**Jak założyć winnicę w Polsce?**

**Własna winnica to coś więcej niż pomysł na biznes. Może wydawać się szansą na spełnienie marzeń o życiu w harmonii z naturą, tworzeniu czegoś wyjątkowego i dzieleniu się swoją pasją z innymi ludźmi. Rzeczywistość nie jest jednak tak różowa i do prowadzenia winnicy trzeba się starannie przygotować.**

Filmy i książki romantyzują winiarstwo, kojarząc je z sielskim życiem na wsi, z dala od codziennych trosk i zabiegania, tak typowego dla miejskiego życia. Ale czy urzeczywistnienie takiej wizji jest w ogóle możliwe?

Zapewne najlepiej na takie pytanie odpowiedzieliby sami właściciele winnic, których w Polsce jest już ponad 600. Zresztą, ta liczba z roku na rok rośnie, co oznacza, że coraz więcej osób chce zajmować się produkcją wina. Nie jest to jednak zadanie łatwe.

Największym wyzwaniem jest na pewno klimat. Winogrona potrzebują słońca i nie przepadają za silnymi opadami deszczu. Drugi problem, którego nie da się uniknąć, to konieczność zmierzenia się z biurokracją oraz przepisami.

- Na szczęście obowiązująca w Polsce tzw. „ustawa winiarska” znacznie uprościła przepisy dla najmniejszych producentów win – zauważa Remigiusz Zdrojkowski z firmy XBS PRO-LOG, wyspecjalizowanej w logistyce towarów akcyzowych.

Istniejące w Polsce winnice stanowią potwierdzenie, że wszystkie formalności są do przejścia i także w naszym kraju da się produkować wina, które będą zjednywały sobie zwolenników. Nowoczesne technologie i odpowiedni dobór odmian winorośli pozwalają na tworzenie dobrych win. Od czego zatem należy zacząć, aby założyć winnicę?

**Organizacja winnicy – od marzeń do planów**

Pierwszym krokiem w realizacji marzenia o własnej winnicy jest wybór odpowiedniej lokalizacji. Najlepsze tereny pod uprawę winorośli znajdują się w południowej Polsce, gdzie zarówno klimat, gleba, jak i ukształtowanie terenu sprzyjają tego typu rolnictwu. W szczególności województwa małopolskie, podkarpackie, lubuskie i dolnośląskie wyróżniają się większą niż w innych regionach liczbą dni słonecznych oraz odpowiednią strukturą gleby, co jest kluczowe dla uprawy winorośli.

Szukając odpowiedniej działki pod winnicę, koniecznie trzeba sprawdzić:

l

ekspozycję na słońce – najlepsze są stoki południowe i południowo-zachodnie

l

rodzaj gleby – winorośl preferuje gleby przepuszczalne, kamieniste lub wapienne

l

warunki mikroklimatyczne – najlepiej, jeśli winorośl uda się ochronić przed wiatrem i wiosennymi przymrozkami.

Gdy mamy już działkę, czas zająć się wyborem odpowiednich odmian winorośli. W Polsce dobrze sprawdzają się odmiany hybrydowe, ponieważ niektóre z nich są odporne zarówno na niskie temperatury, jak i na choroby.

Pozytywnie wyróżnia się odmiana **Solaris**. To biała odmiana winogron, która króluje w polskich winnicach ze względu na wysoką odporność na mrozy oraz choroby. Osoby, które poszukują czegoś odrobinę mniej typowego, mogą zainteresować się odmianą **Johanniter**. Te białe winogrona dają lekkie, a przy tym aromatyczne wina. Miłośnikom czerwieni można natomiast polecić **Regent** – odporną na pleśń, a przy tym bogatą w aromat odmianę winorośli.

Decyzji o wyborze winogron nie należy jednak podejmować pochopnie. Przy planowaniu uprawy warto skonsultować się z ekspertami, którzy pomogą dobrać odmiany dostosowane do konkretnych warunków glebowych i klimatycznych.

Warto zauważyć, że im większy teren pod uprawę, tym wyższe koszty początkowe, ale i lepsze perspektywy rozwoju. Winnice komercyjne zazwyczaj rozciągają się na obszarze co najmniej 50 arów. Nie oznacza to jednak, że posiadanie mniejszego terenu wyklucza zarabianie na winie.

W Polsce działa bardzo wiele małych winnic, a ich model biznesowy często łączy produkcję wina z innymi usługami – np. z organizowaniem ciekawych wydarzeń, którym towarzyszą degustacje. Wiele osób chętnie spróbuje unikalnego wina z małej, rodzinnej winnicy, szczególnie jeśli znajduje się ona w ładnym miejscu, blisko turystycznych szlaków.

**Mała winnica zgodnie z prawem**

W Polsce obowiązuje *Ustawa o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrocie tymi wyrobami i organizacji rynku wina*, zwana „ustawą winiarską”. Jej zapisy są korzystne dla małych producentów, tzn. takich, którzy produkują do 1000 hektolitrów wina rocznie.

Tzw. **„mały winiarz”** musi co roku rejestrować się w Krajowym Ośrodku Wsparcia Rolnictwa (więksi producenci muszą zgłaszać się do Ministerstwa Rolnictwa). Ułatwieniem dla małych producentów wina jest także możliwość sprzedaży swoich wyrobów w miejscu produkcji, a ich dalsza odsprzedaż nie wymaga zezwolenia na hurtowy obrót alkoholem.

