

DIFICULTĂȚILE RELAȚIILOR ÎNTEPRINDERILOR VINICOLE CU FURNIZORII MATERIEI PRIME – NECESITĂȚEA INTEGRĂRII SECTORULUI VITI-VINICOL

R. Țurcan

Universitatea Tehnică a Moldovei

INTRODUCERE

De-a lungul multor secole viticultura rămâne a fi ramura tradițională și prioritară a agriculturii RM. Este cunoscut faptul, că până la cel de-al doilea război mondial toate suprafețele viței de vie erau în proprietatea populației care și se ocupa în mod individual de producerea vinurilor. După al II-lea război mondial a început o dezvoltare rapidă a industriei viticole, fiind construite multe întreprinderi de prelucrare primară a strugurilor și respectiv întreprinderi de vinificație secundară. În rezultatul colectivizării viticulturii, au fost formate un număr mare de sovhozuri și colhozuri care au devenit principalii producători de materie primă pentru întreprinderile viticole.

1. EVOLUȚIA RELAȚIILOR ÎNTEPRINDERILOR DE VINIFICAȚIE PRIMARĂ CU FURNIZORII DE MATERIE PRIMĂ

Apariția și lărgirea gospodăriilor agricole colective au determinat în cea mai mare măsură dezvoltarea industriei viticole ca ramură primordială a economiei naționale. În așa mod, pe parcursul deceniilor, atâta timp cât RM era în componența URSS, anume gospodăriile agricole colective erau furnizori stabili ai strugurilor pentru întreprinderile viticole primare, iar acestea la rândul său erau furnizori de materie primă la întreprinderile viticole secundare.

În general, relațiile întreprinderilor industriale, inclusiv și celor viticole, cu furnizorii săi de materie primă purtau un caracter pur administrativ, contractele între ei fiind încheiate într-un mod pur formal. Necătând la faptul, că în aceste contracte erau indicate cantitățile de achiziționare a materiei prime și prețul ei, de la întreprinderile furnizoare și cele prelucrătoare în principiu nu depindea nimic. Toate indicațiile în privința planurilor de producere și predare la stat a strugurilor și toate planurile de producere pentru întreprinderile viticole erau determinate de

organele administrative de stat. Prețurile de achiziționare a strugurilor erau determinate de către Consiliul de miniștri al RM și erau unice pe tot teritoriul țării. În cazul când întreprinderile nu respectau condițiile indicate în contract, conducătorii lor erau trași la răspundere fiind supuși diferitor pedepse.

Funcționând pe baza unor astfel de relații, întreprinderile agricole producătoare de struguri, nu erau cointeresați în ridicarea calității strugurilor produși, fiind îngrijorați doar de cantitatea acestora care trebuia să corespundă planului. Pe baza fenomenului dat, conducerea țării a hotărât să diferențeze prețurile de achiziționare a strugurilor după soiuri, dând o prioritate majoră soiurilor europene prețioase. Un alt criteriu de diferențiere a prețurilor a constituit zaharitatea strugurilor. S-a stabilit că pentru condițiile pedo-climaterice a RM conținutul optim de zahăr în struguri alcătuiește 17%, care s-a luat ca nivel de bază. Mecanismul stimulării producătorilor de struguri presupunea creșterea prețului inițial cu 6% pentru fiecare procent de zahăr care depășește valoarea de bază și analogic reducerea prețului cu 6% pentru fiecare procent de zahăr care este mai jos de 17%. Strugurii cu conținutul de zahăr mai mic de 14% se considerau necorespunzătoare pentru producerea vinurilor și se utilizau numai pentru producerea vinurilor care se distilau pentru divin.

Astfel, o mare parte a întreprinderilor erau cointerestate în colectarea strugurilor cu conținutul de zahăr mai redus pentru producerea vinurilor tari, compensând insuficiența de zahăr prin adaosul de alcool. Mecanismul dat de diferențiere a prețurilor, având ca scop stimularea producătorilor și cointerestarea lor în ridicarea calității producției, nu a adus la rezultate dorite.

În general, toate eforturile gospodăriilor colective erau îndreptate spre creșterea volumelor de producție a strugurilor pe baza sporirii plantațiilor viticole.

Situația următorilor ani a demonstrat că mecanismul de stat de stabilire a prețurilor era în favoarea întreprinderilor viticole cărora le aparține cea mai mare parte a profitului de la producerea și prelucrarea strugurilor. Astfel, a apărut necesitatea

de a integra producerea și prelucrarea strugurilor într-o structură unică. Pe această bază au fost organizate sovhozuri-fabrici care au găsit o largă răspândire ajungând în anul 1976 până la 126 de unități, deoarece se considera că în ele coincid complet interesele viticultorilor și vinificatorilor, și anume ele creează condiții favorabile pentru dezvoltarea sectorului viti-vinicol.

