**O czym pamiętać podczas importu wina?**

**Winiarze z Włoch, Francji czy Hiszpanii są otwarci na współpracę z polskimi importerami. Wartość polskiego rynku wina przekracza już 2,5 miliarda złotych rocznie, a spożycie tego trunku „na głowę” statystycznego Polaka wciąż rośnie. Jednak import wina nie jest łatwy, a pamiętać należy nie tylko o skomplikowanych procedurach.**

Nie ma co ukrywać, że Polacy nie należą do liderów europejskiego rynku. W Polsce, wg różnych danych, spożycie wina kształtuje się na poziomie 3-6 litrów na mieszkańca, podczas gdy statystyczny Portugalczyk wypija 59 litrów rocznie. Tyle, że np. spożycie wina np. we Francji spada, podczas gdy w Polsce – rośnie. Dlatego rynek winiarski w naszym kraju należy do tych najbardziej perspektywicznych – możliwości rozwoju wydają się na chwilę obecną ogromne.

To powoduje, że coraz więcej przedsiębiorców podejmuje się trudnego zadania importu wina z Włoch, Francji czy Hiszpanii. Dlaczego trudnego? Po pierwsze – przez skomplikowane przepisy, ale to temat na oddzielny artykuł. Po drugie – gdy już przejdziemy przez wszystkie procedury, czeka nas jeszcze kwestia właściwej organizacji transportu i współpracy z winnicami.

**Jak obniżyć koszty transportu wina?**

Transport, to nie tylko przewiezienie butelek. O tym, w jaki sposób przebiegnie dana dostawa decydują takie kwestie, jak np. dostarczenie polskich znaków akcyzy na czas do producenta oraz to, czy winiarz będzie potrafił prawidłowo nakleić je na butelki, co z kolei wymaga użycia odpowiedniego kleju.

Jeśli dana winnica nie przygotowywała wcześniej wina na polski rynek, może się to okazać nie lada problemem. Dlatego bardzo ważne jest, aby już na początku współpracy przekazać firmie winiarskiej szczegółowe instrukcje dotyczące polskich znaków akcyzy.

Kolejna trudność, z konsekwencji której początkujący importerzy nie do końca zdają sobie sprawa, to położenie winnic. Plantacje winogron rozciągają się zazwyczaj po malowniczych zboczach gór, ale… Jak tam dotrzeć? Winnice zlokalizowane są z dala od miast, często na terenach trudno dostępnych dla dużych ciężarówek, a tymczasem importer życzy sobie, aby z takiego miejsca odebrać paletę lub kilka-, kilkanaście skrzynek wina. Czy to opłacalne?

Ta jedna paleta nie stanowi zazwyczaj całego transportu zamawianego przez importera. Na swojej liście przedsiębiorca z Polski ma jeszcze kilka innych winnic w regionie, często oddalonych od siebie o kilkadziesiąt kilometrów. Do każdej z nich musi przyjechać ciężarówka, która zabierze kolejną, niewielką partię towaru. Koszty rosną, a gdy jeszcze dana winnica spóźnia się z przygotowaniem zamówienia, rosną niewspółmiernie do marży, jaką na danym winie można osiągnąć w Polsce. Z takich właśnie powodów warto szukać możliwości zintegrowania dostaw.

- Takie usługi są już dostępne dla polskich importerów w niektórych krajach winiarskich, m.in. we Francji – mówi Remigiusz Zdrojkowski z firmy PRO-LOG. – Oferowana przez nas usługa Direct polega na tym, że w konkretne dni odbieramy towar z wielu winnic w konkretnym regionie winiarskim, dla wielu importerów jednocześnie. Dzięki takiej konsolidacji transportów, koszty dla klienta są znacznie niższe niż w tradycyjnym systemie – podkreśla.

**Jak uniknąć dodatkowych kosztów?**

Problemem bywa też właściwa komunikacja z winnicami. Zdarza się, ze firma winiarska nie jest w stanie przygotować wina na czas, ale nie informuje o tym wcześniej. Prawda wychodzi na jaw dopiero wtedy, gdy ciężarówka jest już na miejscu. A gdy wino w końcu trafia na paletę, dobrze byłoby sprawdzić, czy na pewno jest to właśnie ten trunek, który został zamówiony. Wbrew pozorom, wcale nie zawsze tak jest.

- W przypadku usługi Direct, klient może zlecić sprawdzenie zgodności otrzymanego towaru z zamówieniem przy każdym odbiorze ładunku z winnicy. Wykrycie nieprawidłowości na tym etapie oszczędza importerowi znacznych problemów, a przez to obniża koszty oraz usprawnia przyjęcie ładunku w magazynie w Polsce – mówi Remigiusz Zdrojkowski.

Sprowadzając wina do Polski, należy też liczyć się z ryzykiem zniszczeń czy kradzieży. Utrata jednej palety z winem to dla importera strata ok. 15.000 zł. Dlatego podczas nawiązywania współpracy z firmą transportową, warto szukać wiarygodnych kontrahentów, a zarazem od razu ustalić kwestie związane z zabezpieczeniem i ubezpieczeniem transportu. Nieprofesjonalne zamocowanie ładunku czy nieodpowiednie dla trunku warunki mogą szybko doprowadzić do bardzo wysokich strat.

Nie zapominajmy także o odpowiednim planowaniu popytu. Importer powinien wziąć pod uwagę, że zainteresowanie winami w Polsce nie jest jednakowe przez cały rok. Wzrost sprzedaży win jest bardzo mocno zauważalny w okresach świątecznych. W związku z tym należy z dużym wyprzedzeniem przygotować się na okresowy wzrost popytu – na pewno pomóc w tym może współpraca z firmą logistyczną, która dobrze zna rynek alkoholi w Polsce i potrafi działać elastycznie.

Najlepiej także, jeśli jedna firma obsługuje różne etapy procesu związanego ze sprowadzaniem wina – od transportu, przez banderolowanie, składowanie, obsługę celną i podatkową. Wówczas minimalizujemy ryzyko, że na styku pomiędzy poszczególnymi etapami importu wystąpią jakiekolwiek nieoczekiwane i kosztowne problemy.

Źródło: [PRO-LOG](http://pro-log.com.pl/)