- Wino należy do towarów objętych podatkiem akcyzowym, z czym również wiąże się wiele obowiązków. Jeśli jednak dana osoba produkuje wina wyłącznie ze swoich owoców (ewentualnie także z dokupionych w sąsiednich powiatach lub w tym samym województwie), a średniorocznie nie przekracza produkcji na poziomie 1000 hektolitrów, może skorzystać z dodatkowego przywileju. Jest nim prawo do produkcji wina poza składem podatkowym, bez konieczności opłacania podatku akcyzowego z góry – mówi Remigiusz Zdrojkowski.

Jednak nawet „mały winiarz” musi zgłaszać do urzędu celnego zamiar butelkowania wina. Ma też obowiązek banderolowania swoich trunków.

- Znaki akcyzy są obowiązkowe nawet dla najmniejszych producentów – podkreśla przedstawiciel XBS PRO-LOG. – Wszyscy producenci muszą co roku (do 30 października) zgłaszać zapotrzebowanie na znaki akcyzy na rok kolejny, a następnie oznaczać nimi wina wprowadzane do sprzedaży – dodaje.

 **Usługi dodatkowe można zlecić**

Warto zwrócić uwagę, że „mały winiarz” nie musi korzystać ze wszystkich praw, jakie dają mu przepisy. Np. najmniejsi producenci win nie muszą rejestrować działalności gospodarczej, ale bycie przedsiębiorcą ułatwia kontakty z innymi firmami. Umożliwia także zlecenie wyspecjalizowanej firmie np. naklejania znaków akcyzy oraz etykiet na butelki, a nawet samego butelkowania czy transportu – a takie rozwiązanie może okazać się po prostu wygodne.

Produkcja wina wiąże się oczywiście z koniecznością przestrzegania norm sanitarnych oraz jakościowych. Winnica musi posiadać zarejestrowane pomieszczenie produkcyjne spełniające wymagania sanitarne.

- Ważne jest także odpowiednie **oznakowanie butelek**, które powinno zawierać kategorię produktu (w tym przypadku: wino), zawartość alkoholu (w procentach objętościowych), zawartość wina netto (wyrażona w litrach), numer partii wina, numer identyfikacyjny partii wina, miejsce wytworzenia (miejscowość, kraj), podmiot pakujący, dane importera. Na etykietach produktów spożywczych należy też umieszczać zawartość alergenów (w tym siarczyn, jeśli ilość SO2 przekracza 10 mg/l) – informuje Remigiusz Zdrojkowski.

Od niedawna **na etykiecie trzeba podawać także skład wina**, przy czym wystarczające jest zamieszczenie kodu QR z linkiem do opisu w międzynarodowym systemie U-Label. Obecnie zamieszczenie w systemie do 3 etykiet rocznie jest dla producentów bezpłatne. Dodatkowo, zgodnie z przepisami UE, wina mogą być oznaczone jako „regionalne” lub „chronione”, jeśli spełniają określone standardy.

**Winnice zarabiają nie tylko na winie**

Dla winnicy sprzedaż wina za pośrednictwem zewnętrznych dystrybutorów (sklepów i hurtowni) nie powinna być jedynym źródłem dochodu. Szczególnie te najmniejsze znaczącą część swoich zarobków uzyskują chociażby z **enoturystyki**.

Organizowanie degustacji to doskonały sposób na przyciągnięcie turystów i zaprezentowanie swoich produktów. Degustacje mogą być prowadzone w salach restauracyjnych lub piwnicach, ale w sezonie letnim warto organizować je na świeżym powietrzu, najlepiej z widokiem na winorośla. Takie spotkania można łączyć z warsztatami edukacyjnymi.

Zwiedzanie winnicy, połączone z opowieściami o historii wina, procesie produkcji oraz lokalnych tradycjach, to atrakcja, która przyciąga zarówno miłośników wina, jak i całe rodziny. Aby zwiększyć atrakcyjność winnicy, można opracować trasę ścieżki edukacyjnej.

Winnica może być także atrakcyjnym miejscem na organizację warsztatów kulinarnych, kameralnych koncertów, a nawet wesel. Dzięki podobnym inicjatywom winiarz może zwiększyć dochody i wypromować swoją winnicę jako lokalną atrakcję. A jeśli to się uda, marzenie o sielskim życiu wśród własnych winorośli, z kieliszkiem stworzonego przez siebie wina, okaże się już nie odległą wizją, ale osiągniętym celem!

Prowadzenie winnicy w Polsce to nie tylko kwestia marzeń, ale także realna szansa na dochodowy biznes. Kluczowe jest odpowiednie przygotowanie – od wyboru lokalizacji i odmian winorośli, przez spełnienie wymagań prawnych, aż po budowanie marki i oferty dodatkowych atrakcji. Choć początki mogą być trudne, sukcesy wielu polskich winnic pokazują, że z pasją i determinacją można stworzyć miejsce, które regularnie przyciągać będzie kolejnych miłośników wina.

Źródło: [XBS Pro-log](https://www.pro-log.com.pl/)