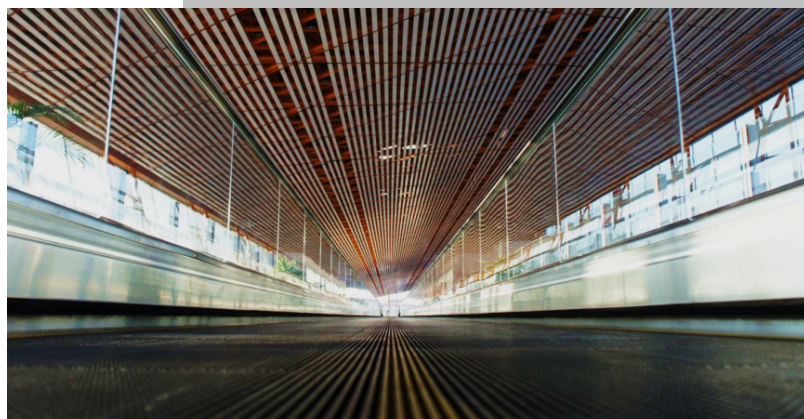




METODOLOGIE ȘI PLANIFICARE

Studiu: " Sectorul vitivinicol din Republica Moldova"

Client: Agenția de Investiții din Republica Moldova

Țara: REPUBLICA MOLDOVA

Persoana de contact:

Andrei Crigan

Partener "Gateway & Partners"
(Export Partners SRL)

Mob: +373 693 80 020

andrei.crigan@gatewaypartners.net

CUPRINS

DESCRIEREA ABORDĂRII	3
ÎNȚELEGEREA SARCINII ȘI A DOMENIULUI	4
METODOLOGIE	6
CALENDARUL ACTIVITĂȚILOR	9
ORGANIZARE ȘI LOGISTICĂ	9

DESCRIEREA ABORDĂRII

Studiul privind sectorul vitivinicol din Republica Moldova urmează să identifice și să consolideze o mai bună cunoaștere a domeniului în contextul valorificării Proiectului "Comerț și Inovație în Industria Vinului – WINET". În acest sens, rezultatele studiului urmează să faciliteze contactele transfrontaliere în bazinul Mării Negre, prin abordarea provocărilor și oportunităților comune, a schimbului de bune practici precum și a implementării instrumentelor moderne de comunicații.

Studiul va oferi componenta locală (a Republicii Moldova) pentru sporirea cooperării în sectorul vitivinicol între Moldova, România și Bulgaria prin crearea unei rețele comune care leagă producătorii, distribuitorii, autoritățile, ONG-urile și implicarea acestora în activități comune.

Principalele instrumente utilizate în realizarea studiului vor fi cercetarea domeniului, agregarea informațiilor în realizarea Cărții Albe, precum și comunicarea directă cu entitățile care au tangență cu rezultatele proiectului (studiului).

Astfel, cercetarea va furniza informația necesară înțelegerii sectorului vitivinicol național și regional din câteva perspective:

- ✓ *AS IS* – situația "la zi", contextul domeniului;
- ✓ abordarea geografică – Moldova, România, Bulgaria;
- ✓ abordarea instituțională – publică și privată;
- ✓ analiza SWOT – colaborarea transfrontalieră;
- ✓ probleme comune – soluții comune;
- ✓ perspective.

Studiul urmează să aibă un format simplu, accesibil, cu reprezentări grafice și tabelare. Scopul acestui exercițiu este de a furniza un studiu structurat, obiectiv, cuprinzător și aplicabil pe dimensiunile-cheie, ceea ce i-ar permite Clientului (Agenția de Investiții) să înțeleagă atât contextul cât și cele mai recente evoluții ale domeniului. Cercetarea va putea fi astfel un important punct de pornire în facilitarea realizării Proiectului "Comerț și Inovație în Industria Vinului – WINET".

