



**USAID**  
DIN PARTEA POPORULUI  
AMERICAN



# Pia a Germaniei pentru vinete proaspete

*Studiu de confirmare a pie ei- int*

## **CUPRINS**

<b>OBSERVAȚII CHEIE ȘI RECOMANDĂRI.....</b>	<b>3</b>
<b>REZULTATELE ANALIZEI INFORMAȚIILOR DIN SURSE STATISTICE.....</b>	<b>5</b>
Tendințe în domeniul producerii.....	5
Tendințe în domeniul comerțului internațional.....	6
Acces la piața de desfacere.....	7
<b>CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI ÎN BAZA INTERVIURILOR.....</b>	<b>8</b>
Informații cu privire la întreprinderile respondente.....	8
Furnizorii și caracterul sezonier al importurilor.....	9
Clienții majori și piețe de desfacere.....	10
Cerințe față de produse și preferințe.....	11
Soiurile.....	11
Dimensiunile.....	11
Ambalaj.....	12
Logotip/brand.....	12
Securitatea alimentară, calitatea, și conținutul ecologic.....	12
Principalii concurenți.....	13
Produsele din Moldova: viziunea cumpărătorilor și recomandări.....	14
<b>LISTA MATERIALELOR DE REFERINȚĂ.....</b>	<b>15</b>

## **TABELE ȘI DIAGrame**

FIGURA 1: EVOLUȚIA RECOLTEI DE VINETE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ (MII TONE).....	5
FIGURA 2: SEZONALITATEA IMPORTURILOR DIN SPANIA.....	7
FIGURA 3: SEZONALITATEA IMPORTURILOR DIN OLANDA.....	7
FIGURA 4: TOP RETAIL CU PRODUSE ALIMENTARE ÎN GERMANIA (ANUL 2007).....	10
FIGURA 5: VINETE „STANDARDE” ȘI DE TIP „TURCESC”.....	11
TABELUL 1: EVOLUȚIA RECOLTEI GLOBALE DE VINETE (MII TONE).....	5
TABELUL 2: PRINCIPALII EXPORTATORI DE VINETE (TONE).....	6
TABELUL 3: PRINCIPALII IMPORTATORI DE VINETE (TONE).....	6
TABELUL 4: EVOLUȚIA IMPORTURILOR DE VINETE ÎN GERMANIA.....	7
TABELUL 5: PRINCIPALII EXPORTATORI DE VINETE PE PIAȚA GERMANIEI (TONE).....	7
TABELUL 6: COTA VOLUMULUI DE VINETE ÎN FUNCȚIE DE ȚARA FURNIZOARE.....	9

## OBSERVAȚII CHEIE ȘI RECOMANDĂRI

Observațiile cheie ce rezultă din acest studiu sunt:

- § Pia a germaniei pentru vinete importate este foarte mare (cea mai mare în UE);
- § Pia a germaniei este bine dezvoltată, importând anual peste 33 mii tone;
- § Pia a germaniei are cerințe stricte față de calitate produselor livrate și fiabilitatea parteneriatelor.

Acest studiu a elucidat următoarele obstacole principale pentru exportatorii moldoveni ce vor să penetreze piața germaniei pentru vinete:

- § Cerințele europene stricte privind calitatea;
- § Concurența puternică în cadrul pieței comune cu produse de calitate înaltă cultivate în sere;
- § Modelele tradiționale ale comerțului german;
- § Întreprinderile germane nu cunosc Moldova și nici produsele moldovenești, fapt ce creează o situație de neîncredere față de parteneriatele cu moldovenii sau față de calitatea produselor furnizate;
- § Standardele/calitatea nesatisfăcătoare a produselor moldovenești exportate (mănuirea post-recoltare proastă, instalarea de răcire, ambalarea, etc.), ceea ce înseamnă că actualmente produsele moldovenești nu satisfac standardele internaționale/ UE;
- § Sezonul scurt de aprovizionare al furnizorilor moldoveni (din august până în septembrie) care trebuie să concureze cu furnizorii cu termen îndelungat de aprovizionare, ex. Olanda sau Spania, ce recoltează și comercializează produse de calitate înaltă pe parcursul a cinci sau șase luni consecutive, sau mai mult.

Germania rămâne a fi o piață potențială pentru vinetele moldovenești, dar penetrarea pieței germane va necesita depunerea eforturilor și implicarea investițiilor de către exportatorii moldoveni comparativ cu exportul către alte piețe, cum ar fi cele din Țările Baltice sau Belarus.

Utilizând metodele curente de producție pentru cultivarea vinetelor, exportatorii moldoveni pot furniza pe piața germaniei doar în sezonul de vară – toamnă. Totuși, în această perioadă, există o concurență puternică din partea Olandei care deține o bună parte din importurile germane de vinete – pe lângă aceasta, Olanda are un număr de avantaje de comercializare:

- § Racordarea completă la standardele europene de comercializare (calitatea);
- § Apropierea de Germania (ceea ce implică cheltuieli mai mici de transport);
- § Recunoașterea produselor olandeze de către consumatorii germani;
- § Furnizarea vinetelor la prețuri competitive pe o perioadă de peste 20 – 24 săptămâni în timpul verii/sezonului, și restul anului la prețuri mai înalte de iarnă / în afara sezonului.

