

Информация за пазара на Швеция - вина, бира и алкохолни напитки

Пазар

Продажбата на алкохолни напитки - вино, спиртни напитки и силно алкохолна бира (над 3,5%) - е обект на специални правила в Швеция. Държавната фирма, която има монопол върху продажбите на дребно, е Системболагет (Systembolaget). Въпреки това, алкохолни напитки могат да се продават и чрез лицензираните ресторанти, които купуват алкохол директно от лицензираните за страната вносители, независимо от Системболагет.

От няколко години, вносът, производството и търговията на едро с алкохолни напитки станаха достъпни за всички фирми, които имат т.нар алкохолен лиценз.

Сега на пазара има около 940 лицензирани производители, агенти, вносители, търговци на едро и пивоварни.

Списък на лицензирани вносителите на спиртни напитки може да бъде намерен на този интернет адрес: <http://www.bkwine.com/features/more/swedish-wine-importers/>

Списък на някои интернет магазини за продажба на вино и спиртни напитки може да бъде намерен на следния интернет адрес: <http://www.bkwine.com/features/more/swedish-internet-wine-merchants/>

Продажба на вино и алкохолни напитки от разстояние в Швеция (включително продажби по интернет)

От няколко години е разрешено да се внася алкохол чрез търговски превозвач, като транспортна компания или друг независим посредник, като приятел или съсед.

Купувачът трябва да уведоми Шведската данъчна агенция преди транспортирането на стоката и да депозира гаранция (авансова сума). Ако се поръчва алкохол от друга страна, крайният потребител (купувачът) трябва да заплати шведския данък върху алкохола.

Компанията или човекът, който пренася алкохола трябва да представи улеснен придружителен документ, който съдържа информация относно доставчикът, получателя, транспортната компания и описание на стоките.

Шведският данък върху алкохола трябва да бъде платен или шведските митници ще конфискуват стоката.

Кой е отговорен за плащането на алкохолния данък:

Шведският данък върху алкохола се плаща от производителя на алкохол, ако алкохолът е транспортиран от него, или от транспортен агент, нает от него. Това се нарича продажба от разстояние и е обща практика, когато транспорта е включен в цената на стоките.

Шведският данък върху алкохола се плаща от купувача, ако купувачът персонално организира транспорта на алкохола в Швеция (без значение дали е превозван от транспортна компания или от приятел). Купувачът следва да уведоми Шведската данъчна агенция преди превоза и да депозира гаранция.

Повече информация и образец на необходимите документи може да бъде намерена на сайта на Шведската данъчна агенция (на английски език):

<http://www.skatteverket.se/privat/blanketterbroschyurer/blanketter/info/5372b.4.6efe6285127ab4f1d25800018815.html>

Някои големи лицензирани вносители на алкохолни напитки

Търговци на едро – Servera; Menigo; Svensk Cater; Martin Olsson; Axfood Närlivs.

Пивоварни/вносители на бира – Carlsberg; Spendrups; ABRO.

Вносители на вина и спиртни – Systembolaget (освен че е монопол, контролиращ пазара на дребно, компанията има поделение „Lagena“, занимаващо се изцяло с внос); Oenoforos <http://www.oenoforos.se/start.aspx?languageID=5>, Altia (Finland) <http://www.altia.se/se/hem/in+english>;

Fondberg & Co <https://www.weandwine.se/fondberg-co-blir-wine/> ;
Chris Wine & Spirits <http://www.chriswine.se/>; Stellan Kramer
<https://www.stellankramer.se/produkter>; Nigab <http://www.nigab.se/about-nigab>; Philipson
Söderberg <http://www.philipsonsoderberg.se/se/Om+Oss/In+English/>; Sigva www.sigva.se;
Vinia www.vinia.se

Дистрибуцията до алкохолните магазини на Систембулагет и ресторантьорския сектор се осъществява отчасти от Lagena <http://www.lagena.se/en/SitePages/Default.aspx> (дъщерно дружество на Систембулагет) и от 3-4 лицензирани доставчици.

Систембулагет накратко - <https://www.systembolaget.se/>

Основни факти

441 магазина; 118 млн. посещения на клиенти в магазините на Систембулагет на година; 500 агенти в селскостопанските общини; 5700 служителя; оборот около 30 млрд. шведски крони (2,9 млрд. евро); 460 активни доставчика; над 15 000 артикула (3 500 в наличност в магазинната мрежа и 11 500 по поръчка).

