**Jak wzrost cen wpłynie na rynek alkoholi?**

**Początek roku jak zwykle przyniósł podwyżkę stawek akcyzy na alkohol. Ale na tym się nie skończyło! Wojna w Ukrainie, galopująca inflacja a w konsekwencji wyższe koszty energii i surowców to kolejne przyczyny drożejących alkoholi.**

Na ceny alkoholi wpływ ma wiele czynników. Po pierwsze – dostęp do składników (w tym przede wszystkim zbóż), po drugie – „akcesoria” takie jak butelki, etykiety, palety, po trzecie – koszty produkcji, zatrudnienia i transportu. Do tego dochodzą jeszcze obciążenia w postaci akcyzy i innych podatków. W tym roku każdy z tych elementów zmienił się na niekorzyść dla branży.

**Wpływ wojny**

Przerwane łańcuchy dostaw to poważny problem. Niektóre ukraińskie obiekty, takie jak np. huty, z których były sprowadzane butelki, przerwały działalność, a inne zostały zniszczone lub uszkodzone. Bardzo duży wpływ na obecną sytuację ma również blokada eksportu ukraińskich zbóż.

Problem stanowi także import alkoholu z krajów takich jak Gruzja, Armenia czy Mołdawia. W wielu przypadkach import odbywał się przez Ukrainę, co teraz stało się bardzo trudne. Jedynym sposobem jest fracht drogą morską przez Turcję, ale taka opcja jest niezwykle kosztowna i często nieopłacalna.

Z kolei na Rosję i Białoruś zostały nałożone sankcje. Dotyczą one nie tylko rynku rolnego, ale także materiałów do produkcji palet, kartonów, czy folii opakowaniowej. Towaru w obrocie po prostu nie ma. Znalezienie nowych rynków zapewne potrwa, a do tego będzie kosztowne.

Do tego większość polskich firm sama zrezygnowała z handlu z Rosją, i to pomimo podpisanych kontraktów. To również odbija się finansowo na kondycji wielu przedsiębiorstw.

**Wpływ inflacji**

Inflacja to systematycznie malejącą siła nabywcza naszych wynagrodzeń. Od kwietnia 2021 r. do kwietnia 2022 r. za tyle samo pieniędzy możemy kupić o 12,4% mniej towarów. To oczywiście wartość uśredniona, bo ceny jednych produktów wzrosły zdecydowanie bardziej, a innych się nie zmieniły.

- W codziennym życiu uzależnieni jesteśmy od dwóch podstawowych grup towarowych: żywności i energii – mówi Remigiusz Zdrojkowski z firmy XBS Pro-Log, która specjalizuje się w obsłudze logistycznej alkoholi. – To one wpływają w znacznym stopniu na ceny innych produktów. Energia to m.in. gaz i ropa naftowa, a te wpływają na koszt transportu. Ceny w tym sektorze zanotowały ogromne wzrosty. Rok do roku, wg statystyków, zmiana osiągnęła 21,1%. Za wzrost w pierwszej kolejności odpowiada dwukrotnie wyższy koszt nabycia ropy naftowej. Koszt stawki transportowej jest uzależniony od kilku czynników. Najczęściej przyjmuje się proporcje 30/30/30/10, w których udział po 30% mają koszty: zatrudnienia kierowcy, paliwa, utrzymania pojazdu i jego finansowania, a ostatni element to wpływ zmiany kursu euro – wyjaśnia ekspert.

Cena hurtowa oleju napędowego na koniec kwietnia br. wyniosła 6.944 zł za m3, podczas gdy rok temu było to „zaledwie” 3.994 zł. Daje to wzrost ceny hurtowej bliski 75%. Poza tym, z uwagi na duży niedobór osób uprawnionych do wykonywania zawodu kierowcy kategorii C+E w Unii Europejskiej, wysokość wynagrodzeń kierowców systematycznie rośnie. Jednocześnie w Polsce pracowało wielu kierowców i pracowników fizycznych z Ukrainy, którzy z powodu wojny wrócili do swojego kraju.

Historyczne rekordy osiągają także ceny zbóż. Wzrost cen pszenicy, żyta, jęczmienia oraz kukurydzy, a więc surowców używanych także w przemyśle spirytusowym, w ciągu ostatniego roku wyniósł od 50% do 80%.

**Logistyka w trudnych czasach**

W takich warunkach firmom z branży alkoholowej trudno określić jedną skuteczną strategię i jej się trzymać. Jak wskazują przedsiębiorcy, ceny surowców drożeją już nawet nie z dnia na dzień, ale z godziny na godzinę. To, ile faktycznie wyniesie zakup towaru, niezbędnych składników czy środków produkcji okazuje się często dopiero w dniu dostawy.

- W związku z dużymi problemami w dostępie do towarów takich jak palety, kartony, butelki, czy folie opakowaniowe, ceny ulegają zmianom – przyznaje Remigiusz Zdrojkowski. – Ale podwyżki nie oznaczają, że problemy się skończą, a po zmianie cen dostęp do towaru stanie się łatwy. Obecnie już prawie nikt nie zawiera długoterminowych kontraktów, które gwarantowałyby stałe ceny przez dłuższy okres – dodaje.