În comparație, Moldova are puține avantaje, în special forța de muncă relativ ieftină. Conform Sistemului de Preferințe Comerciale Autonome, nu există tarife pentru vinetele exportate din Moldova în Țările UE, ceea ce oferă Moldovei un avantaj competitiv comparativ cu Țările ce nu beneficiază de asemenea preferințe.

Pentru a accesa piața germaniei, exportatorii moldoveni de vinete proaspete trebuie să ridice nivelul competitivității produselor sale, de ex. prin îmbunătățirea considerabilă a calității produselor și a ambalajelor, și prin îmbunătățirea metodelor de mănuire și transportare pentru a respecta legislația

europăan privind standardele de marketing a produselor și regulamentele privind inofensivitatea produselor alimentare.

Germania are cea mai mare piață pentru legume și produse cultivate prin metode organice din Europa, și exportarea vinetelor cultivate conform standardelor/ protocolului unui sistem de certificare a produselor organice aprobat în Germania ar putea reprezenta modalitatea de acces a pieței germane de vinete, cu condiția ca celelalte cerințe (calitatea, ambalarea etc.) sunt la fel respectate.

Este important ca fermierii să :

- § Aibă know-how tehnic în domeniul tehnologiilor moderne de producție, inclusiv creșterea culturilor în sol protejat
- § Cunoască soiurile cultivate (ex. Soiuri olandeze fără semințe, cu o culoare bună închis / neagră a pielii ei, ce produc legume de dimensiuni solicitate de cumpărători).
- § Aibă proceduri bune de mănuire post – recoltare, instalații de răcire și o rețea rapidă și fiabilă de distribuție a culturilor răcite în prealabil
- § Caute un partener-importator și să construiască o relație comercială bună, puternică și de lungă durată .

## REZULTATELE ANALIZEI INFORMATIILOR DIN SURSE STATISTICE

## TENDINȚE ÎN DOMENIUL PRODUCERII

Vinetele ocup al 12-lea loc din cele mai produse legume din lume după roșii, pepeni, varză și castraveți. În ultimii 15 ani producția globală de vinete a crescut de aproape trei ori, atingând un volum global de 32.5 mln tone în 2008. Producătorii majori de vinete sunt China, India, Egipt și Turcia. Aceștia dețin în circa 88% din producția globală, dintre care doar China deține 56%.

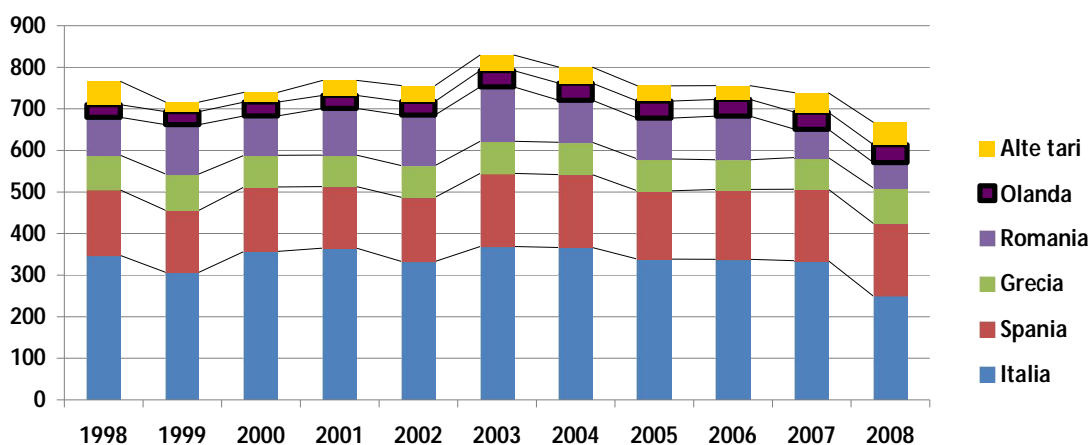
**Tabelul 1: Evoluția recoltei globale de vinete (mii tone)**

Nr.	Țara	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	China	15 433	16 030	16 530	17 025	17 530	18 033
2	India	8 350	7 830	8 477	8 704	9 136	8 450
3	Egipt	827	1 026	1 047	1 000	1 050	1 000
4	Turcia	955	935	900	930	924	791
5	Indonezia	273	301	312	333	358	390
6	Irak	442	274	399	439	400	380
7	Japonia	432	396	390	396	372	375
8	Italia	332	369	366	339	338	271
9	Sudan	227	230	230	230	230	230
10	Philippines	180	177	183	188	192	198
11	Spania	154	176	176	164	175	185
12	Siria	133	137	157	154	155	156
<b>TOTAL LUME</b>		<b>29 187</b>	<b>29 364</b>	<b>30 747</b>	<b>31 493</b>	<b>32 529</b>	<b>32 072</b>

Sursa: FAOSTAT, <http://faostat.fao.org>

În UE volumul de producere a vinetelor a constituit scădere în continuu pe parcursul ultimilor cinci ani, atingând nivelul de 667 mii tone în anul 2008 (scădere cu 20% față de anul 2003). Reducerea volumului de producere are loc în special din contul Italiei și României. Se observă diferențe mari în recolta medie la hectar, fapt influențat în special de ponderea producerii în teren protejat (sere). Astfel, în Olanda producția anuală la hectar constituie 443 tone, în Spania – 45 tone, în Italia – 29 tone, iar România – doar 14 tone.

