

## Секторен анализ, касаещ производството и търговията с вино в Канада

Канадският пазар принципно сочи, че е практика в този сектор вносът да е сериозно застъпен. По-голямата ориентация към внос, отколкото към собствено производство, както на червени, така и на бели вина се обяснява вероятно с географски причини, но също и с липсата на традиции и полезни практики във винарството и лозарството, което предполага факта, канадското вино да не е сред най-търсените на северноамериканския пазар, а това обстоятелство от своя страна е добро поле за изява на български винопроизводители със сериозни традиции в бранша.

Вносът на вина в Канада се предлага в бутилки от 250 мл. – до 6 литра. Най масовият, е вносът в разфасовки от 750 мл. и от 1.5 л. И двете вериги магазини - LCBO и SAQ съответно – за англо- и за френско-говорящата част в Отава показват, че сред гроздовите, непенливи вина, най-значителен и предпочитан е вносът на вино в разфасовки до 2 литра от Австралия, Аржентина, но също и: Чили, Перу и Испания (особено за червените вина). Разфасовките в бутилки от 2 и над 2 л., освен от САЩ се внасят предимно от Испания, Италия, Франция, Чили, Австралия и Южна Африка. По-голямата част от вноса от европейските държави е в бутилки със сравнително висока единична стойност. За пример: по-масово търсени френски червени вина като: Albert Bichot Pinot Noir; Calvet Réserve Merlot/Cabernet Sauvignon; Château Bonnet Merlot/Cabernet Sauvignon Réserve 2008; Château de la Vieille Tour 2009; Beaujolais; Château de Göelane – всички по 750 мл., са на единична стойност над 15.20 долара. Аналогичен е вносът на италианско вино. На стойност под 15 долара са сравнително малък брой продукти. Масовото търсене на италианско червено вино е в ценовия диапазон: 15.20 – 20 долара (основно марки като: Canaletto Pinot Noir; Tenuta Il Bosco Pinot Nero 2010) Испанските вина са представени в широк спектър: ценови и като категория.

Белите вина са представени от Bordeaux, Bourgogne и Alsace – от френските производители; и Friuli Venezia Giulia; Campania; Emilia-Romagna и Piedmont – от италианските. Вината Розе в Канада са основен внос от Франция, САЩ, Италия и Испания, като най-търсени са френските продукти с единична средна цена на бутилка от 750 мл.: 15 – 16 долара.

През годините България е представяна на канадския пазар със следните продукти: Mezzek White Soil Chardonnay 2011 (винарска изба Катаржина); Nimbus Rubin / Merlot 2008 (Винарна Телиш); Castra Ruba Via Diagonalis 2007 (Винарна Кастра Руба); Domaine Boyar Cabernet Sauvignon/Merlot 2010 (на Домен Бойар); Mezzek White Soil Syrah 2011 (Винарска изба Катаржина); Persona Cabernet Sauvignon / Syrah 2009 и Persona Syrah 2011 (Винпром Ямбол); Saint Ilia Estate Merlot / Mavrud 2009; Sant'Ilia Muscat Ottonel 2010 и Soli Pinot Noir 2009 (Винарска изба Едоардо Мироглио); Tcherga Cabernet Sauvignon / Mavrud 2010 (Винимпекс/Домен Менада); Domain Menada M & M Merlot / Mavrud (Домен Менада); Domaine Boyar Réserve Merlot 2008 (Домен Бойар) и Villa Lyubimets +359 Metaphor 2005 (Вертикал АД). Ценовият диапазон на вината е 9.95 – 17.80 долара за бутилка от 750 мл.

С особен интерес по данни от самите търговци се ползват продуктите на Телиш, Винпром Ямбол, Домен Менада и Винарска изба Катаржина – за червените вина. Особено харесвано от белите вина е производството на Шардоне на винарска изба Катаржина.

Българските червени вина са сред предпочитаните и търсени вина, още повече, че внасяните количества са много под вноса от другите европейски държави.