Политика на снабдяване на Систембулагет

- Систембулагет купува само от лицензирани за страната вносители – възможностите за директно договаряне с компанията-монопол са сведени до минимум;
- Всеки чуждестранен производител/доставчик на алкохолни продукти, желаещ да изнася в Швеция, трябва преди всичко останало да потърси контакт с лицензиран вносител, чрез който да продава на Систембулагет или да се регистрира и получи лиценз за вносител на алкохол от шведските данъчни власти;
- Необходим е безмитен склад, лицензиран от данъчната служба, за съхранение на продуктите, тъй като закупените от Систембулагет продукти трябва да бъдат безплатно доставени до всеки магазин;

Принципи на партньорство с доставчиците

- Систембулагет извършва постоянен мониторинг и проучвания на това какво се купува от крайните потребители, какво се търси, какви са потребителските нагласи и дали има продукти или ниши, за които има търсене, но няма адекватни предложения. В следствие на тези анализи се определят спецификите и изискванията за търговете – какви сортове, от кои региони, с какво алкохолно съдържание и т.н., на база на които изисквания вече лицензираните доставчици предлагат своята продукция за тестване „на сляпо“ (blind testings);
- Отвореност и прозрачност – няма доставчици, които да се третират преференциално за сметка на други;
- Неутралност по отношение на доставчиците и брандовете – тестване „на сляпо“, при което се оценява съотношението между най-добра цена за съответното качество (Best price/ quality ratio), във връзка със спецификациите и вкусовия профил, заложен в изискванията на търга;
- 730 одобрени доставчици на едро/доставчици в Швеция, от които 460 са активни доставчици на Систембулагет;
- 10-те най-големи доставчика на Систембулагет съставляват 88% от всички доставки на компанията на алкохолни продукти, 60% от всички доставки на вина и 97% от доставките на бира;
- Редовно се следи представянето на доставчиците според установен от Систембулагет индекс „Suppliers key performance index“;
- Купувачите (purchasers) и мениджърите по различните категории артикули (Category Managers) на Систембулагет провеждат при необходимост срещи с доставчиците;
- Не се разрешава на доставчиците да осъществяват контакт с персонала на магазините.

Има три начина да се влезе в предлагания от Систембулагет асортимент:

- Участие в отворените търгове;
- Продуктът да се е класирал на висока позиция, като търсен от клиентите в списъка на поръчковия асортимент (не наличен в магазинната мрежа, а доставян по списък при поискване от клиента от склада на лицензирания вносител), при това положение може да бъде включен и в наличния асортимент в магазинната мрежа;

- Включване в поръчковия асортимент.

Процес на закупуване на Системболагет – етапи:

1. Изготвяне на анализи;
2. Изготвяне на стратегия;
3. Представяне на стартиращ план (Launch plan) - Стартиращият план се изпраща до всички лицензирани вносители. Той описва продуктите, които Systembolaget желае да добави към своята стокова гама през следващата година. Това е последвано от публикуване на искане за оферти (отваря се търг), като се посочват търсените продукти, до най-малкия детайл. Вината, които съответстват на това описание, имат шанс да бъдат добавени към фиксираната наличност, или в поръчковия списък. В поръчковия асортимент могат да бъдат добавени и други продукти, без активна намеса на Системболагет. Вината, селектирани за включване във фиксираната листа могат да останат в нея за по-дълъг период от време от 6 месеца, като удължаването на този период е съобразено с класирането на продукта на база получените от тестовете точки.
4. Обявяване на търг и подаване на документи за заявен интерес (Tender call and submission) – Офертите, подадени по време на търга, се разглеждат веднага след предоставянето им. Системболагет си запазва правото да отхвърли всяка оферта, която не е изготвена съгласно изискванията, или ако липсва част от необходимата информация. След това се подбират няколко от представените предложения за продукти, за които се вземат мостри за тестване;
5. Тестване („на сляпо“) - Вината се оценяват, посредством „сляп“ тест от трима независими експерти и се оценяват поотделно въз основа на специална точкова система. Точките се дават в резултат на това до колко вината отговарят на зададения в търга профил (вкусов и др.изисквания). Това включва проверка от страна на Системболагет на представените проби от печелившите вина, за да се гарантира, че доставеното вино е същото като това, което се тества. Вината, могат да имат резултат от 1 до 9 точки във всеки тест (от тримата независими експерта), като максималната оценка е 27 точки;
6. Контрол на качеството - Виното с най-висок резултат печели. Купувачът (purchaser), отговорен за снабдяването на вино от този регион, уведомява вносителя на същия ден. След това се представят други проби, за да се изпратят в лабораторията за провеждане на анализ и техническа оценка; За по-големите поръчки се изисква от производителя да предостави подписана гаранция за доставка „guarantee of supply“. Това е специален договор, подписан от производителя, и ако няма такъв подписан договор, продуктите отпадат от участие в търга.
7. Медии - Десет седмици преди старта малко количество от избраното вино се изпраща в Системболагет. Извършва се характеризиращ тест, в допълнение към дегустацията на виното от критици и журналисти. Новите вина се представят от Системболагет в собствена публикация преди да стартира пускането им на пазара;
8. Стартиране - Публикацията се разпространява в деня на стартирането и е на разположение във всички магазини. След това виното е на разположение за покупка в магазините.
9. Периодично, след лансиране на продуктите в магазинната мрежа, се вземат проби от наличностите в магазините, за оценка на съответствие на качеството на продаваните продукти с предварително изпратените мостри.