Îndată după formarea republicii independente, s-a început tranziția la economia de piață. În evoluția relațiilor dintre întreprinderile viticole și furnizorii de materie primă a început o nouă etapă plină de diverse dificultăți. Astfel deja în 1992, toate prețurile la producția agricolă au fost liberalizate, a dispărut planificarea centralizată a activității întreprinderilor. După desfășurarea reformei agrare și programului de privatizare a întreprinderilor de stat, s-a ajuns la situația când practic toate plantațiile viticole (cu excepția unor suprafețe mici) se află în proprietatea privată, toate întreprinderile de prelucrare primară a strugurilor au trecut în proprietatea privată, o mare parte de întreprinderi viticole mari de însemnătate republicană la fel nu mai sunt în mâinele statului.

Activând în economia de piață, toate relațiile cu furnizorii de materie primă au trecut pe bază de contracte, care nu mai sunt deja pur formale, ci poartă un caracter economic. Pentru întreprinderile din vinificația primară aceste contracte includ în mod obligatoriu volumul strugurilor planificat pentru achiziționare, cerințele față de calitatea strugurilor, prețul lor și respectiv condițiile efectuării plăților pentru strugurii achiziționați.

Prețurile la materie primă sunt negociate între ambele părți care încheie contractul. Dar fiecare an Departamentul Agroindustrial „Moldova-Vin” stabilește în comun cu Uniunea Viticultorilor „Corolifolia”, Uniunea Oenologilor și Uniunea Exportatorilor de Vinuri din RM recomandă prețuri orientative de achiziție a strugurilor destinați prelucrării industriale.

Prețurile recomandate de către Departamentul Agroindustrial „Moldova-Vin” sunt orientative, iar fiecare întreprindere se abate de la ele pe măsura posibilităților. Bineînțeles faptul că întreprinderile viticole în apropierea cărora se află multe plantații de vii vor putea micșora prețul de achiziționare, deoarece oferta de materie primă e mai mare decât necesitățile sale. În cazul când mai multe întreprinderi de prelucrare primară se află într-o zonă de materie primă (cu excepția asociațiilor inter-gospodărești), concurența între ele și insuficiența materiei prime duce la creșterea prețului propus la struguri.

Dar necătând la liberalizarea prețurilor la producția agricolă și independența alegerii furnizorilor, relațiile au devenit destul de dificile. Până în anul 1998 principala problemă consta în insuficiența mijloacelor financiare la întreprinderile viticole pentru achitarea materiei prime. Ca atare modalitatea de efectuare a plăților pentru strugurii achiziționați era stipulată în contract. Deseori termenele de achitare a plăților față de furnizorii materiei prime stipulate în contract nu erau respectate și întreprinderile ani de-a rândul nu achitau datoriile față de furnizorii săi. În așa mod, situația în complexul viticol se agrava și mai mult.

În perioada de față situația s-a schimbat radical în favoarea gospodăriilor agricole. Reieșind din considerente că tot mai critică devine problema insuficienței materiei prime, când cererea este relativ înaltă, iar oferta scade în continuu, viticultorii realizează strugurii recoltați doar celora întreprinderi, care achită plățile îndată după livrarea acestora. Achitarea totalmente, fără nici o întârziere a datoriilor față de furnizorii materiei prime, a devenit un lucru foarte important pentru întreprinderile viticole, deoarece ei tind spre creșterea numărului de furnizori și menținerea acestora perioade cât mai îndelungate.

2. DIFICULTĂȚILE RELAȚIILOR ÎNTEPRINDERILOR DE VINIFICAȚIE SECUNDARĂ CU FURNIZORII DE MATERIE PRIMĂ

O evoluție la fel de dificilă putem observa în urma studierii relațiilor dintre furnizorii materiei prime și întreprinderile de vinificație secundară. Odată cu începutul perioadei de trecere la economia de piață, toate problemele legate de aprovizionarea cu materie primă se rezolvau deja la nivelul întreprinderii. Dacă pentru întreprinderile de vinificației primară materie primă o constituie strugurii, atunci pentru întreprinderile de vinificație secundară materie primă este vinul brut.

