuală în această privință. Totuși, termenul nu poate depăși limitele legale stipulate în *legea nr. 231 din 23.09.2010 - 30 de zile calendaristice.*

E POSIBIL CA SUPERMARKETUL SĂ-MI RESTITUIE POMUȘOARELE CARE NU S-AU VÂNDUT?

Potrivit Art. 21(5) din Legea Nr. 231 din 23.09.2010 *(Cu privire la comerț interior)*: „Se interzice comerciantului să returneze furnizorului produsele agroalimentare ușor perisabile care au fost achiziționate cu respectarea cerințelor cantitative şi calitative, conform contractelor de livrare a produselor".

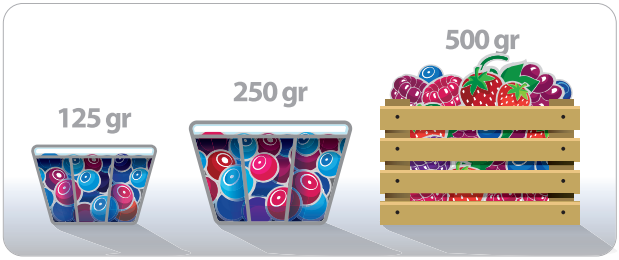
Reține:

Dacă supermarketul nu va reuși să vândă toate pomușoarele – la următoarea comandă va solicita o cantitate mai mică, de aceea, nu livra mai mult decât ți s-a cerut, şi nu încerca să influențezi decizia reprezentantului rețelei doar de dragul comercializării unei cantități mai mari de pomușoare. În ceea ce privește calitatea produsului livrat, aceasta trebuie să corespundă așteptărilor comerciantului sau chiar să le întrecă, în niciun caz – să-l dezamăgească. Responsabilitățile tale nu se termină în momentul în care produsul a ajuns pe rafturile magazinelor. Dimpotrivă, trebuie să te asiguri ca marfa să ajungă în stare bună la cumpărătorul final și ca acesta să fie mulțumit de achiziție, în caz contrar nu te poți aștepta la o creștere considerabilă a vânzărilor sau la dezvoltarea afacerii tale, așa cum numele tău va avea de suferit.



▶ CE FEL DE CASEROLE SOLICITĂ SUPERMARKETURILE?

Fiecare rețea are o serie de cerințe stabilite, individual, în ceea ce privește caserolele. Acestea pot varia în dependență de: sezon, cerere, tip de pomușoară. De regulă, cele mai potrivite caserole sunt cele din plastic, cu capac perforat, cu masa de 125, 250, 500 grame. Unele rețele acceptă livrarea în diferite tipuri de caserole. Insistă să ți se permită livrarea în diferite tipuri de caserole, astfel, cumpărătorul se va bucura de un asortiment variat din care să aleagă.



▶ CU EXCEPȚIA CELOR PRECIZATE MAI SUS, CE CONDIȚII MAI IMPUNE SUPERMARKETUL?

Supermarketul va impune:

- Livrări stabile pe parcursul sezonului;
- *(Unele rețele)* îți pot cere să te ocupi de livrarea produselor la magazine;
- Retro-bonus *(un % din suma livrărilor, pe care îl vei oferi în calitate de reducere)*. Oscilează între 5% și 9%.
- *(Unele rețele)* îți pot cere % pentru marketing *(% pentru promovarea produsului tău în rețeaua lor)*. Oscilează între 2% și 5%.
- Producția trebuie să fie sortată, ambalată și marcată corespunzător normelor impuse.

CE FAC DACĂ ÎMI DORESC O COLABORARE CU SUPERMARKETURILE?

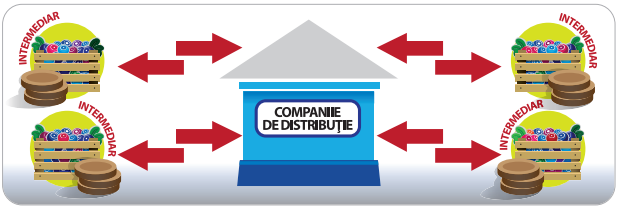
Dispui de mai multe opțiuni de colaborare cu supermaketurile. Poți începe prin contactarea directă a reprezentanților rețelelor *(numerele de telefoane le găsești în anexe)* sau poți contacta companiile-distribuitori *(numerele de telefoane*

le găsești în anexe). De asemenea, poți apela Asociațiile de profil *(Pomușoarele Moldovei, Bacifera)*, care te vor consulta și îți vor oferi mai multe detalii.

▶ COLABORAREA CU COMPANIILE DE DISTRIBUȚIE / INTERMEDIARII

DE CE AR TREBUI SĂ LUCREZ CU INTERMEDIARII / COMPANII DE DISTRIBUȚIE?

Companiile de distribuție *(intermediarii)*, de regulă, colectează pomușoare pentru a le vinde, ulterior, la un preț mai mare. Colaborarea cu aceste companii/persoane te va ajuta să economisești timp și bani pentru logistică. Deci, vei depune mai puțin efort. Nu negăm faptul că vei primi un preț mai mic lucrând cu intermediarii, totuși, vei avea o stabilitate în ceea ce privește comercializarea cantităților scontate de pomușoare. Intermediarii au stabilit, deja, relații cu rețelele de magazine, le livrează de mult timp produse și știu exact care este



protocolul. De asemenea, ei au și relații financiare cu rețelele, și își permit să accepte tranșe mai mici de bani, pe când tu ești interesat să obții banii cât mai curând, astfel, chiar dacă încasezi mai puțin, profitul poate fi mai mare, datorită cheltuielilor și pierderilor mai mici.