**Figura 1: Evoluția recoltei de vinete în Uniunea Europeană (mii tone)**



Sursa: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/agriculture/data/database>)

Germania produce cantități nesemnificative de vinete, în special încoperite cu sticlă (sere).

## TENDINȚE ÎN DOMENIUL COMERȚULUI INTERNAȚIONAL

O cantitate tot mai mare din producția globală de vinete ajunge pe piața internațională. Astfel, în anul 2008 în comerțul internațional au fost incluse 379 mii tone, ceea ce este cu 58% mai mult decât în anul 2002. În aceeași perioadă, prețul mediu mondial la care s-au efectuat operațiunile de export (condiții FOB) a crescut de la 701 dolari/tonă în 2002 la 1154 dolari/tonă în 2008 (+64%). Ca rezultat, valoarea exporturilor de vinete a crescut cu un ritm mai avansat (+137%), ajungând în anul 2008 la 437 milioane dolari SUA.

Tabelul 2: Principalii exportatori de vinete (tone)

Nr	Exportator	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Creștere anuală	Pre FOB 2008
1	Spania	72 362	67 669	73 029	78 557	89 261	96 014	105 480	7%	\$1 508
2	România	28 102	34 553	58 963	40 042	44 488	60 811	65 235	13%	\$554
3	Mexic	51 850	53 092	51 204	53 496	51 286	52 755	54 870	0%	\$1 059
4	Olanda	30 704	39 350	42 640	39 995	41 808	40 854	42 585	5%	\$2 189
5	China	18 274	28 240	37 540	24 712	15 855	20 874	19 527	-4%	\$225
6	Siria	5 182	4 773	7 105	2 011	21 576	17 859	21 458	31%	\$342
7	Honduras	3 594	5 034	7 155	7 755	7 750	13 831	17 851	26%	\$465
8	SUA	11 957	12 364	12 085	12 896	12 844	13 750	11 446	3%	\$1 513
9	Malaiezia	5 177	4 387	4 660	4 886	5 527	6 187	6 950	5%	\$488
10	Turcia	4 614	5 342	5 118	6 114	4 731	5 639	6 545	2%	\$962
11	Italia	5 123	4 550	4 443	3 339	4 017	5 557	5 404	-1%	\$1 692
12	Fransa	6 588	5 779	5 280	4 657	4 919	5 470	4 242	-4%	\$1 694
	<b>Alte țări</b>	<b>18 983</b>	<b>20 267</b>	<b>32 402</b>	<b>27 241</b>	<b>49 325</b>	<b>18 256</b>	<b>18 983</b>		
	<b>TOTAL LUME</b>	<b>262 510</b>	<b>285 400</b>	<b>341 625</b>	<b>305 702</b>	<b>353 386</b>	<b>357 856</b>	<b>379 268</b>	<b>6%</b>	<b>\$1 154</b>

Sursa: UN Comtrade

Principalii importatori de vinete sunt țările dezvoltate din Europa și America de Nord. Pe parcursul întregii perioade, SUA a fost cel mai mare importator mondial, cu excepția anului 2008, când pe fundalul crizei economice importurile de vinete au scăzut brusc. Ratele de creștere a importurilor au fost cele mai mari pentru Rusia, Italia, Belgia și Olanda. Prețurile de import cele mai mari au fost înregistrate pentru Marea Britanie, SUA și Germania.

Tabelul 3: Principalii importatori de vinete (tone)

Nr	Exportator	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Creștere anuală	Pre FOB 2008
1	Fransa	34 302	35 809	37 683	38 015	41 901	41 579	47 096	5%	\$1 109
2	SUA	40 523	44 694	49 769	54 091	49 070	50 344	33 605	-1%	\$1 688
3	Germania	27 564	27 891	27 542	30 234	31 271	30 998	33 155	3%	\$1 826
4	Siria	15 144	21 714	53 241	10 547	13 305	22 858	15 876	-4%	\$190
5	M. Britanie	10 298	12 165	12 457	16 500	19 631	19 007	18 959	-13%	\$2 026
6	Canada	13 924	8 620	14 662	10 554	11 047	16 789	17 157	6%	\$1 091
7	Rusia	5 067	9 441	14 117	11 888	14 442	16 601	17 474	19%	\$760
8	Italia	7 756	9 375	8 758	12 308	10 814	12 725	15 956	11%	\$1 361
9	Olanda	7 440	9 513	9 492	8 401	10 765	10 134	12 458	7%	\$1 458
10	Singapore	7 180	5 498	5 989	6 695	6 950	7 791	8 542	5%	\$517
11	Belgia	3 716	4 653	5 320	4 471	5 102	6 110	6 644	8%	\$1 653
12	Liban	7 229	6 434	8 217	6 206	5 987	5 796	6 219	-3%	\$358

Sursa: UN Comtrade

Germania ocupă locul 3 în topul mondial al importatorilor de vinete. Pe parcursul ultimilor 5 ani, importurile au crescut cu o rată de 3% anual și au constituit în 2008 circa 33 mii tone (60 milioane USD).