Coraz więcej firm ma problemy z realizacją dostaw w terminie i to pomimo gotowości poniesienia zwiększonych lub dodatkowych kosztów. Problemem jest także brak powierzchni magazynowej. Mniejszy dostęp do surowców, jak chociażby stali, braki w ekipach budowlanych, a w końcu postrzeganie Polski przez inwestorów jako rynku mało stabilnego to czynniki, które powodują, że zmniejsza się dostęp do powierzchni magazynowej. Podaż spada, a ceny najmu rosną. W związku z tym rosną także koszty magazynowania.

W związku z komplikującą się sytuacją, coraz większego znaczenia nabiera dyscyplina finansowa i terminowe płatności. To może spowodować, ze podmioty, które już wcześniej miały problemy z regulowaniem swoich należności na bieżąco, teraz mogą po prostu upaść.

**Czy Polacy zrezygnują z piwa i wina?**

Mówi się, że piwo sprzedaje pogoda, ale w tym roku może być trochę inaczej. Gorące dni zapewne będą miały pozytywny wpływ na sprzedaż piwa, ale niekoniecznie osiągnięty zostanie taki sam wolumen sprzedaży, jak w latach poprzednich. W ostatnich dwóch latach na sprzedaż piwa negatywnie wpływała pandemia. W tym roku browary mogłyby liczyć na odbicie, gdyby nie… wzrost kosztów i co za tym idzie, cen.

Rok temu słód jęczmienny kosztował 1,6 tys. zł za tonę. Dziś ta cena wynosi 3,2 tys. zł. Producenci słodu zapowiadają, że jeśli zbiory nie będą satysfakcjonujące, cena może wzrosnąć nawet do 4 tys. zł za tonę. Do tego wszystkiego dochodzi wysoka inflacja, problemy z opakowaniami, transportem i logistyką oraz kolejne planowane podwyżki akcyzy. Okoliczności te zwiększą koszty produkcji, dlatego spodziewać się można, że średnia cena piwa w kolejnych kwartałach nadal będzie rosnąć.

Obserwując rynek piwa widać, że w ciągu ostatnich kilku lat klienci stawiali bardziej na jakość. Dużym zainteresowaniem cieszyły się piwa kraftowe. Stąd też można przypuszczać, że w przypadku zmniejszającej się różnicy cen pomiędzy różnymi klasami piwa, klient, który po piwo sięga dla smaku a nie dla „procentów”, chętniej wybierze trunki rzemieślnicze i regionalne, oferujące ciekawsze wrażenia smakowe.

Wino wyszło z pandemii obronną ręką. Z roku na rok Polacy piją go i produkują coraz więcej. Ceny win także na pewno wzrosną, przy czym w tym przypadku znaczenie będą miały także czynniki klimatyczne (pogoda latem i w czasie winobrania).

Podobnie jednak jak w przypadku piwa, klienci coraz większą uwagę zwracają na stosunek jakości do ceny. Ci mniej zamożni być może zrezygnują z wina lub zejdą o półkę niżej, ale ci, którzy sięgali po droższe trunki, pewnie przy nich pozostaną. Możliwe więc, że największe spadki sprzedaży zanotują wina, które obecnie kosztują około 25-29 zł, szczególnie gdy „magiczna” bariera 30 zł zostanie przekroczona. Niestety, w tej grupie mogą się znaleźć także wina z polskich winnic – nie dość ekskluzywne, by wybierali je koneserzy, ale jednocześnie zbyt drogie, by kupował je statystyczny „Kowalski”.

**Mocne alkohole także będą droższe**

A co z alkoholami mocniejszymi? Wódkami, rumami, brandy? O tym przekonamy się za kilka miesięcy. W okresie wiosenno-letnim sprzedaż tego typu napojów przeważnie spadała. Poza tym rynek trunków mocnych ma nieco odmienną specyfikę. Generalnie dużo mamy rodzimej, polskiej wódki, do produkcji której na ogół wykorzystywane są polskie zboża.

Jeżeli jednak zbóż będzie na rynku mniej, to należy się spodziewać, że na alkohol już go nie wystarczy. Pierwszeństwo będzie bowiem miała produkcja żywności. Poza tym kraje rozwijające się (takie jak chociażby Libia, która importowała dużo zboża z Ukrainy), będą musiały znaleźć nowe kanały nabywcze. Czy i w jakiej części takim kanałem będzie Polska, to się dopiero okaże.

Z kolei alkohole takie jak whisky, brandy, rum w Polsce pochodzą głównie z importu. Oprócz wszystkich wymienionych czynników negatywnie wpływających na cenę, dochodzi tu jeszcze aspekt ryzyka walutowego – słabnięcie kursu złotego wobec euro i dolara wpływa na wzrost cen.

Trunki mocne nie są już tak chętnie i masowo kupowane jak 20 lat temu. Co prawda trudno sobie wyobrazić polskie wesele bez wódki, jednak „wódka weselna” bywa wytworem własnym. Czy oznacza to powrót produkcji alkoholu na własną rękę? Istnieje takie ryzyko… I to pomimo, że polskie przepisy nadal nie dopuszczają wytwarzania nawet najmniejszej ilości alkoholi mocnych we własnym zakresie.

Brandy, koniaki, giny to również popularne prezenty, które w dobie kryzysu mogą być zastępowane tańszymi produktami. Wódkę na imprezie można zastąpić winem lub nawet piwem. Kolokwialnie mówiąc - „obejdzie się”. Z alkoholi Polacy nie zrezygnują, ale branża spirytusowa może najbardziej odczuć wpływ inflacji i ogólnego kryzysu. No, może nie licząc zapotrzebowania na „małpki”…

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