Diminuarea dezastruoasă a suprafeței plantațiilor viticole, contribuind la micșorarea volumelor de vin brut produs în țară, agravează tot mai mult problema insuficienței materiei prime și pentru întreprinderile de vinificație secundară. În momentul de față, aprovizionarea cu materie primă la aceste întreprinderi are loc în baza contractelor încheiate cu furnizorii săi. În aceste contracte în mod obligatoriu se indică cantitățile de vin livrat, prețul acestuia, unii indici calitativi, modalitatea de achitare a plăților, etc. Luând în considerație problema insuficienței materiei prime,

întreprinderile sunt cointeresate ca contractele încheiate să oglindească cât mai mult posibil interesele furnizorilor săi și să le respecte.

După cum se știe, calitatea producției vinicole depinde în cea mai mare măsură de calitatea materiei prime utilizate. Pentru întreprinderile de vinificație primară, unde ca materie primă servesc strugurii, este mai ușor de controlat calitatea lor, deoarece ea se exprimă prin soiul strugurilor, concentrația de zahăr în ele și ponderea bobitelor defectate. Pentru întreprinderile de vinificație secundară, verificarea calității vinului brut care servește ca materie primă este mult mai complicată. În primul rând ea se exprimă printr-o multitudine de indici organoleptici și fizico-chimici, iar în al doilea rând ea mai este influențată și de calitatea proceselor parcurse la întreprinderile primare. Deci, pentru întreprinderile de vinificație secundară, care nu dispun de uzine proprii de prelucrare primară a strugurilor, este foarte important de a selecta furnizorii de materie primă calitativă și a colabora cu ei perioade cât mai îndelungate.

În cea ce privește activitatea întreprinderilor vinicole mari care au rămas în proprietatea statului, ele la fel ca și întreprinderile private singure își rezolvă problemele ce țin de aprovizionarea cu materie primă. Anume la aceste întreprinderi insuficiența mijloacelor circulante a contribuit la creșterea enormă a datoriilor creditoare, inclusiv și față de furnizorii materiei prime. Reieșind din aceste considerente, furnizorii de vin brut într-o oarecare măsură evită afacerile cu acest gen de întreprinderi care nu achită la timp plățile contractuale. În continuare ne vom opri la o studiere profundă a furnizorilor de materie primă a câtorva întreprinderi de vinificație secundară cu scopul determinării gradului de dependență ale acestora de furnizorii săi și evaluării datoriilor față de aceștia.

1. SA „Aroma” este o întreprindere de vinificație secundară care se specializează în producerea și realizarea vinului, divinului, brandy, votcă și altor băuturi tari. Pentru această întreprindere în calitate de materie primă servesc mai multe produse (tabelul 1):

Tabelul 1. Lista furnizorilor de materie primă la S.A. „Aroma” pe anul 2003.

Nr. d/o	Denumirea furnizorului	Cantitatea procurată	Valoarea, lei	Ponderea fiecărui client, %
Vin brut pentru producerea vinurilor				
1.	„Zaiber” SRL	47117,40	3056858,19	22,3
2.	„Mold Nord Fălești” SA	39609,80	1872575,43	18,7
3.	„Vinimpex Tvardita” SA	28247,50	2975863,00	13,3
4.	„Basvin Com” SRL	25989,50	1129115,36	12,3
5.	„Vinis-NLG” SA Iurceni	18753,80	1148749,59	8,9
6.	„Margaritar” SA Comrat	13781,40	943605,02	6,5
7.	„Vinia” SA	13236,40	1085001,59	6,3
8.	„Saiti” SA	10615,50	1182087,65	5,0
9.	„Sardrisvin” SRL	5939,70	789673,66	2,8
10.	„Euro Holdmann”	4762,60	232793,40	2,2
11.	„Alana-eschiz” SRL	3574,80	137135,49	1,7
	<i>Total vin brut pentru producerea vinurilor</i>	211628,40	14553458,38	100,0
Vin brut pentru distilare				
1.	„Panipat III” SRL	250783,92	8292523,46	46,0
2.	„Fabso” SA	154672,70	4851928,10	28,4
3.	„Panipat” SRL	115760,30	3805754,89	21,2
4.	„Valogrvin” SA	23843,5	1249263,18	4,4
	<i>Total vin brut pentru distilare</i>	545060,42	18199469,63	100,0
Distilat de vin				
1.	„Cognac Ferrand” SRL	39969,06	17570482,25	52,0
2.	„Arabetodu” SRL	25483,66	8431373,43	33,1
3.	Civello Trading Limited	11423,09	4653773,63	14,9
	Total distilat de vin	76875,81	30655629,31	100,0

Sursa: Prelucrat de autor în baza datelor Departamentului comercial a S.A. „Aroma”

- Vin brut pentru producerea vinurilor;
- Vin brut pentru producerea divinurilor, care se supune procesului de distilare;
- Distilat de vin, care la fel servește ca materie primă pentru producerea divinurilor.