DE CE AȘ LUCRA CU INTERMEDIARI DACĂ ACEȘTIA ÎMI OFERĂ UN PREȚ MAI MIC PENTRU PRODUSELE PROPUSE?

Răspunsul la această întrebare e foarte simplu. Fă un calcul al tuturor cheltuielilor pe care le implică comercializarea pomușoarelor de sine stătător, la piață: transport, ambalaj, autorizație, preț fluctuant pe parcursul zilei, rebut, diverse pretexte viclene *(cum ar fi alterarea pomușoarelor)* la care recurg vânzătorii

pe care îi angajezi pentru a nu vinde întreaga cantitate de pomușoare. La supermarket: % discount, retro-bonus, marketing, ambalaj, livrarea în mai multe magazine etc. La cheltuieli nu uita să adaugi și timpul tău personal investit în tot procesul de comercializare *(acesta fiind o resursă destul de importantă care trebuie luată în vedere).* Comparând cheltuielile vei realiza, cu ușurință, că o colaborare cu intermediarii poate fi avantajoasă.

CUM AȘ PUTEA INFLUENȚA INTERMEDIARII PENTRU A OBȚINE UN PREȚ MAI MARE?

Negociază avantajele pe care le va obține intermediarul în urma colaborării cu tine:

1. Stabilitate în livrări.
2. Calitate *(producție sortată, ambalată, curată).*
3. Proceduri legale *(facturi etc.).*

DACĂ AI O PROFITABILITATE MAI MARE DE 30% ➡ DEZVOLTĂ BUSINESS-UL



Cere de la Intermediar:

1. Să achite la timp de fiecare dată.
2. Stabilitate în comenzi.
3. Contract cu obligații clar definite.

Nu te strădui, neapărat, să obții un preț mai mare decât la piață. Cu cât mai mult vei cere, cu atât mai puțin se va cumpăra din magazin, după ce atât intermediarul, cât și rețeaua își vor pune adaosul pentru produs.

Profitabilitatea mai mare de 30% se consideră favorabilă pentru a putea dezvolta business-ul.

Nu se exclud perioadele în care tu vei avea roadă, dar intermediarul nu va face nicio comandă câteva zile consecutiv.

CUM PROCEDEZ ÎN CAZUL ÎN CARE INTERMEDIARUL NU FACE COMENZI, DAR POMUȘOARELE TREBUIE CULESE ÎN TIMPUL APROPIAT?

Ar trebui să eviți pe cît e posibil astfel de situații. Mai jos găsești câteva măsuri de precauție:

- ⏩ Vorbește, din timp, cu intermediarul și anunță-l *(stipulează și în Contract)*

că vei livra anumite cantități de pomușoare în perioadele când vei culege roada. În așa fel îl obligi, legal, să găsească o piață de desfacere pentru pomușoare.

⏩ Semnează contract cu mai mulți intermediari, nu doar cu unul singur. Estimează, în tratativele purtate, ce cantități va putea achiziționa fiecare în parte și neapărat prezintă-le graficul de livrare al pomușoarelor.

⏩ Anunță partenerii tăi *(Asociația, procesatorii, punctele de colectare etc.)* despre faptul că în perioada x vei avea pomușoare pe care ești dispus să le vinzi.

⏩ Plasează un anunț despre asta pe bursa agricolă.



CE AR TREBUI SĂ INCLUD ÎNTR-UN CONTRACT CU INTERMEDIARUL?

⏩ Termenul de achitare

⏩ Graficul de livrare - Notă despre hazardele naturale *(ploi, grindină, îngheț, inundații etc.)* sau cauze speciale *(boli etc.)* care te pot împiedica să culegi roada în termenii prestabiliți. Dacă o astfel de situație are loc – ar fi bine să prezinți partenerului o dovadă *(video, foto)*.

⏩ Cerințe clare pentru situații concrete. De exemplu: dacă Cumpărătorul nu face comanda conform graficului și nu anunță, în prealabil, Vânzătorul despre imposibilitatea acesteia *(cu cel puțin 5 zile înainte)*, el se obligă să acopere toate cheltuielile suportate de Vânzător *(profit ratat)*.

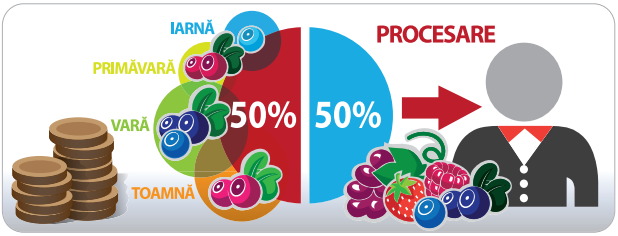
⏩ Penalități, valabile pentru ambele părți, în caz de nerespectarea condițiilor contractului.



▶ COLABORAREA CU PROCESATORII

DE CE PROCESATORII OFERĂ UN PREȚ MAI MIC PENTRU POMUȘOARE, COMPARATIV CU PIAȚA AGRICOLĂ?