**Tabelul 4: Evoluția importurilor de vinete în Germania**

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Volumul importurilor (tone)</b>	27 542	30 234	31 271	30 998	33 155
<b>Valoarea importurilor (USD)</b>	\$39 444 000	\$44 738 000	\$46 726 000	\$56 182 000	\$60 536 000
<b>Prețul de import (USD/ton)</b>	\$1 432	\$1 480	\$1 494	\$1 812	\$1 826

Sursa: EUROSTAT ComExt

Olanda și Spania sunt principalii exportatori de vinete pe piața Germaniei, cota comună fiind de 90%. Cele mai scumpe vinete sunt cele de origine olandeză (peste 2 USD/kg), ceilalți producători oferind prețuri în regiunea 1,5-1,7 USD/kg.

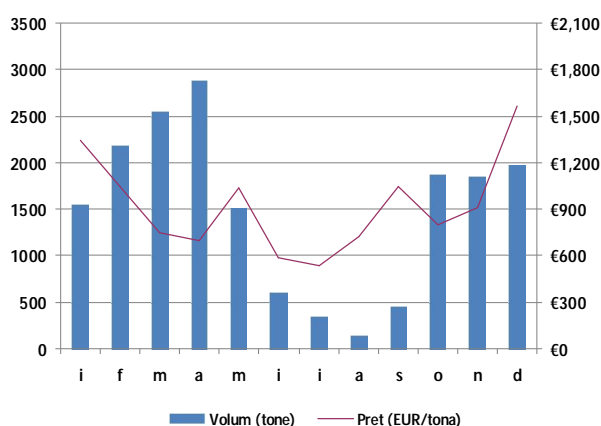
**Tabelul 5: Principalii exportatori de vinete pe piața Germaniei (tone)**

	2004	2005	2006	2007	2008	Prețul mediu de export în 2008
<b>1. Spania</b>	10 967	11 935	13 179	13 314	16 118	\$1 616
<b>2. Olanda</b>	13 294	15 119	15 165	14 683	14 509	\$2 038
<b>3. Turcia</b>	1 320	1 372	939	824	978	\$1 483
<b>4. Italia</b>	999	872	1 013	1 447	750	\$1 724
<b>5. Belgia</b>	376	362	426	241	237	\$1 573

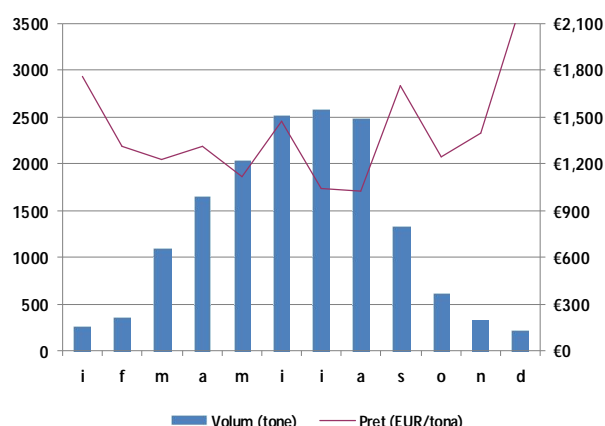
Sursa: EUROSTAT ComExt

Analiza sezonității importurilor Germaniei arată că vinetele au devenit un produs tradițional pentru consumatorul german care este disponibil în permanență pe rafturile magazinelor (importuri lunare stabile în jurul a 3000 tone) – unicul factor de sezonitate este originea produselor. Din figurile de mai jos, se observă clar relația inversă dintre livrările din Spania și cele din Olanda.

**Figura 2: Sezonalitatea importurilor din Spania**



**Figura 3: Sezonalitatea importurilor din Olanda**



Sursa: EUROSTAT ComExt

## ACCES LA PIAȚA DE DESFACERE

În Germania există un ir de ministere și agenții guvernamentale responsabile pentru siguranța alimentară și calitatea produselor (inclusiv controlul importurilor), principala fiind Oficiul Central pentru Protecția Consumatorului și Siguranța Alimentelor (Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit – <http://www.bvl.bund.de>). Deoarece Germania este membru deplin a Uniunii

Europene, sunt aplicate toate normele i reglement rile UE, la care se adaug cerin e specifice ale autorit ilor germane.

Principalele cerin e pentru efectuarea exporturilor de vinete din Republica Moldova în Germania în de urm toarele domenii:

- § Controlul sanitar al produselor de origine non-animal ;
- § Controlul fito-sanitar;
- § Marcarea produselor;
- § Conformitatea cu Standardul General de Comercializare a fructelor i legumelor proaspete în UE (<http://export.acsa.md/File/Standard%20General.pdf>).

O descriere detaliat a procedurilor la exportul vinetelor în Germania este plasat pe pagina UE (<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/MSServlet?action=output&prodLine=80&simDate=20090501&taricCode=07096010&partnerId=MD&reporterId=DE&nomenCmd=View&status=null>), iar procedurile pentru vama Republicii Moldova – pe pagina SIM „Export-Moldova” ([http://export.acsa.md/cgi/index.cgi?lang=ro&menu=Ghidul\\_exportatorului](http://export.acsa.md/cgi/index.cgi?lang=ro&menu=Ghidul_exportatorului)).

