



ASOCIAȚIA PRODUCĂTORILOR ȘI EXPORTATORILOR STRUGURILOR DIN MOLDOVA
АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЭКСПОРТЕРОВ ВИНОГРАДА МОЛДОВЫ
GRAPES GROWERS AND EXPORTERS ASSOCIATION OF MOLDOVA

Termeni de referință

Selectarea unei companii pentru elaborarea
"Regulamentului de conformitate, pentru utilizatorii mărcii comerciale comune APESM".

Asociația Producătorilor și Exportatorilor de Strugurilor din Moldova, fondată în anul 2008 de un grup de producători entuziaști – manageri ai 11 companii producători și exportatori de cele mai valoroase soiuri de struguri pentru masă actualmente include peste 150 de producători de struguri.

Scopul major al Asociației este promovarea, pe piețele mondiale de consum, a strugurilor valoroși, cu calități dietetice și gustative deosebite, produși pe podgoriile însoțite ale plaiului moldav.

Misiunea APESM constă în studierea cerințelor piețelor externe și în deosebi a rețelelor de marketuri față de calitatea strugurilor importați și altor aspecte ce derivă din cerințele consumatorului final față de un produs importat din o țară sau o regiune necunoscută de el pînă în prezent.

Producătorii din Moldova, care sunt orientați spre piața din UE și alte piețe, care an de an sporesc cerințele față de producția importată, sunt puțin informați cu aceste cerințe și au o anumită frică în cucerirea piețelor noi.

Acest obiectiv va fi realizat nu numai prin implementarea tehnologiilor inovative și standardelor internaționale, dar și prin respectarea unor cerințe strict determinate la toate etapele tehnologice și de marketing , la care avem restanțe. Noi nu promovăm producția țării, dar încercăm desinestătător, în mod haotic să efectuăm niște exporturi epizodice , care sunt în scurt timp uitate.

Înlăturarea acestor lacune ar fi posibilă prin elaborarea și respectarea de către producătorii de struguri a unui Regulament de conformitate, pentru utilizatorii mărcii comerciale comune.

Justificarea scopului de lucru

Tradițional ramura producerii strugurilor de masă este considerată una din ramurile ce reprezintă Republica Moldova, fiind rezultatul îmbinării unor așa factori naturali ca: compoziția solului, numărul de zile cu soare, relieful de podgorii etc. Sectorul vitivinicol în Republica Moldova, a fost, este și va fi și pe viitor o ramură strategică a economiei naționale. Dezvoltarea acesteia este condiționată de condițiile pedoclimatice favorabile pentru cultivarea viței de vie, istorie, tradiții și experiență.

O branșă importantă a complexului vitivinicol este producerea strugurilor de soiuri pentru masă. În ultimii 10 ani în dezvoltarea acestei subramuri s-au produs unele schimbări și s-au înregistrat unele tendințe de ameliorare a situației, care s-au soldat cu perfecționarea și extinderea listei de soiuri, majorarea suprafețelor de plantare, creșterea numărului de producători, sporirea productivității plantațiilor și eficienței economice a producției de struguri.

Suprafețele plantațiilor viticole cu soiuri de struguri pentru masă, în ansamblu pe țară, se mențin la nivel de peste 20 mii ha, iar în gospodăriile producție marfă – de cca 16 mii ha. Datorită sporirii



ASOCIAȚIA PRODUCĂTORILOR ȘI EXPORTATORILOR STRUGURILOR DIN MOLDOVA

АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЭКСПОРТЕРОВ ВИНОГРАДА МОЛДОВЫ

GRAPES GROWERS AND EXPORTERS ASSOCIATION OF MOLDOVA

interesului economic față de producerea strugurilor de masă și suportului oferit de către stat, prin subvenționare, la înființarea plantațiilor viticole, ritmurile de plantare a soiurilor respective au fost în creștere de la cca 360 ha în anul 2005 până la cca 1370 în anul 2009, iar în perioada anilor 2010-2014 s-au stabilizat la nivel de 1200-1300 ha. Producția globală de struguri pentru masă în perioada nominalizată a variat între 80 și 90 mii tone, cu excepția anilor cu afectare puternică a plantațiilor viticole de temperaturile scăzute din timpul iernii (2005-2006, 2009-2010, 2011-2012). Recolta medie de struguri a sporit de la cca 4,0 t/ha în anii 2005-2007 până peste 5,0 t/ha în anii 2013-2014.