Este evident faptul, că cu scopul procurării materiei prime pentru producerea vinurilor întreprinderea colaborează cu mai mulți furnizori, deoarece practic este imposibil ca unu sau doi furnizori să dispună de toate felurile de vinuri în cantități necesare. Din datele tabelului 1 observăm, că întreprinderea procură materie primă de la doi furnizori mari („Zaiber” SRL și „Mold Nord Fălești” SA) ponderea cărora în ansamblu constituie 40,1%. Trei furnizori dețin o pondere de circa 10% fiecare, iar mai apoi urmează ceilalți mai mici, astfel încât limita inferioară a ponderii furnizorilor este de 1,7%. Pe baza acestor date putem menționa că întreprinderea colaborează cu un număr relativ mic de furnizori, se află într-o dependență înaltă, astfel încât puterea de negociere este scăzută.

Reieșind din faptul, că produsele-cheie a întreprinderii le constituie divinurile, o importanță sporită se acordă furnizorilor vinurilor brute destinate distilării și distilatelor de vin. Vinurile brute se procură doar de la patru furnizori unul dintre care deține o pondere foarte mare (46,0%), doi cu o pondere mijlocie și unul cu o pondere foarte mică (doar 4,4%). Legătura SA „Aroma” cu acești furnizori este foarte strânsă, importanța lor pentru activitatea întreprinderii este foarte mare. Întreprinderea colaborează cu ei deja perioade mai îndelungate și are scop menținerea lor pe viitor. Colaborarea cu furnizorii săi perioade cât mai îndelungate îi permite întreprinderii de a efectua cât mai efectiv gestionarea cheltuielilor legate de materie primă și calitatea acesteia.

Deoarece posibilitățile întreprinderii în distilarea vinurilor sunt limitate, ea recurge la procurarea distilatelor de vin. Cu acest scop SA „Aroma” colaborează cu trei întreprinderi mari, una dintre care deține o pondere de 52,0% în volumul distilatului de vin procurat. În anul 2003 la SA „Aroma” s-au prelucrat 1.200.000 dal de vin brut și s-au obținut 77.000 dal de distilat de vin. Tot în această perioadă întreprinderea a procurat 76.875 dal de distilat de vin care a fost pus la maturare. Se observă că volumele distilatului de vin produs și cel procurat pe parcursul anului 2003 sunt practic egale, ceea ce ne vorbește despre o importanță la fel de mare cât a furnizorilor de vin brut destinat pentru distilare, atât și furnizorilor de distilate de vin.

2. O situație de alt gen privind aprovizionarea cu materie primă o putem observa la CVSM ÎM „Vismos” SA (tabelul 2).

CVSM ÎM „Vismos” SA, fosta întreprindere de stat, a fost privatizată în baza concursului investițional de către SA Casa de comerț „Aroma” pe data de 21.10.2002. După privatizarea întreprinderii relațiile cu furnizorii materiei prime și-au luat o altă cursă de dezvoltare. Dacă, fiind în proprietatea statului, întreprinderea colabora cu o multitudine de furnizori, atunci actualmente numărul lor este destul de modest. Cea mai mare pondere după cantitățile materiei prime livrate întreprinderii o deține „Fabrica de Vinuri Moscovei” – 65,2%. Această întreprindere la fel ca și CVSM ÎM „Vismos” SA se află în proprietatea SA Casa de comerț „Aroma”. Destinația „Fabricii de Vinuri Moscovei” presupune satisfacerea necesităților în materie primă a „Vismos” SA.

Tabelul 2. Lista furnizorilor de materie primă la CVSM ÎM „Vismos” SA pe anul 2003

Nr. d/o	Denumirea furnizorului	Cantitatea procurată	Valoarea, lei	Ponderea fiecărui client, %
Vin brut pentru producerea vinurilor				
1.	„Fabrica de vinuri Moscovei”	71892,3	3084504,89	65,2
2.	„Vinia Traian” SA ÎM	15266,4	1244516,78	13,8
3.	„Vinul Codrilor” SA	7013,3	364878,39	6,4
4.	„Doina Vin” SRL	6986,4	369008,62	6,3
5.	„Ulmu Vin” SA	4754,9	226271,46	4,3
6.	„Sanis-Vin” SA	3230,1	160203,74	2,9
7.	„Vinăria Bardar” SA	1161,3	47226,59	1,1
	<i>Total vin brut pentru producerea vinurilor</i>	110304,7	5496610,47	100,0

Sursa: Prelucrat de autor în baza datelor Departamentului Comercial a CVSM ÎM „Vismos” SA

Una din cerințele contractului de privatizare presupune dezvoltarea bazei de materie primă și se planifică plantarea a 500 ha viței de vie în zona „Fabricii de Vinuri Moscovei”. În așa mod CVSM ÎM „Vismos” SA tinde să utilizeze în calitate de materie primă numai vinurile brute produse la întreprinderea de vinificație primară proprie. Acest lucru va constitui un moment extrem de important pentru creșterea calității producției.