ÎNȚELEGEREA SARCINII ȘI A DOMENIULUI

Experiența internațională și calificarea experților implicați în realizarea studiului argumentează o bună înțelegere a sarcinii și o canalizare a eforturilor în acoperirea completă a punctelor de interes pentru Client.

Disponând de condiții naturale care favorizează producerea unui vin de calitate, domeniul a devenit pentru Moldova unul tradițional, apreciat mult inclusiv în perioada sovietică. Autentică, viticultura și vinificația Moldovei în același timp corespunde tendințelor internaționale, abordând soiuri de origine vest-europeană (peste 70%), autohtone (peste 10%) și caucaziene (peste 17%). Raportul "Anul Vitivinicol 2018"¹ relevă că Sectorul vitivinicol din Republica Moldova este cel mai mare generator de locuri de muncă în mediul rural, în timp ce 29.679 de agenți economici activează în acest sector al economiei. În Registrul Vitivinicol sunt înregistrate 187 de vinării, dintre care 68 sunt și proprietari de podgorii.

Republica Moldova rămâne a fi țara cu cea mai mare densitate a podgoriilor din întreaga lume, îmbucurător fiind faptul că pe parcursul anului vitivinicol 2018 suprafața podgoriilor plantate cu soiuri tehnice cu Indicație Geografică Protejată a crescut cu 22%, ajungând la 9200 ha. Pe filiera de produs înțelegem că din cele 19 milioane decalitre de vin produs, 55% sunt vinuri albe liniștite și efervescente, urmate de vinurile roșii (35%), vinurile roz (8%) și vinurile licoroase albe, roz și roșii (2%). De notat că în anul 2018 valoarea exportului de vinuri moldovenești a atins cifra de 2.8 mld. lei (creștere cu 11% față de media anilor 2015-2017). Sectorul reprezintă 14% din valoarea creată de industria agroalimentară, 6% din valoarea exporturilor RM și 2% din PIB-ul țării.

Trendul ascendent al sectorului vitivinicol continuă la 13 ani din data impunerii de către Federația Rusă a embargoului asupra exporturilor de vinuri moldovenești (martie 2006). Dependența de o singură piață, vulnerabilitățile sectorului precum și practicile comerciale care s-au dovedit a fi nesustenabile au slăbit atunci mult acest sector. Efectul estimat ca și pierderi din urma embargoului enumeră un puternic impact social negativ (peste 200 de mii de oameni își câștigau atunci existența datorită sectorului), pierderi financiare (circa 200 mln USD/an) și o descurajare a eforturilor de dezvoltare a domeniului.

Inițiativele preluate inclusiv datorită suportului internațional au instituționalizat domeniul - crearea ONVV în 2013 sub formă de parteneriat public-privat, dar și crearea brandului "Wine of Moldova". Acestea au favorizat și fundamentarea unui cadru regulatoriu în linie cu cerințele UE, asistată de focusarea eforturilor pe producerea vinurilor cu Indicație Geografică Protejată (IGP).

¹ <http://www.wineofmoldova.com/news/sectorul-vitivinicol-din-moldova-recolta-de-struguri-din-2018-a-fost-cea-mai-bogata-din-ultimii-10-ani-si-cu-un-potential-calitativ-exceptional/>

Toate acestea au permis o modernizare internă a sectorului și, prin generarea unei concurențe interne, au fost stimulate eforturile de dezvoltare a exportului și de diversificare a destinațiilor de export (cei mai importanți importatori de vinuri moldovenești în anul 2018 au fost România, China, Polonia, Cehia, Rusia, Kazakhstan, Ucraina, Canada, Belarus și SUA). Țările Uniunii Europene au devenit astfel lideri în importul valoric și ca volum de vin.