Procesatorii au o afacere care prelucrează materia primă și îi atribuie valoare adăugată. Ca și orice alt business, proprietarul acestuia tinde să reducă costu-



rile de achiziție, pentru a reduce cheltuielile generale de producție. Procesatorii pot achiziționa pomușoare de calitate diferită, în funcție de produsul lor final, de aceea ei îți pot servi drept un colac de salvare atunci când ai eșuat în una dintre direcțiile planificate. Totuși, stabilește din timp cu procesatorii cărora le vei vinde pomușoarele: prețul, cantitatea, calitatea și termenii de livrare.

▶▶ Nu uita:

> Reputația ta în calitate de furnizor se obține greu, dar poate fi distrusă foarte ușor. Respectă-ți, cu sfințenie, promisiunile!

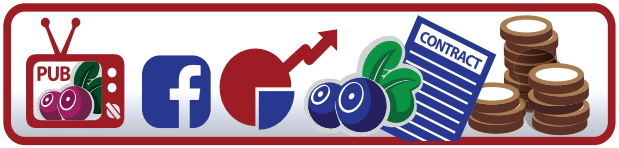
DE CE PROCESATORII SOLICITĂ DOAR O PARTE DIN ROADĂ?



Procesatorii solicită doar o parte din roadă pentru că înțeleg că nu vei vinde toată roada, deoarece nu este rentabil deloc. Însă o parte din roadă *(la mijlocul sau la sfârșitul sezonului, când prețul nu mai este un factor decisiv)* este chiar binevenit să o dai la procesare – pentru a avea o circulație a banilor în compania ta, și, totodată, pentru a încasa o sumă mai mare de bani pentru cheltuieli curente.

CUM POT OBȚINE UN PREȚ MAI MARE?

1. Semnează, neapărat, un contract.
2. Negociază prețul până la începutul sezonului. Insistă să-ți fie transferat un avans.
3. Reduce din cheltuielile tale – pentru a avea o marjă *(adaos)* mai mare.



4. Propune o colaborare de lungă durată și susținere financiară și consultativă din partea procesatorului. În acest caz, obligă-te să respecți înțelegerile și oferă garanții.

CE ARGUMENTE POT INVOCA PENTRU A OBȚINE UN PREȚ MAI MARE?

Pentru a negocia un preț mai mare, folosește următoarele argumente:

- Informează cumpărătorul despre faptul că acesta va avea cantitatea necesară de la un singur furnizor
- Informează-l că dispui de un agronom și că utilizezi tehnici agricole eficiente, fără produse chimice.



⏩ Informează-l despre intenția de a-ți dezvolta afacerea și asigură-l că veți colabora și în anii ce urmează.
⏩ Convinge-l și prin calitățile produsului tău, faptul că acesta e dulce și gustos etc. Are un BRIX ridicat.
⏩ Câștigă-i încrederea și prin faptul că tu îi vei emite facturi – ca el să înțeleagă cât de serios tratezi tu situația și să te aleagă anume pe tine, oferindu-ți un preț mai mare pentru că ai toate actele în regulă, ceea ce ce garantează faptul că nu vor surveni situații neplăcute.
⏩ Convinge cumpărătorul că poți fi un partener de încredere care își va respecta obligațiunile. Și fii, într-adevăr, acest partener!



▶ DE CE AM NEVOIE DE PROMOVARE?

CÂT DE IMPORTANT ESTE SĂ MĂ PROMOVEZ?

În calitate de producător, vei fi întrebat, mereu, despre produsul tău. Cu cât ești mai solicitat, cu atât ai mai multe șanse să dezvolți piețe stabile și să nu duci lipsă de cerere. De asemenea, ți se va oferi și un preț mai mare pentru producția ta.

CUM POT SĂ MĂ PROMOVEZ?

1. Este important să comunici cu partenerii *(Asociațiile, procesatorii, magazinele etc.)*. Un simplu apel telefonic efectuat odată la 2-3 săptămâni este suficient ca să menții relațiile de afaceri.
2. Creează-ți pagini pe rețele sociale populare cum ar fi Facebook sau Ok.ru. Nu e neapărat să vinzi online. E destul să fii prezent pentru a-ți putea asigura vizibilitatea care, ulterior, te va conduce spre cumpărătorii oficiali *(magazine, exportatori etc.)*. Reflectă toate realizările pozitive și investiționale pe rețele de socializare pentru a convinge cumpărătorul că te dezvolți și că îți pasă de afacerea ta, de calitatea producției și de cumpărătorii producției tale.

3. Devin-o membru al unei Asociații specializate. Membrii Asociațiilor sunt implicați, deseori, în vizite de studii, seminare și alte activități, care cu siguranță îți vor oferi mai multe informații despre pomușoare.
4. Participă la expoziții și târguri. Ca membru al Asociației, sau, ca producător independent.

CUM ÎMI FIDELIZEZ CLIENȚII?



