

ASOCIAȚIA INPUT AGRO ROMÂNIA

Asociația distribuitorilor de inputuri agricole din România



COMUNICAT

Asociația Input Agro România, în calitatea noastră de asociație a principalilor distribuitori de inputuri din sectorul agricol din România, în urma dezbaterilor publice din ultima perioadă privind practicile comerciale și creditul comercial din domeniul agro, pe tot lanțul de producție și distribuție (producător – importator – distribuitor – fermier), dorim să prezentăm în mod public următoarele concluzii și soluții.

Încă din anul 2024, când Asociația Input Agro România era în constituire, am adus în atenția publică necesitatea creării unui cadru legislativ care să stabilească reguli clare privind standardul de definire al distribuitorilor, legea creditului comercial și sistemul de garantare a creditorilor.

În agricultura României, peste 90% din inputurile utilizate de către fermieri sunt achiziționate prin creditare de la furnizori (distribuitori, producători, importatori) sau prin credite accesate prin sistemul bancar sau de tip IFN. Principalul creditor în relația cu fermierul rămâne distribuitorul, care asigură finanțarea pentru 80% din necesarul de semințe, produse fitosanitare, fertilizanți și motorină.

În ultimii doi ani, creditarea oferită de sistemul bancar către fermieri și distribuitori a scăzut în mod considerabil, iar programele de finanțare cu garanție de stat și/sau dobândă subvenționată lipsesc. Prin urmare, după trei ani dificili pentru fermieri, nevoia de finanțare a crescut, dar oferta de creditare a scăzut.

Creditul comercial oferit de distribuitori către fermieri a fost tot mai solicitat, dar capacitatea sistemului de distribuție de a acoperi nevoia din piață a scăzut considerabil după anul 2024. Multe companii distribuitoare și-au redus activitatea, altele au redus termenele de plată oferite prin credit furnizor sau portofoliul de produse oferite cu finanțare până la recoltarea culturii. Procentul tot mai mare al creanțelor nerecuperate din piață și disponibilitatea tot mai scăzută a sistemului bancar de a susține acest mecanism au limitat capacitatea distribuitorilor.

Numărul fermierilor care au o capitalizare optimă, care își pot achiziționa inputurile necesare prin plăți imediate sau cu termen de până la 90 de zile, este în scădere.

Numărul acțiunilor de insolvență sau de faliment a crescut la un nivel îngrijorător în domeniul agricol, atât la nivelul fermierilor, cât și la nivelul distribuitorilor sau traderilor. Aproximativ patru miliarde de lei nu au fost recuperate la finalul anului 2024, iar această valoare a crescut la finalul anului 2025, în condițiile în care rata dobânzii, dar și inflația, rămân la un nivel ridicat.

Concluzia ultimilor ani este aceea că nivelul de risc este tot mai mare în domeniul agricol, iar costurile de finanțare sunt mai ridicate, în condițiile unei oferte tot mai reduse.

Anul 2026 a adus noi crize globale, generate de conflictul din Orientul Mijlociu: creșterea accelerată a prețurilor la combustibili și fertilizanți, precum și o nouă creștere a dobânzilor bancare și a inflației, în condițiile în care prețurile producției agricole fie au stagnat, fie au scăzut.

În acest context, AIAR consideră că întreg domeniul agricol suferă, nu doar în România și nu doar pentru anumiți jucători din lanțul de distribuție și producție.

O colaborare reală între toți actorii din lanțul de producție și distribuție, precum și o colaborare mai bună între autorități și asociațiile profesionale, pentru a înțelege problemele și a identifica soluții adaptate acestui mediu, prin care să fie menținute condițiile de finanțare a producției agricole, reprezintă o obligație comună.

În vremuri dificile este nevoie de programe coerente, de respect între parteneri și de soluții adaptate. Tocmai de aceea considerăm că următoarele proiecte legislative trebuie prioritizate pe agenda decidenților, dar și pe agenda companiilor din domeniul agricol:

1. Legea creditului comercial

Avem deja norme europene care definesc condițiile de creditare, dar pentru termen scurt, de maximum 60 de zile. Directiva europeană care reglementează termenele de plată în tranzacțiile comerciale prevede un termen de 60 de zile calendaristice, ca limită maximă pentru plata facturilor între companii, cu excepția cazului în care se convine altfel în mod expres și nu este inechitabil pentru creditor.

În domeniul agricol din România, termenele de plată ajung și la 360 de zile, în campania de toamnă, când este înființată cultura de rapiță, iar fermierii au nevoie de inputuri cu creditare până la recoltare. Avem unul dintre cele mai extinse termene de plată din regiune și din Uniunea Europeană și una dintre cele mai mari ponderi ale vânzărilor cu termen de plată la recoltare.