Germania, în calitate de membru al UE, aplic tarifele UE la import. Începând cu 1 martie 2008, Republica Moldova beneficiaz de Preferin ele Comerciale Autonome acordate de c tre UE, care prevede un tarif *ad valorem* egal cu 0%, indiferent de perioada anului. Vinetele nu sunt incluse in sistemul pre ului minim la hotar, de aceea taxa de import nu include nici componenta specific , care este o barier important pentru alte produse, cum ar fi merele i ro iile.

## CONCLUZII I RECOMAND RI ÎN BAZA INTERVIURILOR

### INFORMA II CU PRIVIRE LA ÎNTREPRINDERILE RESPONDENTE

Interviurile la telefon s-au efectuat cu dou tipuri de responden i:

- § Importatori mari / comercian i en-gros, i
- § Super/ hipermarkete.

Interviurile telefonice au avut ca scop elucidarea informa iilor primare despre pia a german pentru vinete proaspete, inclusiv identificarea unor cerin e specifice fa de produs i a preferin elor cump r torilor, precum i a soiurilor de vinete ce se bucur de o cerere mai mare, a surselor de aprovizionare cu produse i statistica vânz rilor.

Un obiectiv important al studiului efectuat telefonic a fost de a afla experien ele importatorilor germani în desf urarea afacerilor cu exportatorii moldoveni i colectarea recomand rilor de la importatorii majori din Germania adresate exportatorilor din Moldova de vinete proaspete ce doresc s penetreze pia a german . Acest studiu primar a suplinit informa ia ob inut prin studiul secundar la nivel macro-economic.

Comaniile int au fost identificate prin intermediul diferitor surse, principalele dintre acestea fiind baza de date KOMPASS ([www.kompass.com](http://www.kompass.com)) i surse Internet (<http://www.foodsfortrade.com/importers>, [http://www.fao.org/documents/show\\_cdr.asp?url\\_file=/DOCREP/004/Y1669E/y1669e09.htm](http://www.fao.org/documents/show_cdr.asp?url_file=/DOCREP/004/Y1669E/y1669e09.htm), <http://www.freshplaza.com/retailers.htm>).



Că i va dintre jucătorii majori de pe piața germană de fructe și legume proaspete cu operațiuni mari și rețele de distribuție en-detail bine dezvoltate au fost selectați în calitate de intervievați - interviu pentru sondajul telefonic. În total s-au interviuat șase companii, dintre care doi importatori mari și patru supermarketuri. Analiza și concluziile de mai jos sunt bazate pe informația colectată în rezultatul interviurilor cu aceste organizații. Accentul pus pe jucătorii majori de pe piața de vinete proaspete a fost determinat de necesitatea de a identifica cerințele față de produse și preferințele cumpărătorilor pe segmentul superior al pieței germane pentru vinete proaspete. Cu toate că eșalonul de sondaj este relativ mic, informația colectată este reprezentativă și valoroasă.

Cel mai mare importator interviuat a indicat o cantitate medie de vinete proaspete importate de circa 220-240 t pe an cu o valoare de circa 550.000-840.000 €. Importatorii mai mici au indicat o cantitate anuală importată de vinete proaspete între 12 și 15 t (sau aproximativ 30.000 – 40.000 €). Vinetele proaspete constituie de la 0,5% la 3% din vânzările totale ale majorității respondenților. Un importator care nu a fost capabil să ofere date privind cantitatea de vinete importate, a menționat că acestea cuprind o cotă de 10% din cifra totală de afaceri a companiei sale.

#### FURNIZORI ȘI CARACTERUL SEZONIER AL IMPORTURILOR

Respondenții sondajului telefonic au declarat că ei preferă să lucreze direct cu exportatorii din țara exportatoare, decât să achiziționeze de la alți importatori germani (vezi Tabelul 1 de mai jos). Doar un respondent, reprezentant al unui supermarket mic, a afirmat că colaborează doar cu importatorii locali de vinete.

**Tabelul 6: Cota volumului de vinete în funcție de țara furnizoare**

Furnizor	Cumpărător					
	SM	SM	SM	SM	IMP	IMP
<b>Importatori locali</b>				15 t		
<b>Olanda</b>	110 t	120 t	70%		20 t	
<b>Spania</b>	110 t	120 t	30%		20 t	
<b>Italia</b>						70%
<b>Fransa</b>						20%
<b>Austria</b>						8%
<b>Regatul Unit</b>						2%
<b>TOTAL</b>	220 t	240 t	n/a	15 t	40 t	n/a