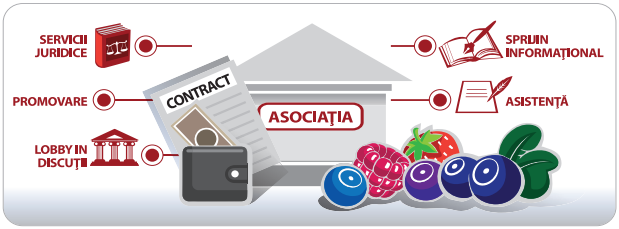
Mai întâi de toate, trebuie să-ți formezi o viziune clară despre ceea ce presupune să ai clienți permanenți.
Adresează-te la exportatori, intermediari, procesatori – cei care cunosc cum să creeze valoarea adăugată pomușoarelor. Colaborând cu ei, permanent, îți asiguri o piață stabilă și pierderi minimale. O listă a potențialilor cumpărători o vei găsi în Anexe.
Construiește o bază de date a cumpărătorilor, pe care să o actualizezi mereu. Străduiește-te să comunici și cu alți producători, pentru a afla contacte sau a stabili noi relații.

CÂT DE AVANTAJOASĂ ESTE, DE FAPT, ASOCIEREA?
DE CE TREBUIE SĂ MĂ ASOCIEZ CU ALȚI PRODUCĂTORI?



Beneficiile asocierii le înțelegi atunci când ai nevoie, urgent, de: un sfat, ajutor, informație etc. Producătorii, care sunt membrii unei Asociații, fac schimb de informații utile și experiența obținută din cultivarea pomușoarelor. De aceea, dacă ești membru al unei asociații îți faci noi cunoștințe și ai acces la informații operative din domeniul pomușoarelor.

Accesul la informație este doar unul dintre avantajele pe care le obții. De asemenea, Asocierea permite unificarea volumelor de producție. Atunci când mai mulți producători își vând împreună roada, pe lângă prețurile avantajoase pe care le pot obține sau o piață mai bună, li se și oferă mai multe șanse de export sau de atragere a unui cumpărător mai mare.



Asocierea și cooperarea înseamnă cultivarea soiurilor de același tip, respectarea aceloraşi tehnologii de cultivare, investirea comună a resurselor umane și financiare în infrastructură, utilaje și echipamente, etc. Este foarte important să înțelegi că dacă te orientezi spre export trebuie sau să fii un producător mare , sau să faci parte dintr-un grup de producători cu producție omogenă. De obicei, importatorii mari sunt interesați să discute cu furnizorii care pot livra o cantitate mai mare de o mie de tone.

Vocea producătorilor mici de pomușoare nu este tot timpul auzită de funcționarii statului. Asociațiile au mai multe șanse să obțină un rezultat concret și să facă lobby *(adică să promoveze anumite schimbări importante).*

Cooperativa și grupul de producători, de asemenea, sunt o formă de asociere și conlucrare în grup. Perspectiva și politica statului dar și a UE de dezvoltare a agriculturii, pune un accent deosebit, prin intermediul diferitor proiecte, pe suportul fermierilor asociați, oferind posibilități de finanțare a afacerilor și a investițiilor pentru dezvoltare.

CARE POT FI DEZAVANTAJELE ASOCIERILOR?

La unele Asociații, taxa anuală de membru este destul de mare, comparativ cu beneficiile oferite. De asemenea, multitudinea de păreri în contradictoriu și lipsa unei strategii unice și de lungă durată, în ceea ce privește dezvoltarea și sprijinirea membrilor.

CE ÎMI POATE OFERI ASOCIAȚIA?

- Sprijin informațional și instruiri
- Servicii juridice
- Suport la comercializare și promovare
- Asistență în domeniile accesului la fonduri
- Lobby in discuții cu instituțiile statului

INFORMAȚII GENERALE DESPRE EXPORT

CUM POT SĂ EXPORT?

Atunci când este vorba de export, ai 2 posibilități reale: fie exporți de unul singur și asiguri tot procesul de la început până la sfârșit, fie vinzi produsele unui exportator, care deja are stabilite toate relațiile și cunoaște infrastructura.

La prima posibilitate, procesul de export este unul anevoios și destul de complicat, dar profitabil.

1. Alege țara în care vrei să exporți – alege piața. Contactează cumpărătorii din timp, până la începutul sezonului, și discută/negociază condițiile impuse de către aceștia. Întreabă-i ce își propun să facă cu pomușoarele cumpărate de la tine. Dacă le vor vinde în rețele de magazine – va trebui



să asiguri prerăcire și transport adecvat, iar dacă doresc să proceseze pomușoarele – vei avea nevoie de altfel de condiții de păstrare și prerăcire.

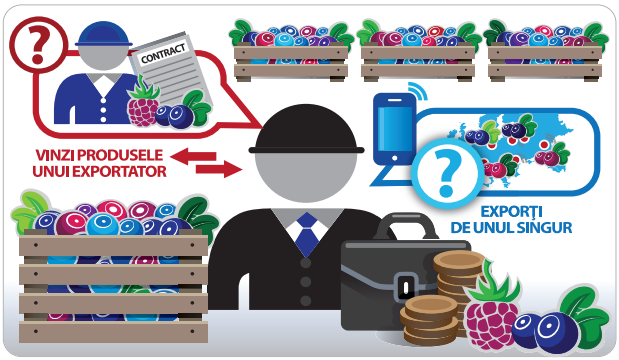
2. Contactează repetat cumpărătorul până la începutul sezonului, dacă ai posibilitatea – vizitează-l. Fă-ți temele de acasă! Află din timp detalii importante cum ar fi: cum decurge procesul de comercializare a pomușoarelor în țara acestuia; care sunt preferințele consumatorilor de acolo etc.? Aceste date te vor ajuta să stabilești dacă piața este de perspectivă și dacă merită să investești timp și efort în dezvoltarea altei piețe.