Comercializarea strugurilor de masă: În mare parte comercializarea arata în felul următor: Din totalul de 98000 tone de struguri recoltați în Republica Moldova 46 sunt comercializate și consumate în piața internă, restul 52000 tone sunt exportate.

Exportul strugurilor de masă în perioada de referință a fost anual în creștere, de la 9,6 mii tone în anul 2005 până la 50,4 mii tone în anul 2014. Deși geografia exportului se modifică și extinde - în anul trecut a inclus 16 țări, ponderea principală în structura exportului de struguri pentru masă le revine piețelor tradiționale – Federația Rusă – cca 57% și Republica Belarus - cca 17 %.

Exportul strugurilor de masă în UE în anul precedent (11,9 mii tone) a înregistrat o creștere semnificativă de cca 2,7 ori față de anul 2012 (4,4 mii tone) și de cca 6,6 ori față de anul 2013 (1,8 mii tone). Principala țară importatoare din UE continuă a fi România, ponderea căreia este de caa. 90%.

Tendențele înregistrate ne demonstrează că potențialul Republicii Moldova, ca țară producătoare și exportatoare de struguri de masă, nu pe deplin se valorifică. Estimările efectuate denotă că suprafața plantațiilor viticole cu soiuri de masă poate fi extinsă până la 25-26 mii ha, producția globală de struguri majorată până la 200-250 mii tone, iar volumul de export sporit până la 100 mii tone.

Simpla analiza a situației în domeniul producerii strugurilor de masa in raport cu piețele de export arata dependenta foarte mare a sectorului producerii strugurilor pentru masa de piețele tradiționale (Rusia și Bielorusia). Acest fapt la prima vedere inofensiv ascunde după sine riscuri considerabile care pot influența negativ sectorul producerii strugurilor de masa. Printre cele mai importante momente ce nu trebuie a fi neglijate sunt.

- Imprevizibilitatea pieței din Rusia: - riscul unui embargou la comercializarea strugurilor din Republica Moldova se menține la un nivel înalt, și cel mai rău aici, este faptul ca acest risc nu este dictat de către calitatea strugurilor autohtoni, asupra căreia sa muncit mult ultimul timp, ci de factorul politic.
- Prețul de comercializare: - Dacă să analizăm evoluția prețului de comercializare în piețele tradiționale (Rusia, și Bielorusia) în comparație cu piețele europene, observăm din start o diferența de aproximativ 30%, și asta fără a lua în considerație modalitățile de diminuare a prețului și sistemul de "bonusuri", care îngreunează mult activitatea agenților economici.
- Modalitatea de comercializare: - in mare parte exportul strugurilor moldovenești în piețele tradiționale este direcționat la piețele en-gros. În plus accesul al aceste piețe au atât companiile mari cât și exportatorii mici, ocazionali. Și daca mai adăugăm aici faptul ca in acela-ș timp, la aceiași piață sunt prezenți mai muți comercianți care oferă o cantitate mult



ASOCIAȚIA PRODUCĂTORILOR ȘI EXPORTATORILOR STRUGURILOR DIN MOLDOVA
АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЭКСПОРТЕРОВ ВИНОГРАДА МОЛДОВЫ
GRAPES GROWERS AND EXPORTERS ASSOCIATION OF MOLDOVA

mai mare decât necesarul cantitativ, atunci inevitabil apare momentul diminuării considerabile a prețului. Vinde cel ce vinde mai ieftin. În rezultat: Comercianții vând deseori sub limita prețului acceptabil, fapt ce ca un bumerang se răsfrânge asupra producătorilor. Și de aici apare psihologia lanțului valoric al strugurelui de masă moldovenesc. De ce să investim în calitate, ambalaj, mărime struguri, etc., factori ce inevitabil sporesc prețul final al produsului dacă prețul nu va fi unul mai mare sau cel puțin unul considerabil mai mare???