Intrarea în vigoare a Acordului de Liber Schimb cu UE a favorizat creșteri substanțiale a exportului spre destinațiile Uniunii (cu peste 400% în România în 2016 versus 2014, +240% în Estonia, +30% în Cehia), dar și exportul spre destinațiile anterior netradiționale (de ex. China, Japonia) a înregistrat creșteri importante. Eforturile tot mai focusate pe destinații de export clare, instrumentele practice de dezvoltare a exportului (întâlniri B2B, expoziții etc.) au facilitat o mai bună înțelegere a piețelor internaționale de către vinificatorii locali, care între timp au devenit mai numeroși, propunând vinuri tot mai interesante consumatorului internațional, inclusiv vinuri foarte calitative din soiuri autohtone sau cupaje respective.

În context, vinării de diferite mărimi și tipuri au acceptat turismul vitivinicol ca o ancoră pentru atragerea și fidelizarea clientului intern și străin (turiști), având totodată misiunea de popularizare a consumului de vin de către consumatorul local - în anul 2018 vinului îi revenea 12% din cantitatea totală de băuturi alcoolice consumate.

Aplicantul are, în același timp, o bună înțelegere a faptului că eforturile de fortificare a sectorului vitivinicol pot fi mai productive, mai vizibile și mai sustenabile într-un cadru regional, dotat cu resurse și tradiție pentru a putea produce vinuri din cele mai bune. Bazinul Mării Negre este considerat "leagănul" vinului, iar țările din regiune, acoperite de studiu (Moldova, România și Bulgaria) pot și trebuie să colaboreze în vederea abordării provocărilor comune prin soluții și beneficii comune.

Tot mai mult, regiunea Mării Negre este văzută ca o destinație de "cale turistică integrată", așa cum coloritul, tradițiile și cultura țărilor din bazinul Mării Negre pot fi mai bine înțelese în context regional. În plus, este mult mai ușor să promovezi pachete turistice regionale, tot mai solicitate. În această idee, turismul vitivinicol, care urmează să fie un subiect de cercetare în studiul propus a fi realizat, se încadrează perfect în această paradigmă de dezvoltare.

Mai mult, renumiți formatori de opinie din domeniu sunt tot mai vocali în abordarea regională a înțelegerii vinului, demonstrând deja precedente relevante, cum ar fi, bunăoară, cartea "The wines of Bulgaria, Romania and Moldova"² (Vinurile din Bulgaria, România și Moldova) scrisă de maestrul Caroline Gilby³, care a numit regiunea "ultima parte neexplorată a lumii viticole".

² <https://www.forbes.com/sites/tmullen/2018/09/19/the-last-frontier-wines-of-bulgaria-romania-and-moldova/#2b12c9c3270f>

³ <https://carolinegilby.wordpress.com>

METODOLOGIE

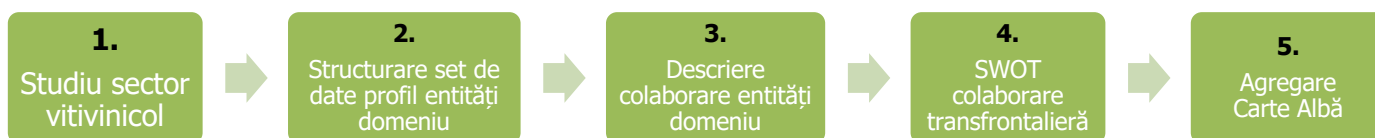
Poziție

Experiența internațională și calificarea experților implicați în realizarea proiectului argumentează o bună înțelegere a sarcinii și canalizarea eforturilor în acoperirea completă a punctelor de interes pentru Client (Agenția de Investiții).

Important de menționat că **metodologie testată** de-a lungul experienței Gateway în cei peste 15 ani de activitate și în cele peste 2000 de proiecte realizate are la bază abordarea comunicării de afaceri, interviuri B2B și studii de piață, realizate atât pentru agenți economici, cât și pentru instituții, asociații și agenții locale, regionale și internaționale.