Дистрибуция и асортимент

За да може Системболагет да отговори на изискванията на клиентите си за продукти, които са ориентирани към потребностите им, той следва да поддържа модел на стоков асортимент, който е широк, разходнооправдан и неутрален към различните брандове. Тъй като познанията на клиентите и техния интерес към различните видове напитки се увеличават, то и изискванията за разнообразна продуктова гама също се увеличават. Следователно, Системболагет се нуждае от гъвкав подход за удовлетворяване на нуждите на своите клиенти. Модел е базиран на изискванията на клиента, а също така гарантира, че магазините на Системболагет, в които съществува близко потребителското търсене, ще

бъдат снабдени с еднаква продуктова гама. Магазини с подобни клиенти и изисквания ще бъдат групирани заедно и ще разполагат с еднакъв асортимент.

Има шест различни асортиментни микса, като всеки един от тях включва два вида изисквания на клиентите. Новите групи изисквания на клиентите, в рамките на асортиментите миксове се разделят на „стандартно търсене“ и „премиум търсене“. Шестте различни комбинации на асортимент се разделят, също така на бира, вино и спиртни напитки. Например, в асортиментен микс 1 ще има по-малко вино и повече бира, докато в асортиментен микс 6 ще е точно обратното.

Следва да се отбележи, че е въведена нова тенденция на увеличаване на периода между публикуването на отделните търгове. Очакванията на Системболагет са за увеличаване на разнообразието, чрез класиране на нови продукти от поръчковия асортимент, като за сметка на това се намалява броя на търговете.

Корпоративна социална отговорност

Друг важен момент, който трябва да се отбележи, е, че Системболагет извършва не само оценка и контрол на доставчиците си, но периодично осъществява одити и на самите производители (на място в съответните държави), чиято продукция продава в магазините си. Това е продиктувано от социалната роля, която изпълнява компанията, която освен всичко друго отговаря и за отговорното консумиране на алкохол, а също така и от изискванията на шведското общество да консумира единствено продукти, при чието производство са били спазени етичните норми за отношение към персонала, били са произведени в условия на безопасен труд, не са увредили околната среда и т.н.

Главните параметри, които формират „Кодексът на поведение“ на Системболагет и които се оценяват при всеки един производител, са:

1. Съответствие със законодателството;
2. Свобода на сдружаване в асоциации и право на колективно договаряне;
3. Забрана на дискриминацията;
4. Компенсация;
5. Работни часове;
6. Работно място, здравеопазване на безопасност;
7. Забрана на детския труд;
8. Забрана на насилствен и задължителен труд и дисциплинарни мерки;
9. Въпроси свързани с опазване на околната среда и безопасността;
10. Системи на управление.

Винено изложение VINORDIC – Стокхолм http://www.gastronord.se/?sc_lang=en

Валентин Стоев, икономически съветник в СТИВ-Стокхолм
януари 2021 г.