Toate aceste menționate mai sus ne duc cu gândul la căutarea noilor piețe de desfacere, unde regulile de comerț, structura rețelelor de distribuție și factorul calitate prelevează asupra comerțului haotic, iar posibilitatea efectuării unui comerț durabil, fără riscul implicării major al politicului este mult mai mic.

În ultima perioadă Asociația Producătorilor și Exportatorilor Strugurilor de Masă din Republica Moldova, a setat un șir de activități ce au ca scop major sporirea bunăstării producătorilor de struguri din Moldova și asigurarea durabilității ramurii producerii strugurilor de masă. În acest sens au fost atrasă asistența din parte proiectelor internaționale, au fost create mai multe grupuri de producători, au create școli pentru viticultori, au fost angajați experți locali pentru acordarea asistenței direcționate producătorilor de struguri, sa lucrat mult în atragerea fondurilor pentru construcția spațiilor frigorifice și liniilor de sortare și ambalare, etc.,- toate aceste activități făcând parte din prima etapă a strategiei dezvoltării ramurii.

Pentru etapa a doua accentul APESM de rând cu promovarea intereselor membrilor va fi direcționată spre dezvoltarea compartimentului de marketing și fortificarea eforturilor în penetrarea și stabilirea unor poziții durabile în piețele de desfacere cu potențial sporit pentru strugurii moldovenești. În acest sens se va lucra în mai multe direcții: (i) Continuarea asistenței viticultorilor în producerea strugurilor de înaltă calitate. (ii) Pregătire producției pentru comercializare cu utilizarea spațiilor frigorifice și liniilor de sortare și ambalare, și (iii) Exportul producției către piețele ce pot oferi o valoare net superioară în raport cu piețele tradiționale. Dacă primele două direcții sunt mai mult sau mai puțin acoperite de asistenți financiară și consultativă, atunci punctul trei rămâne a fi unul de importanță majoră și care necesită concentrare considerabilă a eforturilor comune pentru obținerea rezultatului scontat. Problema este că penetrarea în noi piețe de desfacere și menținerea unor poziții durabile impune după sine acceptarea unor noi reguli "de joc", formate pe durata tipului. Neglijarea sau nerespectarea acestor reguli ne pot transforma ușor în niște "actori" pasivi al concurenței dure dar corecte, iar dorința de a comercializa în aceste piețe va deveni un vis frumos dar nerealizabil. Aceste reguli sunt:

- Penetrarea în piețele noi, poate fi realizată prin:
 - Promovarea imaginii prin crearea unei mărci comerciale comune care cu timpul sa devină brand național
 - Respectarea cu strictețe a asortimentului calitativ si cantitativ declarat și confirmat in contract
 - Setarea si respectarea unui grafic de vânzări in funcție de piață, asortiment, calitate și timp
 - Penetrarea nu prin cel mai mic preț, dar a prețului adecvat calității, asigurat de tehnici de marketing ce ar permite redarea către consumatorul final, a caracteristicilor unciiale a strugurilor moldovenești.



ASOCIAȚIA PRODUCĂTORILOR ȘI EXPORTATORILOR STRUGURILOR DIN MOLDOVA
АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЭКСПОРТЕРОВ ВИНОГРАДА МОЛДОВЫ
GRAPES GROWERS AND EXPORTERS ASSOCIATION OF MOLDOVA

- Asigurarea aspectului vizual atractiv atât al strugurilor cât și a ambalajului.