С оглед създаване и подържане на база данни, даваща представа на българските винопроизводители и търговци, а също и на ресорната българска администрация относно внасяните в Канада вина (и някои концентрати), представям в табличен вид най-внасяните вина от трети страни. С оглед добиване на ориентация по отношение на конкуренцията, е посочен произхода на вноса, т.е.– страната или страните с най-голям дял в износа от съответната категория вино, общата стойност в канадски долари на реализирания износ, както и вносът в Канада от други държави. Изброително посочените държави се сочат в канадските бази данни като „основен вносител“ или „най-значим“ такъв. Базите данни сочат и основните фирми-вносители за Канада, като за основен вносител или вносители от всяка от категориите се приемат тези, чиито сумарно взет внос представлява 80% от общо реализирания за Канада внос на съответния вид вино за съответния период.

<b>Продукт и тарифен номер</b>	<b>Произход на вноса</b>	<b>Обща стойност в CAD</b>	<b>Внос от други държави</b>
1. Гроздови пенливи вина 220410	Испания	10.4 млн.	Аржентина, Австралия, Бразилия, Франция, Австрия, Унгария, Италия, САЩ, Нова Зеландия, Португалия, Южна Африка, Обединено Кралство
	Германия	6.8 млн.	
	Чили	695,604	
2. Гроздови вина, разл. от пенливите, разф. до 2л. 220421	Австралия	230.9 млн.	Австрия, БЪЛГАРИЯ, Хърватия, Белгия, Бразилия, Франция Китай, Гърция, Унгария, Италия, Мексико, Молдова, Черна гора, Мароко, Холандия, Португалия, Перу, Испания, Швейцария, Турция,
	Аржентина	94.7 млн.	
	Чили	91.9 млн.	
	Нова Зеландия	60.5 млн.	
	Германия	24.6 млн.	
3. Гроздови вина, разл. от пенливите, разф. над 2 л. 220429	САЩ	18.6 млн.	Австралия, Германия, Нова Зеландия, Португалия, Южна Африка, Обединено кралство
	Испания	14.3 млн.	
	Италия	13.1 млн.	
	Франция	11.7 млн.	
	Чили	6.7 млн.	
4. Вермут и др. ароматни гроздови вина, разф. – до 2 л. 220510	Франция		---
	Италия		
	САЩ		
5. Ферментирани напитки, вкл. сайдер, крушови напитки, медовина	Испания		Италия, САЩ, Швеция, Обединено Кралство, Япония, Южна Африка, Франция, Ирландия, Австралия, Белгия,

220600			Дания
6. Спиртни напитки от дестилирано гроздово вино или джибри 220820	Испания		Франция, Германия, Гърция, Унгария, Италия, Португалия, Южна Африка, Обединено Кралство
	Франция		
	САЩ		
7. Ликьори и аналози 220870	Ирландия	59.6 млн.	Чехия, Чили, Гърция, Унгария, Австрия, Ямайка, Португалия, Нова Зеландия, Полша, Южна Африка, Испания, Швейцария,
	Франция	26.4 млн.	
	САЩ	21.6 млн.	
	Италия	19.6 млн.	
	Мексико	13.4 млн.	
	Германия	9.4 млн.	
	Обединено кралство	4.3 млн.	
	Холандия	3.0 млн.	

Продукцията на българските винопроизводители в Канада е разпознаваема, търсена и нееднократно награждавана: Вината Butterfly's rock 2009 и Nimbus Premium Pinot Noir 2010 – и двете на Telish JSCo са златни медалисти за 2012 г. на провеждащия се всяка година в гр. Quebec - международен конкурс за вина-SMV Canada. На 18-тото издание на конкурса през миналата година са били представени 1806 продукта от 581 производители от 35 държави. Продуктите са били оценявани от представители на: Франция, Швейцария, Канада, Румъния, Бразилия, Белгия, Испания, САЩ, Италия, Перу, Австрия, Германия, Мексико и Унгария.

