****

***Studiu Instant Factoring:***

**Lanțurile de aprovizionare din industria alimentară românească nu au fost întrerupte în pandemie, dar au avut blocaje din cauza războiului din Ucraina**

În ultimii ani, comerțul românesc a cunoscut o serie de provocări, însă a reușit să treacă cu bine peste acestea. De exemplu, în perioada pandemiei, luna aprilie a anului 2020 a fost cea în care cifra de afaceri provenită din comerțul cu ridicata în România a înregistrat o scădere de 8.7% față de aceeași lună a anului precedent. Chiar și așa, această ramură a economiei a continuat să se dezvolte, după cum arată noile statistici apărute. În luna aprilie a anului 2021, cifra de afaceri a înregistrat o creștere semnificativă, de 36.4%, și a continuat să crească anul acesta cu încă 22.1%, conform Institutului Național de Statistică.

Comercianții au fost nevoiți să se adapteze la problemele care au apărut din cauza pandemiei și să facă anumite schimbări logistice, cum ar fi să schimbe furnizorii sau să integreze în afacerea lor noi metode prin care să ajungă la client, cum ar fi comenzile online, care au luat foarte mare amploare în timpul pandemiei.

***„Trendul industriei este ascendent. Retailerii se extind și își dezvoltă noi arii de business. Deși s-au produs schimbări în comportamentul de consum, retailerii au fost și sunt nevoiți să se adapteze rapid”***, explică Cătălina Aldea, consultant și managing partner la Aldea Consulting.

Pandemia a afectat toate sectoarele economiei, inclusiv transportul și posibilitatea de a livra comenzile la timp, motiv pentru care au apărut probleme în ceea ce privește lanțul de aprovizionare, în special pentru companiile care activează în domeniul comerțului. Cu toate acestea, antreprenorii firmelor de comerț cu ridicata au afirmat că nu au avut probleme din această cauză. Mulți dintre ei, însă, se confruntă cu probleme legate de lanțul de aprovizionare în prezent, în contextul conflictului ruso-ucrainean.



***„Au fost întreruperi acum, de când a început războiul din Ucraina. De exemplu, nu se găsește lapte praf, sunt probleme și cu zahărul, cu uleiul de palmier. O lună de zile nu s-a găsit Xantan, un aditiv alimentar, care se pune, de exemplu, în ștrudel”,*** afirmă un reprezentant al unei firme de distribuție de produse alimentare din Oradea.

Același lucru îl susține și Oleg Caminschi, proprietarul firmei de distribuție FRUDOVA FRUITS SRL, care exportă fructe din Moldova în București, pentru lanțuri de magazine precum Mega Image, Profi și Metro. De când frontiera a fost închisă din cauza războiului, Caminschi se plânge de durata foarte mare a transporturilor de livrare: ***„Acum avem probleme pe partea de logistică pentru că, din cauza războiului din Ucraina, frontiera este blocată, și dacă până acum dura 2-3 zile ca un camion să ajungă din Moldova în România, acum durează și până la două săptămâni”.***

**Creșterea costurilor de producție**

Pentru a-și continua activitatea în condiții optime, producătorii au trebuit să se reorienteze și să caute materii prime din alte surse de aprovizionare. Acest lucru a determinat și va determina în continuare creșteri de prețuri, după cum explică Cătălina Aldea.

***„Chiar dacă vor fi sincope în aprovizionare, efectul va fi doar o creștere a costurilor pentru că producătorii vor căuta alternative mai greu accesibile sau mai scumpe. Este un an greu! Vor câștiga cei care vor reuși să își adapteze strategia comercială la noua realitate economică și la cerințele în schimbare ale consumatorilor”,*** concluzionează expertul în retail.

**Creșteri de 46% la carburanți**

Tot acest conflict a cauzat și creșterea prețurilor. Tarifele carburanților, de exemplu, au crescut cu 46% față de luna mai a anului 2020, când prețul motorinei se situa la 4,27 lei/litru. În prezent, motorina a ajuns la 9,24 lei/litru.

Pe lângă acestea, s-a înregistrat o creștere și la prețul energiei electrice, a gazelor naturale, dar și a materialelor necesare producției. ***„Dacă înainte, uleiul de palmier era 4 lei, acum e 14 lei. Margarina a sărit de la 4 lei la 12 lei, iar floarea-soarelui a ajuns de la 8 lei, 15 lei/ kilogram”,*** explică același distribuitor din Oradea.



Și termenele de plată au suferit schimbări. Antreprenorii povestesc că înainte de război, acestea erau mai mici, însă acum au crescut considerabil, ceea ce le îngreunează activitatea.

***„Ce s-a schimbat mai mult în ultimul timp, pe partea de vânzare, este că nu prea se mai acordă termene de plată lungi, producătorii de unde iau eu marfa acordă termene scurte. Problema este că termenele de plată către anumiți clienți sunt mari, iar prețul este destul de mare și el la produsele pe care le furnizăm. Din acest motiv, avem nevoie de cash disponibil pentru a furniza altă marfă”,*** explică un reprezentant al firmei de distribuție de produse alimentare din Slobozia.

**Personalul pleacă fără motiv**

Pe lângă toate acestea, există o problemă care persistă chiar de la începutul pandemiei, și anume lipsa de personal. Mulți distribuitori și retaileri români se plâng de faptul că angajații nu-și dau interesul la locul de muncă și cer constant salarii mai mari.

***„Acum avem suficienți oameni, dar stau puțin la firmă și pleacă fără niciun motiv. Ei vor salarii mai mari, dar fără prea multă muncă. Momentan, pe cei de acum îi avem de multă vreme și nu am avut probleme, dar am tot schimbat. Adică noi, dimineața, venim la muncă și, dacă nu vine un angajat, nu ne miră cu nimic”***,afirmă proprietarul unei firme de bricolaj din Ilfov.

Alții spun că nu au nevoie de mulți angajați pentru a-și desfășura activitatea în mod optim, multe firme operând cu un număr de 2 până la 10 angajați. Mai mult, pandemia i-a făcut pe unii dintre distribuitori să reevalueze randamentul din firmele pe care le administrează și să reducă din personal.

***„Aveam 30 de angajați, dar acum sunt 10, și sunt suficienți. Mulți au plecat în perioada pandemiei, dar și după aceea. Dar oricum, am făcut niște evaluări și mi-am dat seama că mulți erau în plus”,*** mărturisește proprietarul unei firme de distribuție a produselor alimentare.

Soluția pe care au găsit-o antreprenorii pentru a face față provocărilor a fost factoringul, un serviciu financiar care oferă posibilitatea de a încasa valoarea facturilor înainte de termenul de facturare. Unii antreprenori spun că acest serviciu i-a ajutat să-și mențină afacerea pe linia de plutire, pentru că și-au putut plăti facturile la timp, în timp ce alții povestesc că au folosit banii pentru a-și dezvolta afacerea.