*Legend : SM – supermarket, IMP – importator*

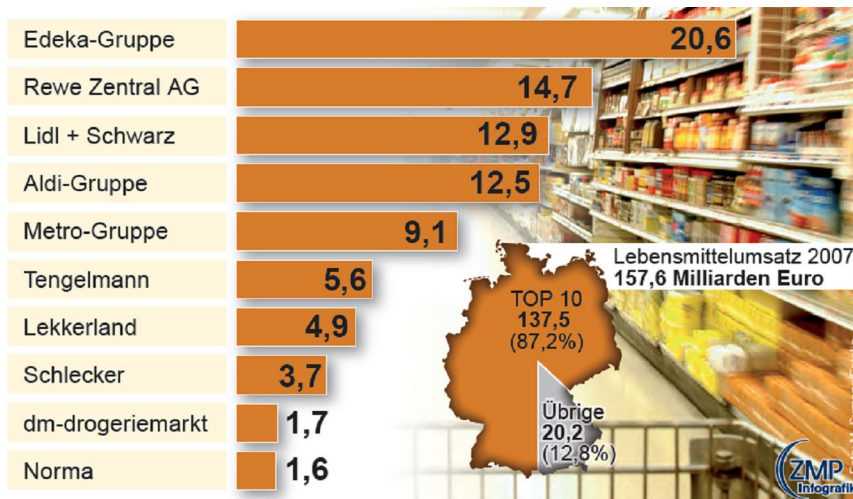
Tabelul de mai sus demonstrează faptul că, în ceea ce privește importatorii contactați, Olanda și Spania sunt furnizorii majori de vinete proaspete. Datele statistice ale Bazei de Date ale Organizației Internaționale pentru Alimentație și Agricultură confirmă informația obținută în cadrul acestui sondaj.

Analiza informației oferite de către intervievați accentuează faptul că în perioada octombrie-aprilie piața germană de vinete proaspete este dominată de vinetele spaniole, urmate de cele italiene, din cauza prețurilor mai mici (900-1100 EUR/t) comparativ cu Olanda (1200-1400 EUR/t). În conformitate cu informația oferită de importatorii intervievați, Olanda pare a fi furnizor în special în perioada mai-septembrie.

## CLIEN I MAJORI I PIE E DE DESFACERE

În segmentul de desfacere cu am nuntul, magazinele cu produse la pre redus reprezint cea mai important cale de desfacere pentru fructe proaspete în Germania, de inând o cot de pia de 44%. Aceast cota a sporit continuu în ultimii ani, reflectând importan a relativ a magazinelor cu pre uri reduse printre consumatorii germani comparativ cu al i consumatori UE. Hipersensibilitatea consumatorilor germani fa de pre prevaleaz în majoritatea domeniilor, dar este în special evident când este vorba despre produsele alimentare. În consecin , atât supermarketele cât i hypermarketele au cedat cotele lor de vânz ri a fructelor proaspete magazinelor cu produse la pre redus, vânz rile lor constituind actualmente 10% i 25% respectiv.

Figura 4: Top retail cu produse alimentare în Germania (anul 2007)



Sursa: ZMP, <http://www.zmp.de>

Re elele cu am nuntul majore au o infrastructur intern complet pentru achizi ionarea, depozitarea intermediar i distribuirea regional a m rfurilor. Pentru compara ie, magazinele cu am nuntul individuale î i comand zilnic marfa de la oficiul central (sau regional) al comerciantului angro, iar ace tia achizi ioneaz în aceea i zi (sau comand pentru diminea a urm toare) de la furnizorii s i (importatori), i de multe ori livreaz produsul în aceea i zi în care l-au recep ionat.

Importatorii germani de legume sânt în marea lor majoritate comercian ii mari en-gros i re elele de centre comerciale. Ei comercializeaz produsele centrelor comerciale germane mai mici, produc torilor de produse alimentare i b c niilor.

Principalii clien i poten iali pentru furnizorii de vinetele din Moldova pot fi comercian ii en-gros de legume proaspete. Furnizorii moldoveni trebuie s fie con tien i de cantit ile cerute, frecven a furniz rilor, cerin ele privind produse i preferin ele importatorilor.

Pia a pentru fructe i legume organice este deosebit de puternic în Germania, care are cea mai mare pia na ional pentru produse organice din Europa, estimat la 5 mlrd €. Estim rile pentru vânz rile de fructe i legume ca procentaj al vânz rilor totale de produse organice în mare m sur variaza de la 5 la 15%. Penetrarea pie ei de produse organice ar putea oferi oportunit i pentru exportatorii produselor cultivate organic, dac acestea sunt produse i certificate de c tre sistemele organice aprobate de cump r torii germani.

## CERINȚE FAZĂ DE PRODUS ȘI PREFERINȚE

### SOIURILE

Respondenții au clasificat soiurile vinetelor conform a două criterii:

- § după formă: lunguia (cuprind circa 80%-85% din volumul total de vinete comercializat) sau sferice (circa 15%-20%);
- § după aspect extern: categoria I – foarte proaspete, ferme (60% din piață), categoria II – medii (30% din piață), categoria 3 – nu prea proaspete (10% din piață).

Un reprezentant al unui supermarket a specificat faptul că consumatorii germani preferă vinetele care au o piele de culoare neagră închis, nu de culoare violet. Unii dintre respondenți au menționat că consumatorii preferă tot mai mult vinetele lunguie, de tip „turcesc”.

**Figura 5: Vinete „standarde” și de tip „turcesc”**



### DIMENSIUNILE

Atunci când respondenților li s-a adresat întrebarea privind mărimea, majoritatea dintre aceștia au indicat greutatea. Toți intervievații au solicitat ca greutatea să oscileze între 200 și 300g pentru fiecare unitate. În trecut exista Regulamentul UE privind Standardul de Marketing pentru Vinete, care fixa cerințe minime privind dimensiunile, și anume:

- § vinete de dimensiuni mici – greutatea variază între 100 și 300g, cu o variație maximă de 75 g între cele mai mari și cele mai mici produse în același ambalaj;
- § vinete de dimensiuni medii – între 300 și 500g, cu o variație maximă de 100 g între cele mai mici și mai mari vinete în același ambalaj;
- § vinete de dimensiuni mari – cu o greutatea mai mare de 500g cu o variație maximă de 250g între cele mai mici și mai mari vinete în același ambalaj.