Вероятно по причина, че винопроизводството в Канада не се свързва с дългогодишна традиция, канадският пазар отдава голямо значение на стикера върху бутилката, сочещ награждаването на продукта и името и годината на конкурса, особено по отношение на продукти с по-слабо застъпен внос. Производителите - медалисти по правило се ползват с доверие и предпочитание, доколкото медалът ги сочи и категоризира като едни от най-добрите в света. Българският производител Телиш ще бъде представен и промотиран наред с останалите медалисти в специализираните издания за агенти по вноса (чието ползване в Канада е широко застъпено); пред ресторантьори и ценители, а също и в най-големия професионален уебсайт - *the Global Wine and Spirits*. ([www.globalwinespirits.com](http://www.globalwinespirits.com)). Наградените продукти стартират на канадския пазар с отлична репутация сред северноамериканските търговци на едро и ресторантьорите чрез публикуването на победителите в "Ръководство за купувача" (*the Buyer's Guide of SMV Canada*) Ръководството е действително четен наръчник, който се ползва активно от дистрибутори и ресторантьори. Същото е достъпно в големи тиражи пред двете специализирани вериги за търговия със спиртни изделия в Канада и се ползва и от масовия потребител, поради което и награждаването на продукт, представен на този конкурс е отлична възможност за повече български вина и/или високоалкохолни напитки да стартират на северноамериканския пазар. Специално внимание на наградените продукти и на техните производители, по традиция се отделя и в канадското списание

“Prestige“, с около 100 хил. читатели месечно. Преглед на конкурса и резултатите от него прави и списанието HRI, ориентирано към хотелиери, ресторантьори и търговски структури.

Предвид значимостта от участието в такъв международен конкурс като *SMV Canada (Sélections Mondiales des Vins Canada)*, тази година, след отправени от наша страна покани до по-големи винопроизводители в България от всички региони, в международния конкурс ще участва Винарска изба Angelus Estate, обл. Нова Загора. Избата притежава лозови насаждения, които включват червени сортове - Мерло, Каберне Совиньон, Каберне Фран, и Пти Вердо, и бели сортове – Шардоне, Совиньон Блан, Траминер и Вионие.

Очаква се потвърждение и от няколко други винарски изби. Принципен интерес към участие в конкурса заявиха от Винарска изба Румелия, Панагюрище; Винарско имение Драгомир, Пловдив и Винпром Пещера. Регистрацията за участието в конкурса тази година приключва на 15 април. (Нужната информация за производителите за on-line регистрация е посочена в <http://www.smvcanada.ca/en/page/inscription/29>).

Окончателната дата за получаване на образците за оценяване е 26 април.

Таксите за един продукт в една категория са както следва: до 31 март - 225,00 к.д. за първи, втори и трети регистриран продукт. Регистрацията на последващите е 175,00 к.д. за продукт. Таксите за регистрация след 31 март са: 250 к.д. за първите два продукта; 225 к.д. за третия и 190 к.д. за всеки следващ.

Друга възможност за българските винопроизводители за спечелване на позиция на канадския пазар и увеличение на износа, би било организирането на Салон за български вина с дегустации. Практиките за промотиране на стоки особено в чужбина сочат, че атрактивно е представянето на продукт в съчетание с показването на местни кулинарни традиции и народни носии. За постигането на тази цел си сътрудничим с представител на организатора на международния конкурс за вина. Информацията относно конкурсите, както и идеята за организация и представяне в два града на Салон за българските вина (каквото представяне е било организирано от швейцарски винопроизводители за техни продукти) е разпратена на български винарни. С оглед икономическа изгодност е добре да се постигне обединяване на повече български винопроизводители с повече продукти, което да способства за по-лесно покриване на разходите. Практиката в Канада сочи, че голям брой производители и техните продукти ползват посредник или асоциация (intermediary), поемащи организацията на транспорта на продуктите и тяхното представяне. Факт е, че българските вина са много добре приети на канадския пазар и че географското означение на етикетите им е фактор при избора на продукт в специализираните магазини, както е факт и необходимостта от това, българският винопроизводител да инвестира в популяризиране на продукцията си зад граница. Съобразено с практиките и нагласите на канадския потребител – специализирани търговски структури или физически лица, това означава по-голямо участие в конкурси, дегустации или изложби.

**С УВАЖЕНИЕ:**

Десислава Драгнева

СТИВ – Отава, КАНАДА