3. Asigură-te că dispui de cantitatea de producție solicitată de cumpărător și promovată de tine. Nu aduce în discuție cantități pe care nu le poți asigura, riști să pierzi, definitiv, cumpărătorul.

4. Asigură-te de calitatea produsului oferit – angajează un agronom sau utilizează produse de uz fitosanitar necesare pentru a asigura calitatea promisă.

5. Asigură-te că ai un transport corespunzător și că ai posibilitatea de a prerăci, păstra și ambala pomușoarele.

6. Caută un broker vamal și o companie de transport care te vor ajuta să perfectezi setul de acte pentru export. Asigură-te că ai certificatul de inofensivitate de la ANSA.



Această listă este orientativă și îți recomandăm să o urmezi. Pentru mai multe detalii, adresează-te la Asociațiile de profil sau organizațiile care promovează exportul sau la alte proiecte de acest gen.

CE ACTE SUNT NECESARE PENTRU EXPORT?

Pe lângă documentele de proveniență a producției, certificatele fitosanitare impuse de legislația RM, vei fi obligat să prezinți documentele solicitate de organele de supraveghere din țara unde exporți.

CUM POT GĂSI CLIENȚI ÎN STRĂINĂTATE?

Poți identifica clienți prin intermediul:

1. Asociațiilor de profil din țările-țintă unde vrei să exporți.
2. Organizația pentru atragerea investițiilor și promovarea exportului (MIEPO).
3. Ambasada Republicii Moldova în țara unde planifici să exporți.
4. Ambasada țării unde planifici să exporți cu sediul în Republica Moldova.
5. Companiile specializate în domeniul identificării clienților *(Business Intelligence)*.
6. Site-urile specializate (vezi anexe).
7. Participarea la târguri și expoziții.

UNDE ESTE MAI BINE SĂ EXPORT?

Exportă acolo unde prețul este mai atractiv și unde reușești să găsești un partener interesat. Poți să te gândești la export, doar în cazul în care dispui de o cantitate mare și omogenă de producție *(peste 100 de tone în țările vecine*

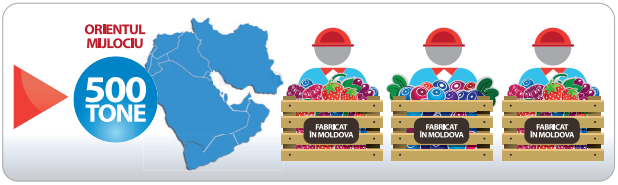


sau CSI și mai mult de 1000 de tone în țările UE). O cantitate mai mică de atât înseamnă o tranzacție unică, ceea ce nu prea atrage atenția marilor companii sau rețelelor de magazine, ci doar comercianților care caută să câștige bani din afaceri de ocazie, lucrând cu furnizori instabili, vânzând azi un produs alimentar, iar mâine - unul casnic etc.

Având o cantitate mică de producție, nu-ți irosi timpul și banii pentru a participa la târguri și expoziții internaționale sau pentru a contacta marii comercianți. O poți face doar pentru a acumula informații și experiență, pentru a atrage investitori sau pentru potențiale extinderi de suprafață preconizate în anii următori.

▶ VREAU SĂ EXPORT ÎN RUSIA

Rusia este un mare consumator de pomușoare în stare proaspătă *(60%)* dar și procesată *(congelată, conservată, uscată).* Este o destinație interesantă pentru export, dar nu te aștepta să reușești să exporți orice calitate. Cumpărătorii din Rusia au pretenții mari asupra soiurilor de pomușoare, asupra calității acestora și a ambalajului. În cazul exportului în Rusia, selectează atent partenerii și cere să ți se plătească în avans sau, imediat, la sosirea mărfii la destinație. La exportul pomușoarelor, în stare proaspătă, în Rusia, ține cont de: distanța mare până la destinație, condițiile de ambalare a producție, regimul de temperatură necesar și de procedurile preventive de pregătire a producției.



▶ VREAU SĂ EXPORT ÎN ORIENTUL MIJLOCIU

Orientul Mijlociu este o destinație atractivă pentru producția în stare proaspătă convențională sau ecologică. Cumpărătorii din această regiune sunt foarte atenți la aspectul exterior și la soiurile de pomușoare, pe care trebuie să le cunoști foarte bine înainte de a te orienta spre aceste piețe. Vânzare în Orientul Mijlociu poate aduce un profit considerabil, dar trebuie de pus un accent

mare pe calitate, aspect exterior, inofensivitate, soiuri și condiții de transportare și ambalare. Aceste piețe sunt foarte interesate în calitățile deosebite ale pomușoarelor din Republica Moldova, dar lipsa omogenității și a cantităților importante duce, practic, la lipsa totală a exporturilor în această regiune. Dacă sunteți un producător mare sau un grup de producători ce dispun de cantități de peste 500 de tone pe sezon, ați putea iniția tratative cu companiile importatoare din aceste regiuni.



VREAU SĂ EXPORT ÎN UE

Republica Moldova are câteva avantaje competitive deosebite pe care se poate baza atunci când dorește să exporte pe o piață unde agricultura are un grad avansat de tehnologizare, o experiență bogată și tradiție de consum de mulți ani a producției specifice anumitei țări sau regiuni.