De asemenea standardul stabilea cerințe privind diametrul produselor, pentru produsele lunguie fiind 40mm, iar pentru produsele rotunde – 70 mm.

Deși Standardul UE de Marketing pentru Vinete a fost anulat în 2008, comercianții/importatorii își au propriile standarde, care sunt deseori mai severe decât fostul regulament.

## AMBALAJ

Ambalajele solicitate pentru vinete sunt în special, cutii de carton a câte 3-5 kg. Vinetele ambalate în pungi de plastic sau polietilen de mici dimensiuni pentru comercializarea en-detail sunt acceptabile, dar mai puțin sunt preferate. Acest tip de ambalaj pentru comercializarea en-detail este utilizat de comercianții en-detail sau furnizorii direcți locali ai acestora.

Ambalajele trebuie să fie noi, curate, produse din materiale inofensive pentru produsele alimentare și de o calitate înaltă pentru a evita deteriorarea din interior și exterior a produselor. Calitatea ambalajelor trebuie să fie bună, aceasta trebuie să fie de mici dimensiuni și aspect uniform și puternic (ex. rezistent la umezeală) în așa fel încât produsele transportate să ajungă la destinație în stare bună.

Comercianții și vânzătorii germani en-detail sunt obligați să recicleze materialele de ambalare din fondurile proprii. Pentru a evita cheltuielile de reciclare a ambalajelor s-a înregistrat o tendință puternică spre utilizarea lizilor de plastic reutilizabile/returnabile (acestea fiind sistematic spalate și curățate între utilizări).

## LOGOTIP/BRAND

Cu excepția unui importator mic, nici unul dintre respondenți nu a menționat vre-o preferință pentru vre-o oarecare marcă comercială a vinetelor. Originea este de o importanță mai mare decât marca comercială. Specificarea țării de origine constituie o cerință importantă a importatorilor germani, unii dintre ei menționând că țara de proveniență este foarte importantă pentru consumatorii germani.

## SECURITATEA ALIMENTARĂ, CALITATEA, ÎN CONȚINUTUL ECOLOGIC

Toți respondenții au menționat gradul înalt de importanță a calității produselor și au confirmat faptul că vinetele importate trebuie să respecte complet standardele UE privind inofensivitatea produselor alimentare.

Multe dintre cerințele legale pentru produsele alimentare primare (securitatea alimentară, protecția mediului, și normele de securitate a muncii) pot fi satisfăcute prin aplicarea Protoalelor Bunelor Practici Agricole, precum sunt cele elaborate de către GlobalGAP - Grupul de lucru european al produselor en-detail pentru tehnici agricole adecvate. Activitatea în conformitate cu standardele GlobalGAP este o caracteristică înalt prețuită în business-ul de exporturi. Pentru informații detaliate privind Protocolul GlobalGAP, vizitați [www.globalgap.org](http://www.globalgap.org).

Importurile de vinete în Germania trebuie să respecte regulamentele privind Nivelul Maxim Admisibil de Reziduuri al unui număr mare de pesticide. Tipul și nivelul maxim de reziduuri de pesticide în anumite produse de origine vegetală, inclusiv fructele și legumele, sunt stipulate în Directiva 396/2005.

Standardele UE privind cultivarea produselor organice/naturale sunt prezentate în Regulamentul Consiliului (CEE) nr. 2092/91. Acest regulament împreună cu amendamentele ulterioare stabilesc principiile majore privind producția organică la nivel de ferm/gospodărie și regulile ce trebuie respectate pentru procesarea, comercializarea și importul produselor organice din țări-terțe (ne-membre UE). Conform legislației UE, pentru a putea eticheta produsul drept organic/natural, acesta trebuie să provină de la o ferm/gospodărie ce a fost inspectată și certificată de către o organizație/instituție recunoscută și înregistrată pentru acreditare organică.

Standardele HACCP – Punctul Critic de Control în Analiza Pericolelor (ISO 22000) și ISO 9000 devin din ce în ce mai importante în Europa. Sistemul HACCP este aplicabil companiilor ce procesează, ambalează, transportă, distribuie sau comercializează produse alimentare. Importatorii germani vor solicita ca exportatorii moldoveni să implementeze acest sistem. Certificarea ar putea fi un factor vital în procesul de selectare aplicat de către partenerii de afaceri din Germania.

Originea și posibilitatea verificării amplasării produsului reprezintă două aspecte cheie pentru exportatori atunci când aceștia furnizează produsele importatorilor germani ce deservește rețelele de supermarketuri. Cerințele actuale privind securitatea alimentară considerăm un aspect important urmărirea traseului parcurs de produs în cazurile retragerii produsului din rețeaua de furnizare, dar și în cazul problemelor legate de produs.