Descriere

Aplicantul va urmări îndeaproape realizarea completă a activităților trecute în specificațiile tehnice și Caietul de Sarcini. Algoritmul studiului urmează a fi realizat în **5 pași**:



În ideea livrării unei viziuni clare asupra modului de realizare a cercetării, Aplicantul se angajează să aplice experiența sa locală și internațională, precum și cele mai bune practici de dezvoltare a studiilor complexe, sectoriale.

Pasul 1:

La această etapă Consultantul va realiza un studiu cu privire la sectorul vitivinicol al Republicii Moldova în baza cuprinsului livrat de către Client (Agenția de Investiții) și urmează să cuprindă următoarele structuri de bază:

- ✓ contextul și cadrul instituțional al domeniului;
- ✓ profilul entităților din sector;
- ✓ componenta "producere-vânzări";
- ✓ turismul vinicol și perspectiva colaborării dintre entitățile interesate.

Structura sarcinii va implica o conlucrare Consultant – Client cât și Consultant-Instituții în ideea colectării celor mai complete, obiective și relevante informații legate de profilul sectorului vitivinicol.

Pasul 2:

Consultantul va cerceta și va sintetiza o listă de entități relevante subiectului de studiu (agenți economici, autorități, asociații, universități etc.), precum și un set de date structurat cu minim 100 de actori relevanți din sectorul vinicol, cu date de contact, activități principale și descrierea lor succintă.

Activitatea va fi realizată prin intermediul colectării datelor din surse secundare ("desk research"), apeluri telefonice sau contactul direct cu entitățile respective.

Pasul 3:

Descrierea modului de colaborare dintre entitățile din domeniu va fi realizată prin prisma înțelegerii legăturilor existente (*AS IS*) cât și a inițiativelor de colaborare dintre entitățile implicate, locale și regionale (Moldova, România, Bulgaria).

Etapă urmează să se finalizeze cu propunerea unor recomandări vizavi de modul de contactare, conlucrare și conectare a entităților din domeniu, precum și definirea unei potențiale platforme/rețele de interacțiune dintre actorii vizați.

Pasul 4:

Analiza SWOT⁴ - colaborarea transfrontalieră – va aborda colaborarea transfrontalieră Moldova-România-Bulgaria și aspectul de comerț din perspectiva punctelor tari și a punctelor slabe (vulnerabilități) ale colaborării, precum și oportunitățile și amenințările la adresa acesteia.

În baza constatărilor, Consultantul va aplica elementele TOWS⁵ - instrument care va căuta să potrivească factorii interni cu factorii externi pentru a ajuta la identificarea opțiunilor strategice relevante pe care o entitate ar putea să le urmărească, inclusiv pentru a putea dezvolta ulterior strategii de tipul "maxi-maxi" - strategii cu cel mai mare potențial de succes, strategii care utilizează punctele forte pentru a maximiza oportunitățile.

Pasul 5:

Agregare Carte Albă – Consultantul va sintetiza informațiile din studiile realizate în Moldova, Romania și Bulgaria și va realiza o Carte Albă (White Paper) a domeniului

⁴ http://www.revistadestatistica.ro/wp-content/uploads/2014/02/RRS_5_2012_A6_ro.pdf

⁵ <https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2016/06/07/tows-analysis-guide/>

vitivinicol din bazinul Mării Negre (cele 3 țări ale parteneriatului), inclusiv traducerea Cărții și pregătirea acesteia pentru publicare on-line și imprimare.

Totodată, la această etapă se va realiza un sumar al Cărții Albe într-un format potrivit pentru a putea fi transmis altor parteneri din regiune, finanțatori etc.