Noi considerăm acest fapt ca un mare avantaj pentru dezvoltarea ulterioară a CVSM ÎM „Vismos” SA, deoarece el va contribui cât la creșterea calității producției finite, atât și la reducerea costului materiei prime.

Întreprinderile de vinificație mixtă care se ocupă cât cu producerea, atât și cu îmbutelierea vinurilor în cele mai dese cazuri utilizează strugurii ca materie primă, însă în caz de necesitate, ele pot recurge la procurarea vinului brut de la alte întreprinderi de vinificație primară.

Mai există încă o categorie de întreprinderi care funcționează într-un ciclu închis de producție. La această grupă de întreprinderi se atribuie SA „Lion Gri” și CV „Cricova” SA.

CV „Cricova” SA posedă baza proprie de materie primă care este situată în zona Centrală (or. Cricova) – 98 ha și în zona de Sud (s. Lucești, jud. Cahul) – 60 ha. Începând cu anul 2001 au fost efectuate investiții majore pentru plantarea noilor podgorii. Astfel, pe parcursul anilor 2001-2003 deja au fost plantate 16 ha cu soiul Pinot Noir și 14 ha cu soiul Sauvignon. Începând cu primăvara anului 2004 se mai planifică plantarea încă a 206 ha plantații viticole. În componența CV „Cricova” SA intră de asemenea punctele vinicole de la Criuleni și Hârtopul Mare. Posedarea bazei proprii de materie primă constituie un avantaj foarte mare pentru activitatea CV „Cricova” SA. În primul rând, întreprinderea are posibilitatea de a gestiona calitatea materiei prime pe măsura posibilităților prin: prelucrarea plantațiilor efectuată la timpul necesar, utilizarea tehnicii performante, implicarea persoanelor competente în domeniul respectiv. În cele mai dese cazuri costul strugurilor proprii este mai mic decât în cazul procurării lor de la persoanele terțe, iar în cazul contrar – el se compensează prin calitatea materiei prime obținute. Plantarea suprafețelor noi a viței de vie dă CV „Cricova” SA posibilitatea de a alege și de a cultiva anume soiurile necesare pentru fabricarea producției solicitate pe piață. Toate acestea asigură creșterea calității și rentabilității producției, contribuind la dezvoltarea prosperă și de lungă durată a întreprinderii în ansamblu.

CONCLUZIE

Pe baza exemplurilor analizate, e evident faptul că cea mai reușită este situația la întreprinderile de vinificație secundară care dețin fabricile de prelucrare primară a strugurilor și posedă baza de materie primă proprie. Numai gestionând tot lanțul de producere de la cultivarea viței de vie și până la realizarea băuturilor alcoolice îmbuteliate, putem tinde spre calitatea înaltă a producției și gradul de eficiență a acesteia sporit.

Analizând evoluția relațiilor întreprinderilor vinicole cu furnizorii săi de materie primă și reieșind din situația actuală a acestor relații, putem concluziona că ele încă nu au atins acel nivel optim care ar ține cont cât de interesele furnizorilor, atât și de interesele clienților săi. În primul rând, gradul stabilității și durabilității acestor relații este relativ redus, ceea ce este în defavoarea ambelor părți. Într-al doilea rând, structura furnizorilor nu poate fi considerată optimă, deoarece gradul de dependență a întreprinderilor vinicole de furnizorii materiei prime este destul de înalt. Ca o latură pozitivă a relațiilor actuale dintre întreprinderile vinicole și furnizorii săi de materie primă putem considera modalitatea de efectuare a plăților, deoarece actualmente ele se efectuează în cele mai dese cazuri la timp și nu fac parte din datoriile dubioase a întreprinderilor. În viziunea noastră, cel mai reușit model pentru întreprinderile vinicole, este organizarea ciclului închis de producție începând de la posedarea plantațiilor viticole și terminând cu realizarea producției îmbuteliate. Numai asigurând o eficiență înaltă a întreprinderilor agro-industriale, în special din sectorul viti-vinicol, putem spera la o înaltă dezvoltare a economiei naționale.

Recomandat spre publicare: 16.01.2005