



Rolul societăților comerciale integratoare în asigurarea cu resurse materiale a producătorilor agroalimentari

Conf. univ. dr. Nicolae ISTUDOR

Abstract

The integration process represents an important element for the modernisation process of the marketing department within the agriculture field and food industry.

Integrarea în domeniul aprovizionării, depozitării, prelucrării, desfacerii, asigurării contra riscului și incertitudinii, serviciilor și în anumite limite, în domeniul producției agricole este o componentă importantă a modernizării structurilor de marketing din agricultură și industria alimentară, fiind des întâlnite în țările vest europene. Din cadrul unităților integratoare, cu rol în asigurarea cu resurse materiale pentru agricultură și industria alimentară, fac parte următoarele:

a) pentru producătorii agricoli, în categoria unităților integratoare sunt incluse societățile comerciale procesatoare de produse agricole, unitățile care asigură service-ul pentru agricultura și unitățile care comercializează produsele agricole (atât magazinele de desfacere cu amănuntul cât și cele de comerț cu ridicata).

b) pentru unitățile din industria alimentară pot constitui unități integratoare, interesate în buna desfășurare a procesului de producție din industria alimentară, societățile comerciale care au ca obiect de activitate comerțul cu produse alimentare (atât cu amănuntul, cât și cu ridicata).

Producătorii agricoli (indiferent de forma de proprietate) se află, în marea lor majoritate într-o nevoie continuă și acută de fonduri financiare, cu ajutorul cărora să poată practica tehnologii moderne (performante) capabile să determine producții medii la hectar sau pe animal aducătoare de venituri și profituri substanțiale. Pentru procurarea acestor fonduri financiare, producătorii agricoli pot apela la credite (atât de la bănci, cât și de la alți agenți economici ce au surplus de bani) sau pot practica așa numitele „contracte de colaborare” cu unitățile de prelucrare și de distribuție a produselor agricole, contracte practicate cu succes în țările dezvoltate.

Aceste contracte de colaborare între unitățile integratoare și producătorii agricoli sunt încheiate pe criteriul zonal (mai ales pentru produsele perisabile, cum ar fi legumele, fructele, laptele etc.), unități integratoare obligându-se să susțină producătorii agricoli, pe întreg procesul de producție și distribuție a produselor agricole, prin următoarele acțiuni mai importante:

a) Sugerează producătorilor agricoli din împrejurimi ce anume produse să realizeze (deci ce culturi să practice respective ce specii de animale să crească), în funcție de cererea manifestată de consumatorii finali pe piață.

b) Experții firmelor integratoare sfătuiesc producătorii agricoli în selecția terenurilor și animalelor, a semințelor și a materialului biologic destinat producției zootehnice, fixează perioadele de efectuare a lucrărilor agricole etc.

Totodată, sunt susținuți producătorii agricoli în achiziționarea de material biologic de calitate superioară, în executarea lucrărilor de întreținere a culturilor, în achiziționarea cu substanțe chimice de combatere a bolilor și dăunătorilor sau de stimulare a creșterii achiziționate de acestea.

c) În laboratoarele unităților de procesare se determină momentul optim pentru începerea recoltării, precum și testarea produselor realizate în sistem clasic (produse ecologice, dacă se dorește un astfel de proces tehnologic). Pentru realizarea recoltării, din cauza timpului scurt ce trebuie alocat pentru această operație și din nevoia de creștere a eficienței economice a procesului de recoltare,

unitățile integratoare pun la dispoziția fermierilor agricoli mașini de recoltat performante.

d) Transportul produselor agricole, de la locul de recoltare la cel de prelucrare sau desfacere (vânzare) se efectuează, de cele mai multe ori, cu mijloacele de transport ale unităților integratoare, care sunt dotate corespunzător.

e) Pregătirea produselor agricole înainte de a intra în procesul de producție sau consum final (sortarea, spălarea, curățirea, preambalarea, ambalarea produselor agricole) se face, de asemenea, mecanizat, cu mijloacele tehnice ale unităților integratoare sau închiriate de către acestea etc.