- Gustul și aroma deosebită și originală a producției de pomușoare.
- Soiurile de pomușoare, preponderent, pentru consum curent (de desert) cu un procent ridicat de zahăr.
- Prețul! Care ar putea fi considerat un avantaj doar în unele situații.

Aceste avantaje pot fi importante în cazul în care producția este destinată pentru piața de consum în stare proaspătă și poate servi drept un argument forte pentru a cere un preț rezonabil. În cazul în care producția este destinată procesării, ar putea fi mai importantă culoarea, care nu poate fi un argument suficient pentru stabilirea unui preț mai mare.

Disponibilitatea unor certificate ca ISO, GLOBAL GAP, HACAP etc. nu vor fi decisive pentru cumpărători, deoarece ele sunt obligatorii pe aceste piețe.

Este important să știi că pe piața UE se vinde aproape 90% de pomușoare în stare procesată sau congelată și dor 10% în stare proaspătă. Prezența pe piața UE a producției agricole, ecologice variază de la țară la țară, dar nu depășește în mediu mai mult de 5%.

SFATURI TEHNOLOGICE

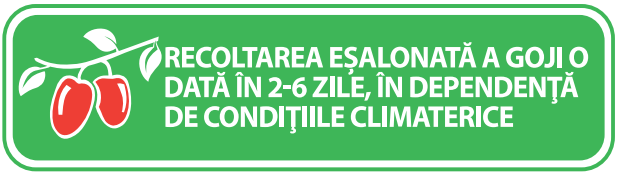
▶ 1. RECOLTAREA

Recoltarea pomușoarelor pentru comercializare se face atunci când acestea ajung la maturitatea fiziologică de coacere *(80-90%)*, astfel încât ele să poată ajunge la consumator nici prea verzi, dar nici prea coapte. Întrucât maturarea nu se petrece simultan, recoltarea se face, eșalonat, de la 2 până la 4 ori de pe aceiași tufă.

Recoltarea eșalonată a diferitor tipuri de pomușoare:
Zmeură - peste o zi sau o dată în două zile.
Mur, coacăz negru, agriș, căpșun – o dată în 3 zile.
Goji – o dată în 2-6 zile, în dependență de condițiile climaterice.
Timpul răcoros, uscat, după ce s-a ridicat roua se consideră perfect pentru recoltare.



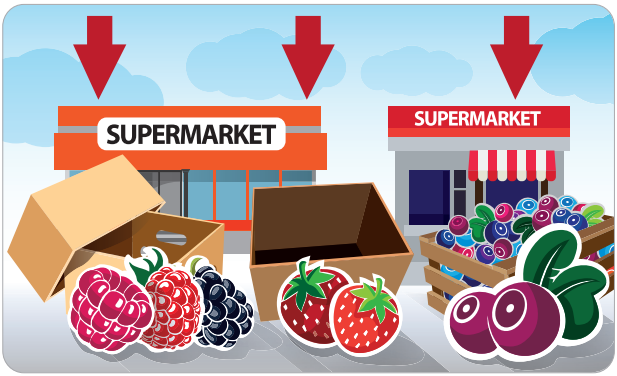




▶▶ Atenție!

Prezența umidității pe boabe *(rouă sau ploaie)* stimulează procesul de respirație și dezvoltă rapid microflora patogenă, în rezultatul căruia pomușoarele intră repede în putrefacție.
Concomitent cu recoltarea se face și presortarea pomușoarelor, în dependență de calitatea acestora, după care sunt ambalate.
! Pentru rețeaua de comerț, pomușoarele se recoltează în ambalaje mici în care vor fi comercializate.
! Nu se recomandă reambalarea și sortarea.

Fiecare rețea are cerințe proprii față de containere *(caserole)*, care trebuie respectate.
Pentru căpșune și agrișe se utilizează containere mai mari, din plastic, cu un volum de 500 – 600 g, iar pentru zmeură și mure – mai mici - cu un volum de 125, 250 – 350 g. Pentru coacăza neagră și roșie, goji, aronie și afine pot fi utilizate chiar lăzi din carton cu capacitatea de până la 4,0 kg *(aceste pomușoare sunt mai rezistente și pot fi reambalate)*.
Ambalajele trebuie să fie curate, rezistente, fără de niciun miros străin și este foarte important să asigure protecția mecanică a pomușoarelor.



▶ 2. PRERĂCIREA

Prerăcirea pomușoarelor este un proces de îndepărtare rapidă a căldurii din pomușoare, ce se face imediat după recoltare, în vederea expedierii acestora cu mijloace de transport sau a depozitării frigorifice.

Pentru păstrarea calității inițiale, pomușoarele necesită o prerăcire rapidă, deoarece cele mai multe soiuri sunt culese în sezonul cald (fierbinte) ceea ce le sporește perisabilitatea. Prerăcirea reduce intensitatea de respirație a pomușoarelor și a proceselor biochimice, mărește perioada de păstrare, asigură păstrarea valorii biologice și a calităților gustative, reduce pierderile materiale și încetinește dezvoltarea microorganismelor patogenice.

Un element important al tehnologiei de prerăcire este intervalul de timp dintre recoltarea produsului și începutul răcirii.