## PRINCIPALII CONCURENȚI

Importatorii/comercianții en-gros/comercianții en-detail includ:

§ Rewe Group	§ Norma
§ Metro SA	§ Dohle Handelsgruppe Service GmbH & Co. KG
§ Aldi Einkauf GmbH & Co. KG	§ Landlinie Lebensmittel
§ Reitangruppen	§ Edeca Zentrale AG & Co. KG
§ Real	§ Dennree Versorgungs GmbH
§ Andretta-Stuttgart	§ Fritz Wudy Obstgroßhandel
§ Ernst Weber Naturkost	§ HAFRU Hanseatische Fruchtvertriebsgesellschaft mbH
§ Coldfrucht	§ Markant
§ Fruticola	§ Nexum GmbH
§ Naturkost Schramm	§ Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG
§ I.T.T.-Ltd Zweigniederlassung Deutschland	

Comercianții de produse organice includ:

- § Lehmann Natur importatori și distribuitori către supermarketuri
- § Ernst Weber, localizat la piața en-gros din München este un importator de fructe și legume (proaspete, congelate și prelucrate)
- § Heribert Schramm este un importator și comerciant en-gros din Kehl
- § Comercianții en-gros de fructe și legume includ Landlinie, Terra Frischdienst și Handelskontor Willmann. Handelskontor Willmann (unul dintre importatorii intervievați), localizat în Stuttgart, comercializează primordial produse certificate de sistemul de acreditare Demeter. Acesta este primordial comerciant en-gros, și într-o măsură mai mică – importator. Landlinie este de asemenea, importator, iar managerul companiei organizează și sprijină proiecte în Maroc.
- § Dennree în Töpen este cel mai mare comerciant național en-gros care comercializează o gamă largă de produse organice, inclusiv fructe și legume proaspete ce sunt livrate magazinelor ce comercializează produse organice.

## PRODUSELE DIN MOLDOVA: VIZIUNEA CUMPARATORILOR I RECOMANDARI

Nici unul dintre importatorii intervievați nu a colaborat cu exportatori moldoveni. Companiile interviuate practic nu cunosc nimic despre Moldova, și despre produsele/ exportatorii moldoveni în special. Doar unul dintre respondenți avea ceva informații despre Moldova. Acestea se refereau la conflictul transnistrean.

Din cauza cunoștințelor limitate despre Moldova, importatorii intervievați nu au manifestat imediat dorința de a coopera cu exportatorii moldoveni de vinete. Mai mult decât atât, exportatorii moldoveni sunt considerați a fi parteneri riscanți din cauza conflictului transnistrean.

Din această cauză, chiar și o cantitate mică de exporturi către Germania va solicita eforturi extraordinare din partea exportatorilor moldoveni pentru a satisface toate cerințele partenerilor săi germani.

În spursurile respondenților și analiza secundară a informației privind cerințele de piață și preferințele sugerează următoarele recomandări pentru exportatorii moldoveni de vinete, ce doresc să acceseze segmentul superior al pieței germane:

- § Să studieze toate cerințele partenerilor potențiali privind calitatea produselor și condițiile de cooperare;
- § Să se concentreze asupra calității produselor, care trebuie să satisfacă standardele de calitate și cerințele UE. Să acorde atenție special greutății solicitate a vinetelor (200-350 g) și calibrarea/sortarea în funcție de greutate a produselor, și cerințele importatorilor privind soiurile (vinete lunguie de categoria I – produse proaspete și ferme);
- § Îmbunătățirea ambalajelor prin utilizarea cutiilor solide de carton de calitate înalt, pentru a minimiza deteriorarea produsului în timpul transportării și menținerea unui aspect atractiv pentru o perioadă mai lungă de timp;
- § Asigurarea condițiilor adecvate pentru transportarea produselor (camioane cu camere frigorifice, etc.);
- § Furnizarea produselor mai ieftine, dar de calitate mai bună;
- § Stabilirea contactelor directe cu importatorii germani, să-i prezinte bine afacerea și să expedieze mostre ale produselor însoțite de propuneri comerciale detaliate;
- § Asigurarea furnizării punctuale ale produselor în conformitate cu acordurile semnate.

La sfârșit, următorul mesaj trebuie să fie transmis exportatorilor moldoveni: piața germană pentru vinete proaspete este una foarte dezvoltată, și totodată, foarte atractivă pentru exportatorii care reușesc să implementeze standardele internaționale de calitate și o competitivitate eficientă pentru produsele sale.

Cu toate că piața germană pentru vinete este destul de dificilă pentru a fi penetrată, ea rămâne deschisă pentru producătorii/exportatorii moldoveni ce oferă produse de calitate înaltă.

## LISTA MATERIALELOR DE REFERIN

1. Institutul Na ional de Statistic a Germaniei (<http://www.zmp.de>)
2. UN Comtrade (<http://comtrade.un.org>)
3. Harta produselor ITC – UNCTAD/WTO (<http://www.p-maps.org/pmaps>)
4. FAOSTAT (<http://faostat.fao.org>)
5. EUROSTAT Agriculture and Fisheries  
([http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/url/page/SHARED/PER\\_AGRFIS](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/url/page/SHARED/PER_AGRFIS))
6. EUROSTAT ComExt (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb>)
7. EU Export Helpdesk (<http://exporthelp.europa.eu>)
8. Ghidul de Acces a pie ei UE, CBI (<http://www.cbi.nl/accessguide>)