Aceste contracte de colaborare, creează legături strânse (economice și tehnice) între unitățile integratoare și producătorii agricoli și pot aduce avantaje ambelor părți, deoarece interesele acestora converg. Dintre aceste avantaje, cele mai semnificative sunt următoarele:

a) producătorii agricoli pot conta pe un câștig net, deoarece prețul este negociat și stabilit prin contract, ținându-se cont de susținerea acordată de unitățile integratoare pe tot parcursul procesului de producție și distribuție a produselor agricole;

b) producătorii agricoli economisesc fonduri aferente investițiilor foarte mari pe care ar fi trebuit să le facă pentru asigurarea întregului necesar de mașini agricole, care sunt foarte costisitoare, de cele mai multe ori peste puterea de cumpărare a producătorilor agricoli;

c) unitățile integratoare, indiferent că este vorba de unitățile de prelucrare a produselor agricole sau de cele de distribuție (cu amănuntul, mai ales) obțin, prin intermediul acestor contracte, produse de calitate superioare și în cantitățile dorite de acestea. Aceste două avantaje oferă, de fapt, unităților integratoare fondurile financiare necesare susținerii producătorilor agricoli din zonele în care acestea își desfășoară activitatea etc.

După părerea noastră, acest gen de colaborare ar fi binevenit pentru agricultura și industria alimentară din România, deoarece o parte a unităților de procesare a produselor agricole au realizat investiții mari pentru modernizarea liniilor de fabricație (din fonduri proprii sau nerambursabile gen SAPARD) și, pentru a deveni competitive pe piața europeană, sunt nevoite să-și asigure resurse materiale de calitate. Există însă, în momentul de față, o serie de impedimente

în practicarea „contractelor de colaborare” în țara noastră, dintre care cele mai importante sunt:

a) o parte din unitățile de procesare a produselor agricole duc o lipsă acută de resurse financiare și, în aceste condiții, forța lor economică și financiară nu le permite să susțină întreg procesul de producție și distribuție (cu excepția, poate, a transportului produselor agricole de la locul de recoltare până la unitatea de prelucrare);

b) comercianții cu ridicata sau cu amănuntul, deși dispun de resurse financiare ceva mai mari (în comparație cu unitățile de procesare a produselor agricole), nu sunt dispuși să aloce bani sau mijloace materiale pentru a susține producția agricolă și alimentară internă, de multe ori aceștia apelând la produse agroalimentare din import;

c) producătorii agricoli privați nu sunt obișnuiți ca altcineva (unitățile de procesare sau cele de distribuție a produselor agricole) să le impună modul în care să se comporte în procesul de producție.

Totuși, dacă unitățile de procesare a produselor agricole (mai ales) doresc realizarea de produse de calitate, competitive pe piața europeană, în perspectiva integrării României în Uniunea Europeană, ar trebui să se orienteze către astfel de contracte de colaborare, chiar dacă în primii ani susținerea ar putea fi limitată la anumite faze ale procesului tehnologic. Cu timpul, pe măsură ce unitățile de procesare vor crește gradul de utilizare a capacităților de producție și în consecință, vor crește veniturile și profiturile, susținerea din partea acestora să fie totală, efectele pozitive fiind de ambele părți .

Cât privește pe comercianții de produse agroalimentare, indiferent că ei se adresează pieței interne sau externe, acestea ar trebui să facă corp comun cu producătorii agricoli și alimentari, după modelul Spaniei sau al Portugaliei înainte de aderarea la Uniunea Europeană (în anii 1985-1990), pentru a valorifica, cu maximum de eficiență producția internă. Aceasta cu atât mai mult cu cât România are un mare potențial în aceste sectoare însă nu este suficient de bine valorificat.