



ПОСОЛСТВО НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

СЛУЖБА ПО
ТЪРГОВСКО-ИКОНОМИЧЕСКИ ВЪПРОСИ
ВАШИНГТОН

САЩ са най-големият пазар за вино в света на стойност 34,6 милиарда долара общо - в т.ч. местни и вносни вина, който е много отворен за вносни продукти въпреки великолепното си местно производство и традиции. В Америка се внасят 3,3 милиона хектолитра вино годишно, консумират се 260 милиона каси (9литра) , от които 47% червени, 40% бели и 13% бледи – розови (Розе и Зинфандел). 80% от вината се пласират през мрежата за търговия на дребно и 20% - през хотелите и ресторантите. Потребителите на вино са 100 милиона души, от които 54% са регулярни и формират 94% от цялостната консумация.

Цените на едро, т.е, (доставено до граница, цени за дистриутор) от вносните бутилирани продукти средностатистически са, както следва – 4,92 долара за Италианските вина, 3,57 за австралийските, 8,05 за френските, 3,30 за чилийските и 3,88 за аржентинските.

Всеки щат в Америка има различни лицензионни режими, регулации, акцизи и данък продажби и е важно българският износител да реши към кой район би желал да се насочи. Пълна информация за всички режими по вноса, етикетирание, внос на мостри, изваждане на лиценз от Агенцията по храните и лекарствата на САЩ (FDA) може да се получи на страницата на Бюрото за данъци и търговия с алкохол и цигари - <http://www.ttb.gov> , и в прикачените файлове.

От България в САЩ се внася вино от много години, като 2009г. е била най-силната ни с близо 1 млн. ЩД наш износ. 2012 приключваме със скромните 519 000 ЩД износ на българско вино за Америка.

От сортовете вина в САЩ най-популярни са, както следва, Шардоне – 21% пазарен дял, Каберне Совиньон – 12% , Мерло – 9% и Пино Гриджио – 8%. За американския пазар е необходимо коренно да се промени типа и вкуса на вината – в САЩ се харесват по-леки вина с по-малко танини и по-слабо влияние и усещане на барика и по-ниско алкохолно съдържание. Вносителите на български вина в САЩ коментират, че американският вкус е точно противоположен на руския, с който нашите износители са свикнали, което често се оказва проблем. Най-честият проблем, с който потенциалните купувачи се сблъскват е, че много малко български винопроизводители са склонни да променят традициите и рецептурата си. Американският пазар изисква поддържане на еднакво качество и рецептура на партидите, един източник на суровината и оптимизиране на разходите. Досега български марки се опитват да навлязат на пазара обикновено с ценовите и качествени категории, с които имаме най-малък или нищожен шанс да успеем – с нискокачествени вина на ниска цена и с бутикови свръх-висококачествени на непродаваемо висока цена за неизвестното българско вино от наши винарни, които така или иначе не търсят нови пазари и не могат да осигурят количества за такъв голям пазар. Най-важен е контролът и посточността на качеството, постигане на правилния баланс



ПОСОЛСТВО НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

СЛУЖБА ПО
ТЪРГОВСКО-ИКОНОМИЧЕСКИ ВЪПРОСИ
ВАШИНГТОН

цена-качество и, лоялността на производителя към пазара тук и дългосрочния му ангажимент да го развива и поддържа, и поддържането на постоянството на доставките.

Ролята на посредника при търговията с вина е деликатна, защото трябва да реши как ще развие пазара си – със собствен, платен и контролиран от него представител, на когото ще заплаща разходите по дистрибуцията или със съществуващ търговец. За покриване на първоначалните инвестиции според другите вносители са необходими година и половина и близо 250 000 ЩД оборотни средства – мостри, пътни разходи, поръчка на първа партида, етикети, адвокати, лицеизиране. Ако търговецът е резидентен в САЩ, може да направи това и сам. Другият вариант е работа с някой от 4-мата ни утвърдени търговци в САЩ, но те вече имат много добри контакти с винопроизводителите в България и Вашата роля ще трябва да е с много висока добавена стойност, за да ги убедите да работят с вас. Директно големите дистрибутори и търговски вериги е почти невъзможно да се обслужват от България. Търговската ни служба към Посолството е всъщност само един човек, отговарящ за 38 щата и 12 икономически области, който няма физическия капацитет да свърши пълната маркетингова услуга за българските винопроизводители.

Прилагме визитки в прикачени файлове и по-долу контакти на няколко от водещите търговци – вносители на българско вино тук, ако пожелаете да се свържете с тях.

В Калифорния има консултантска компания, която срещу заплащане извършва всички правни и лицензионни услуги по износа на вино в САЩ

Weinherr - Contact Information: Eastbiz Corporation: 2972 Columbia St., Torrance, CA 90503, Email: info@weinherr.com.

При желание да се пробва с нов вносител, който досега не е опитвал българско вино, една компания, която препоръчваме, е и <http://www.uswineimports.com> от щата Мичиган за начало:

Phone: 734-717-5684

Fax: 480-393-5715

Mailing Address:

U.S. Wine Imports, LLC

3249 Lockridge

Ann Arbor, Michigan 48108 USA

amy@uswineimports.com

tim@uswineimports.com



ПОСОЛСТВО НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

СЛУЖБА ПО
ТЪРГОВСКО-ИКОНОМИЧЕСКИ ВЪПРОСИ
ВАШИНГТОН

Ето и контактите водещите вносители на България вино в САЩ:

Vance T. Petrunoff

vpetrunoff@bulgarianwine.com

Bulgarian Master Vintners

1262 Broadway, Sonoma, CA 95476

Tel: (707) 939-8719, Cell: (707) 322-0037

Fax: (360) 237-2326, Skype: vencisonoma

Webpage: <http://www.BulgarianWine.com>

Robert Hayk

Grapes & Barley, LLC

G&B Importers

6701 Democracy Blvd, Suite 300

Bethesda, MD 20817

(301) 469-0124

robert@gandbimporters.com

www.gandbimporters.com

Другите двама – София Ликор (обслужва предимно българската общност тук) и новорегистрираният се Паралел 43 – Г-н Орлин Маринчев, са в прикачения файл със сканирани визитки.

Оставаме на разположение за допълнителни въпроси.

Иво Константинов

Ръководител СТИВ-Вашингтон

Ivo Konstantinov

First Secretary, Commercial Officer

Embassy of the Republic of Bulgaria

1621 22nd Street, NW, Washington D.C. 20008

i.konstantinov@bulgaria-embassy.org

Tel. +1 202 332 6609;

202 387 0174 ext.#216

Cell: +1 202 696 0222

Fax: +1 202 234 7973