Și totuși, nu avem o lege care să ofere garanții pentru creditori. De prea multe ori, creditorul este obligat să amâne încasările, fie din cauza fenomenelor climatice extreme, fie din

cauza unor crize globale cu efecte negative. Însă piața distribuției nu mai poate susține costurile tot mai mari de finanțare și o rată tot mai scăzută de recuperare a creanțelor.

Tocmai de aceea, creditorul are nevoie de mecanisme clare de protecție, inclusiv de instrumente de asigurare a creditului comercial și de garantare a încasărilor, precum și de un statut juridic care să îi ofere prioritate la recuperarea sumelor, în special în situațiile de insolvență sau faliment.

2. Standardul de definire al distribuitorului

În contextul apariției recente în presa agricolă a unor cazuri în care unii fermieri acuză presupuse practici ilegale sau abuzive din partea unor distribuitori de inputuri agricole, considerăm necesare câteva clarificări pentru o corectă înțelegere a modului de funcționare al acestui sector.

Sectorul distribuției de inputuri agricole din România funcționează, în marea sa majoritate, pe baze comerciale transparente și corecte. Estimăm că peste 80% dintre distribuitori respectă standarde profesionale ridicate și aplică politici comerciale conforme cu practicile europene.

Situațiile punctuale trebuie analizate în context contractual. Relațiile comerciale dintre distribuitori și fermieri sunt reglementate prin contracte clare, care prevăd atât termenele de plată, cât și condițiile comerciale asociate acestora.

AIAR susține reglementarea distribuției de inputuri agricole prin definirea unui standard clar al activității de distribuție. Distribuitorul nu oferă doar credit comercial. Acesta asigură consultanță tehnică în fermă, respectă reglementări europene privind gestionarea deșeurilor și comercializarea substanțelor periculoase, promovează soluții inovatoare și gestionează lanțurile de aprovizionare în relația cu partenerii externi.

Considerăm că, în prezent, distribuția realizată la nivel profesional se confruntă cu o concurență neloială din partea unor jucători care nu respectă aceste obligații și care nu își asumă respectarea normelor europene și naționale. Există, în practică, două tipuri de distribuitori: cei care respectă standardele și legislația și cei care nu o fac, dar distorsionează piața, fie prin vânzări B2B, fie în mediul online, fără a deține toate autorizațiile necesare și fără a fi incluși în procesele de verificare și de evaluare.

Tocmai de aceea susținem crearea unui cadru legislativ prin care distribuția de inputuri agricole să fie reglementată clar, atât din perspectiva autorizării activității, cât și a protecției împotriva concurenței neloiale.

3. Practicile comerciale din domeniul agricol

În contextul apariției recente în presa agricolă a unor cazuri în care unii fermieri acuză presupuse practici comerciale abuzive, este important de subliniat că politicile de tip „discount la plată, nu la factură”, condiționate de respectarea termenelor de plată, nu reprezintă o practică unilaterală a distribuitorilor, ci sunt implementate de ani de zile de către producătorii de inputuri agricole, la nivel internațional. Acest mecanism, cunoscut drept „credit furnizor cu discount ulterior”, este un standard al industriei.

Distribuitorii, la rândul lor, sunt supuși aceluiași condiții comerciale din partea producătorilor. Orice întârziere la plată atrage pierderea discounturilor și aplicarea de penalități, ceea ce face imposibilă asumarea unilaterală a costurilor generate de nerespectarea termenelor contractuale de către parteneri. În plus, reducerile pentru volum, cifra de afaceri sau alte oferte comerciale, sunt primite de distribuitor tot la finalul contractului.

Generalizarea unor cazuri izolate și utilizarea acestora pentru a caracteriza întregul sector drept abuziv reprezintă o abordare eronată.

În același timp, acest context evidențiază necesitatea unei reglementări mai clare a creditului comercial în agricultură. Este necesară dezvoltarea unui cadru legislativ care să asigure un echilibru între părți, inclusiv mecanisme de protecție a creditorului, precum asigurarea creditului comercial și garantarea încasărilor.

Distribuitorii suportă costuri suplimentare pentru fiecare creanță încasată cu întârziere și sunt, la rândul lor, penalizați de către producători pentru nerespectarea termenelor de plată.

Cu toate acestea, distribuitorii care au tratat fermierii ca parteneri au identificat soluții adaptate pentru depășirea perioadelor dificile și nu au recurs la practici abuzive sau măsuri disproporționate.

Creditarea este esențială pentru agricultura României, iar o abordare echilibrată, la nivelul tuturor companiilor din lanțul de producție și distribuție, este absolut necesară pentru a putea susține în continuare finanțarea fermierilor, ținând cont de nevoile și de constrângerile fiecărui actor din acest lanț.

AIAR își asumă un rol activ în demararea procesului de consultare, cu fermieri, distribuitori, producători și autorități, pentru a iniția cele trei priorități legislative, absolut necesare.