Pentru diferite tipuri de pomușoare, acest interval de timp trebuie să fie de:

- zmeură și mure – ½ – 2 ore,
- căpșune – 1 – 2 ore,
- agrișe 1 – 3 ore,
- coacăză *(neagră, roșie)*, afine și aronie 2 – 4 ore.

Regimul de răcire se caracterizează prin temperatura finală a produsului, durata perioadei de răcire cu temperaturi ajustate pentru fiecare soi de pomușoare, viteza de circulație a aerului, sistemul de distribuție a aerului etc.

Prerăcirea pomușoarelor are loc în camere frigorifice special amenajate cu un sistem de circulație forțat al aerului din cameră.

Pasul 1: Se setează viteza de circulație a aerului de 2,5 – 3,5 m/sec, iar temperatura – 0 ºC *(temperatura de îngheț la majoritatea pomușoarelor este de minus 0,8 ºC)*.

Pasul 2: Răcirea produsului se petrece până la temperatura acestuia de plus 3-5 ºC.

Pasul 3: După ce produsul a atins această temperatură, acesta se transferă în camera de păstrare unde se răcește, lent, și se păstrează la 0 ºC.

Timpul de răcire:

- Zmeura, murele și agrișul – de la 2 până la 3 ore.
- Căpșunele, coacăza, aronia și afinele – de la 3 până la 5 ore.

▶ 3. PĂSTRAREA POMUȘOARELOR

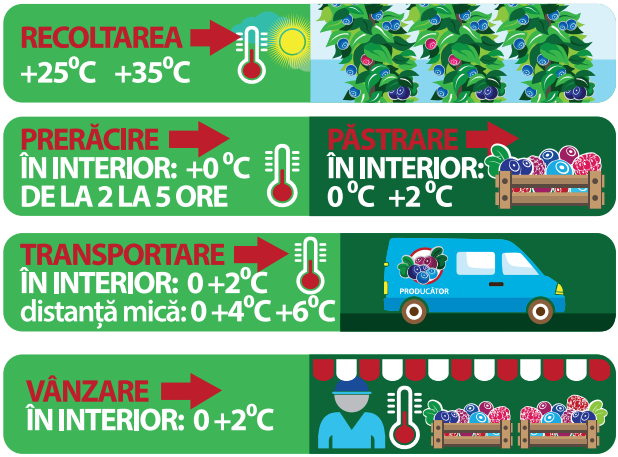
Pentru depozitarea pomușoarelor este necesar, dar nu suficient, ca temperaturile să fie menținute la valori scăzute pe toată durata depozitării.

În afară de asigurarea unei temperaturi scăzute și constante de depozitare a produselor vegetale, mai este necesar de respectat o serie de condiții în ceea ce privește: temperatura aerului; umiditatea aerului; puritatea aerului; compoziția atmosferei interioare; ventilația și distribuția aerului la nivelul produselor; modul ambalării și așezării produselor în spațiul răcit; gradul de încărcare cu produse a spațiului de depozitare; funcționarea instalației frigorifice; asigurarea igienei pe tot parcursul păstrării produselor.

Majoritatea pomușoarelor se păstrează, în stare proaspătă, la temperatura de 0 ºC și umiditatea relativă de 90 – 95% .

Durata păstrării, optime, în camere frigorifice este:

- Zmeura și murele – de la 2 până la 5 zile;
- Căpșunele – de la 5 până la 10 zile;
- Coacăza *(neagră, roșie)*, agrișul, aronia și afinele – de la 20 până la 25 zile.



▶ 4. TRANSPORTAREA POMUȘOARELOR

Livrarea pomușoarelor către cumpărător se efectuează în auto-refrigeratoare de capacități mici *(până la 2,0 t)*, mijlocii *(până la 10 t)* și mari *(până la 20 t)*, modul de expediție diferă, în funcție de durata transportării și de cererea beneficiarului. Temperatura optimă de transportare este cea de refrigerare, care, în asociere cu ceilalți factori de mediu, permite menținerea satisfăcătoare a calității produselor în timpul transportării.

Atunci când pomușoarele sunt transportate la distanțe mari, durata acesteia nu trebuie să depășească 2 – 3 zile. Pe parcursul acestor 2 – 3 zile se recomandă menținerea temperaturii de 0...+2 ºC pentru toate soiurile de pomușoare. Dacă distanța de transportare este mai mică, atunci temperaturile pot fi ridicate până la + 4...+6 ºC.



ANEXE

DATE DE CONTACT REȚELE DE MAGAZINE *(SUPERMARKETURI)*

▶ METRO CASH AND CARRY MOLDOVA

Telefon: ***(+373)*** 68 80 55 33
(+373) 22 40 52 91
E-mail: Sergiu.botnaru@metro.md

▶ DRAGAN GROUP (LINELLA/UNIMARKET)

Telefon: ***(+373)*** 69 55 20 26
(+373) 22 89 09 30
E-mail: Dimitrie.ceban@linella.md

▶ FOURCHETTE

Telefon: ***(+373)*** 69 42 51 94
(+373) 22 57 38 12
E-mail: kistrin_ala@fourchette.md
kistrina@mail.ru