Sarcini și responsabilități:

În baza unui concurs național, va fi selectată o Companie, care în decurs de 35 zile lucrătoare, va fi responsabilă de elaborarea "Regulamentului de conformitate, pentru utilizatorii mărcii comerciale comune APESM". Acest document va conține în sine un set integru de reguli și reglementări ce va cuprinde următoarele compartimente: (i) tehnologia producerii strugurilor de masă, (ii) protecția și fertilizarea, (iii) păstrarea și sortarea, (iii) siguranța alimentului și (iv) marketingul strugurilor de masă. (cantități, tipuri de ambalaj, condiții de transport, contracte comerciale, certificări, plasare de produs, grafic comercializare, etc.)

Documentul este destinat producătorilor și exportatorilor strugurilor de masă – membri ai APESM, care doresc să utilizeze marca comercială comună a membrilor Asociației, precum și facilitățile oferite de către APESM ca rezultat al activităților promoționale în piețele europene.

Cerințele față de publicatie:

Regulamentul de Conformitate, va :

- Fi elaborat pentru strugurii cu bobita neagra și strugurii cu bobita albă
- Conține patru compartimente:
 - Condiții și reglementări în producere
 - Condiții și reglementări în protecție și fertilizare
 - Condiții de siguranță și inofensivitate
 - Marketingul strugurilor
- Fi elaborat în limba română;
- Avea un caracter explicativ, instructiv, de ghidare, consultare și informare
- la necesitate va include exemple, modele, poze, și alte materiale cu caracter practico-aplicativ
- Tabelele și figurile vor fi realizate în alb negru și incluse în text, la locul potrivit cu referință la sursa utilizată.
- elaborat în formă de manual cu un volum până la 45 pagini, formatul A4,

Cerințe față de componenta echipei (grupului de lucru) al aplicantului:

Componenta echipei ce va elabora Regulamentul de Conformitate va include în obligativitate specialiști din domeniile:

- Tehnologie de producere
- Protecție și fertilizare
- Siguranța alimentului
- Marketingului agricol



ASOCIAȚIA PRODUCĂTORILOR ȘI EXPORTATORILOR STRUGURILOR DIN MOLDOVA
АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЭКСПОРТЕРОВ ВИНОГРАДА МОЛДОВЫ
GRAPES GROWERS AND EXPORTERS ASSOCIATION OF MOLDOVA

Va fi considerat ca avantaj dacă compania aplicantă va include în componența echipei specialist din domeniul științelor solului.

Documentele necesare de a fi depuse la înaintarea propunerii:

Companiile interesate interesant vor depune la oficiul APESM următorul set de documente:

- Scrisoare de motivare
- Curriculum Vitae al membrilor grupului de lucru; (cu menționarea obligatorie a experienței anterioare în domeniul pentru care urmează a fi responsabil la elaborarea Regulamentului de Conformitate.
- Copia diplomei de studii superioare sau gradul științific obținut pentru fiecare membru al grupului de lucru;
- Oferta financiară detaliată

Criterii de evaluare a ofertelor

Compania va fi selectată de către consiliul APESM prin compararea experienței profesionale a echipei ce va fi înaintată de către aplicant pentru elaborarea *Regulamentul de Conformitate*,

Aspecte finale

- Pachetul de documente, pe care se indică denumirea concursului, urmează să fie prezentat la adresa APESM: bd. Ștefan cel Mare și Sfânt, 162, et.2, oficiul 207, nu mai târziu de **03 august 2015, ora 17:00**. Pachetul de documente prezentat într-un plic separat și sigilat.
- Ofertele care vor fi prezentate după expirarea termenului limită stabilit nu vor fi admise la concurs.
- Întrebări, clarificări și precizări la Termenii de Referință pot fi adresate la adresa apesmd@gmail.com
- Doar companiile selectate vor fi contactate.