Aplicantul propune următoarea **Structură de Lucru (Work Breakdown Structure)** pentru a fi realizată:

Activități	Soluția Gateway & Partners			
	Livrabile	Instrumente	Surse	Resurse umane/Experți
Elaborare studiu sector vitivinicol (Pasul 1)	Studiu sector vitivinicol din Republica Moldova	Date secundare + date primare (discuții cu entitățile vizate)	Agenția de Investiții, ONVV ⁶ , MADRM ⁷ , ANSA ⁸ , asociații de specialitate, vinării, portaluri internaționale (de comerț internațional - INTRACEN, de turism vinicol și travelling, Biroul Național de Statistică)	-Coordonator internațional în cercetare ⁹ -Coordonator local studiu -Expert documentare 1 -Expert documentare 2 -Expert documentare 3 -Expert elaborare set de date
Structurare set de date profil entități domeniu (Pasul 2)	- Inventar de date statistice oficiale - Set de date structurat în format cu minim 100 de actori relevanți din sectorul vitivinicol	Date secundare + date primare (discuții cu entitățile vizate)	-ONVV -Biroul Național de Statistică -Vinării	-Coordonator local studiu -Expert documentare 1 -Expert documentare 2 -Expert elaborare set de date
Descriere colaborare entități din domeniu (Pasul 3)	Constatări și recomandări (privind conlucrarea entităților regionale)	Date secundare + date primare (discuții cu entitățile vizate)	-ONVV -MADRM -Vinării -portaluri regionale din domeniul vitivinicol	-Coordonator local studiu -Expert documentare 1
Elaborare SWOT colaborare transfrontalieră (Pasul 4)	Analiza SWOT colaborare transfrontalieră (Moldova-România-Bulgaria)	Date secundare	-portaluri regionale din domeniul vitivinicol -date statistice regionale (de comerț internațional - INTRACEN, de turism vinicol și travelling)	-Coordonator local studiu -Expert documentare 1
Agregare Carte Albă (Pasul 5)	- Carte Albă a domeniului vitivinicol din bazinul Mării Negre (română, rusă, bulgară, engleză) - Sumarul Cărții Albe	Date secundare	Studiile realizate în Moldova, România, Bulgaria	-Coordonator internațional în cercetare -Coordonator local studiu -Expert documentare 1 -Expert documentare 2 -Expert documentare 3 -Expert elaborare set de date

⁶ Oficiul Național al Viei și Vinului

⁷ Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului

⁸ Agenția Națională pentru Siguranța Alimentelor

⁹ Detaliile privind numele, experiența și profilul experților propuși sunt trecute în Documentul de Aplicație „Experiența și Personal”

CALENDARUL ACTIVITĂȚILOR

Se propune următorul **calendar al activităților** aferente realizării studiului:

Săptămâni (S), nr.	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
Activități	Septembrie 2019				Octombrie 2019			
1. Elaborare studiu sector vitivinicol								
2. Structurare set de date profil entități domeniu								
3. Descriere colaborare entități din domeniu								
4. Elaborare SWOT colaborare transfrontalieră								
5. Agregare Carte Albă (+traducere și Sumar)								

Notă:

Durata de realizare a studiului: maxim 45 zile calendaristice de la semnarea contractului¹⁰.

Durata de realizare a Cărții Albe și traducerea acesteia: 3 săptămâni de la furnizarea studiilor realizate de toți partenerii.

ORGANIZARE ȘI LOGISTICĂ

- ✓ Aspectele organizaționale și de logistică urmează a fi acoperite în totalitate de către Aplicant – **Gateway & Partners Moldova** (Export Partners SRL, Chișinău, RM) - aspectele legate de organizare și logistică (inclusiv traducerea Cărții Albe) fac parte din sarcina eventual asumată și trebuie considerate ca parte integrantă a propunerii financiare a Aplicantului.
- ✓ Pentru a asigura o organizare corectă a sarcinii, Aplicantul va pune la dispoziție **propriile facilități, consumabile, automobile, calculatoare** la costuri considerate parte integrantă a propunerii financiare a Aplicantului.
- ✓ Aspectele de organizare și logistică urmează să ofere sprijin suplimentar pentru Structura de Lucru și Programul de Implementare descris mai sus.

¹⁰ În anunțul de achiziții publice este trecută perioada contractuală **1 septembrie-31 octombrie 2019**