▶ NR. 1

Telefon: ***(+373)*** 79 51 93 25

▶ GREEN HILLS

Telefon: ***(+373)*** 22 89 01 10 *(aditional 138)*

▶ FIDESCO

Telefon: **(+373)** 79 40 82 93

▶ IMC MARKET

Telefon: ***(+373)*** 79 90 20 90
(+373) 22 83 52 15

DATE DE CONTACT ANSA (CERTIFICAT DE INOFENSIVITATE)

▶ AGENȚIA NAȚIONALĂ PENTRU SIGURANȚA ALIMENTELOR

Telefon: ***(+373)*** 22 29 47 30;
Linia fierbinte: 080080033
www.ansa.gov.md/ro/structuri-teriotirale

DATE DE CONTACT COMPANII DISTRIBUITOARE

▶ CRIOLEDIMUS SRL
Telefon: ***(+373)*** 78 12 22 51

▶ ANGROCONSCOM SRL
Telefon: ***(+373)*** 69 47 70 09

▶ EL PASSO SRL
Telefon: ***(+373)*** 79 97 99 11

▶ VIPROAGRO SRL
Telefon: ***(+373)*** 78 81 44 66

▶ DALIMARCOM SRL *(SPERANTA-K)*
Telefon: ***(+373)*** 69 66 53 53

▶ SARMAL-COM SRL
Telefon: ***(+373)*** 79 20 25 07

DATE DE CONTACT INTERMEDIARI / COLECTATORI

Intermediar: 068301877
Intermediar: 069164441
Intermediar: 076712209
Intermediar: 076718487
Intermediar: 060327724
Intermediar: 076711700
Intermediar: 069743654
Intermediar: 079777943
Intermediar: 079715111

DATE DE CONTACT PROCESATORI

▶ RIKARDEL SRL
Telefon: ***(+373)*** 68 69 60 29
(+373) 69 10 80 88
(Toate tipurile-Sezon)

ÎN CĂUTAREA PARTENERILOR STABILI

▶ ECOPROD-ROSMOL SRL
Telefon: ***(+373)*** 79 40 36 92
(Zmeură, coacăză. Negociabil-sezon)

ÎN CĂUTAREA PARTENERILOR STABILI

▶ ORHEI-VIT SA
Telefon: ***(+373)*** 69 11 59 90
(+373) 79 11 59 90
(Căpșună, coacăză neagră, zmeură. Sezon)

ÎN CĂUTAREA PARTENERILOR STABILI

▶ ALFA-NISTRU SA
Telefon: ***(+373)*** 69 10 54 95
(Negociabil-Sezon)

▶ FABRICA DE CONSERVE DIN CĂLĂRAȘI SA
Telefon: ***(+373)*** 69 91 18 11
(+373) 244 20 003
(Negociabil-Sezon)

ÎN CĂUTAREA PARTENERILOR STABILI

▶ GORDINCOM SRL
Telefon: ***(+373)*** 22 40 48 96
(+373) 69 19 02 92
(Negociabil-Sezon)

▶ CAP SĂGETĂTORUL
Telefon: ***(+373)*** 69 32 69 85
(Coacăză neagră-Sezon)

▶ BUCURIA-SATURN SRL

Telefon: ***(+373)*** 69 10 55 98
(Negociabil -Sezon)

▶ TB FRUIT
Telefon: ***(+373)*** 60 25 77 71
(+373) 246 84 227
(Negociabil-Sezon)

▶ CELIUS-DE SRL
Telefon: ***(+373)*** 69 60 05 00
(Negociabil-Sezon)

DATE DE CONTACT ASOCIAȚII DE PROFIL
DIN REPUBLICA MOLDOVA

▶ ASOCIAȚIA PRODUCĂTORILOR DE POMUȘOARE „BACIFERA„
Telefon: ***(+373)*** 22 79 39 66
(+373) 69 80 17 79
E-mail: bacifera@mail.com
www.bacifera.md

▶ ASOCIAȚIA „POMUȘOARELE MOLDOVEI”
Telefon: ***(+373)*** 60 57 32 67
E-mail: info@pomusoare.md
www.pomusoare.md

DATE DE CONTACT COMPANII FURNIZORI DE AMBALAJE *(CASEROLE, LĂZI)*

▶ ILVI PAC
Telefon: ***(+373)*** 22 55 94 44
(+373) 22 27 01 05

▶ MONZO SRL
Telefon: ***(+373)*** 69 10 19 91
(+373) 69 12 55 31

(+373) 22 47 50 39
(+373) 22 47 50 39

▶ AGROFORTA SRL
Telefon: *(+373)* 78 80 01 88

▶ PROSTAND GRUP SRL
Telefon: *(+373)* 22 80 66 80
(+373) 22 66 71 00

▶ RIKIPAL SRL
Telefon: *(+373)* 79 70 50 48

NUMERE DE TELEFOANE EXPERȚI ÎN DOMENIILE PROCESĂRII, PĂSTRĂRII, FRIGULUI

▶ ANDREI CUMPANICI
Doctor în științe tehnice, conferențiar universitar, specialist în post-recoltă
Telefon: *(+373)* 69 03 55 52

▶ ION JICUL
Director Executiv
Asociația Frigotehniștilor din Republica Moldova.
Expert în frig.
Telefon: *(+373)* 69 12 01 72

▶ LUDMILA CASTRAVEȚ
Consultant în marketing și procese tehnologice
Telefon: *(+373)* 69 12 68 27