**Alkohol ze Wschodu i na Wschód – czy to możliwe?**

**Eksport alkoholu na Wschód lub import z byłych republik radzieckich może wydawać się dość odważnym pomysłem biznesowym. Szczególnie w państwach nienależących do Unii różnice w przepisach są na tyle istotne, że lepiej mieć sprawdzonego partnera, który przeprowadzi przez zawiłe procedury.**

Alkohole ze Wschodu są w Polsce znane i lubiane. Szczególnie upodobaliśmy sobie półsłodkie, ewentualnie półwytrawne wina z Gruzji i z Mołdawii. Wielu kupujących uważa je za „pewniaki” – wina z tych krajów są zazwyczaj smaczne, a przy tym stosunkowo niedrogie. Być może większość z nich nie zachwyci koneserów, ale w żargonie winiarskim można je określić jako „łatwo pijalne”, czyli przyjemne w smaku z punktu widzenia przeciętnego konsumenta.

**Wina z Gruzji – wódka z Ukrainy**

Rynek się jednak powiększa i od pewnego czasu do Polski trafia też coraz więcej win z Azerbejdżanu czy Kazachstanu. Swoich zwolenników zyskują także trunki spoza byłych republik radzieckich – np. z Rumunii, a nawet z Chin.

Małe jest natomiast zainteresowanie winami z Ukrainy, która zdecydowanie nie kojarzy się w Polsce z krajem o winiarskich tradycjach. Niewielka jest u nas świadomość faktu, że u naszych południowo-wschodnich sąsiadów winorośl uprawia się od 25 wieków. Ukraińscy winiarze nie mają się czego wstydzić, a na szczególne uznanie zasługują winnice zlokalizowane nad Morzem Czarnym.

Mimo to na wina z Ukrainy popyt w Polsce jest niewielki. Zupełnie inaczej jest w przypadku alkoholi mocnych. Tego typu ukraińskie wyroby są u nas bardzo cenione, a ich sprzedaż dodatkowo napędzają pracownicy przyjeżdżający do Polski z Ukrainy. Jednak nawet bez ich udziału, ukraińska wódka ma w naszym kraju swoich zwolenników. Kolejnym krajem cenionym ze względu na dobrej jakości mocne alkohole jest Litwa.

- Import z Litwy nie podlega formalnościom celnym, a jedynie akcyzowym. Wewnątrzunijne uznawanie świadectw jakości znacząco ułatwia wprowadzanie towaru do handlu – mówi Remigiusz Zdrojkowski z firmy Prolog, która m.in. prowadzi usługowy skład celny i podatkowy dla towarów akcyzowych.

Dobrą opinią cieszą się także trunki pochodzące z Rosji oraz z Białorusi. Niestety, część z nich jest klasyfikowana przez importerów jako towary premium i super premium, przez co sprzedawane są w stosunkowo wysokich cenach. To z kolei znacząco ogranicza ich sprzedaż w Polsce.

Przyszli importerzy powinni zwrócić uwagę także na fakt, że w Polsce słabo przyjmują się alkohole o specyficznym lokalnym smaku. Najczęściej takie produkty znajdują w Polsce wąskie grono odbiorców, przez co nie są chętnie eksponowane w sklepach.

Pamiętajmy jednak, że Rosja znajduje się wśród najważniejszych rynków importowych dla Polski – a więc pomimo trudności i specyficznych uwarunkować, wiele firm z powodzeniem sprowadza towary (także akcyzowe) zarówno z tego kraju, jak i z państw sąsiednich.

**Handel ze Wschodem – czy to skomplikowane?**

Planując współpracę handlową we wschodniej części Europy, największe trudności możemy mieć w przypadku państw, które nie należą do Unii Europejskiej. Czym w praktyce różni się handel z Rosją i innymi rynkami wschodnimi od handlu z państwami UE?

- W pierwszej kolejności trzeba zwrócić uwagę na konieczność organizacji dokumentacji celnej związanej z procedurą wywozu. Należy także zadbać o dokumentację jakości handlowej, sanitarną, właściwe oznaczenie alkoholi oraz prawidłowe naniesienie znaków akcyzy – wymienia Remigiusz Zdrojkowski.

Poza Rosją dotyczy to także innych popularnych eksportowych kierunków – Ukrainy, Białorusi oraz Kazachstanu. Dodatkowo, Rosja wymaga dostarczenia danych do systemu EGAIS, stanowiącego odpowiednik systemu śledzenia przesyłek „track and trace” dla wyrobów akcyzowych. Wprowadzany na teren Rosji ładunek musi być w pełni identyfikowalny. Trzeba dokładnie określić każdy etap, jaki przechodzi dostawa od producenta na sklepową półkę – zaczynając od podmiotu, który otrzymał znaki akcyzy, gdzie i kiedy je nałożono, jaka jest ich numeracja w ładunku oraz na każdej palecie. Czasem konieczna jest także identyfikacja na poziomie każdego kartonu.

**Eksport/import – trzeba znać rynek**

Tradycyjnie rynek wschodni jest dużym producentem alkoholi, a uregulowania prawne znacznie różnią się od tych w Unii Europejskiej.

- Należy się liczyć z dużą ingerencją państwa, protekcjonizmem oraz dużym nadzorem nad rynkiem. Najczęściej bariery administracyjne dla małych eksporterów, którzy chcieliby działać samodzielnie, są nie do przejścia. Duże międzynarodowe podmioty radzą sobie zdecydowanie lepiej, ale panującą tam sytuację oceniają jako mało stabilną. Aby minimalizować ewentualne kłopoty szukają na miejscu solidnego dystrybutora lub tworzą z nim spółkę joint venture. Istotnym kryterium ryzyka jest także kurs lokalnej waluty – mówi przedstawiciel firmy Prolog.

Być może łatwiejszy może okazać się import produktów ze Wschodu, choć w tym przypadku polski rynek wydaje się już nasycony i ustabilizowany. W pierwszej kolejności barierą wejścia dla nowych produktów może być oczekiwana finalna cena. Wbrew temu, co twierdzą niektórzy eksperci, wcale nie tak łatwo jest w Polsce sprzedawać alkohole uchodzące za premium – szczególnie jeśli „premium” oznacza nie tylko ładniejszą etykietę czy butelkę, ale i wyraźnie wyższą cenę. Konieczne jest też uwzględnienie polskich gustów.

- Dotychczas sukces w Polsce odniosły te alkohole, których nazwy pisane są literami łacińskimi, a nie cyrylicą. Czasem konieczna jest też zmiana nazwy lokalnej, np. skojarzenia z „kozakiem” czy „imperium” nie wypadają u nas zbyt dobrze – zauważa Remigiusz Zdrojkowski.

**Bez doświadczenia będzie trudno**

Zarówno eksport, jak i import alkoholu ze Wschodu może być łatwiejszy, jeśli dobrze zna się prawo danego państwa. Nie da się też przecenić doświadczenia. Dlatego wiele firm, które chcą podjąć się handlu alkoholem, szuka najpierw sprawdzonego partnera, doświadczonego zarówno w tematyce towarów akcyzowych, jak i w procedurach obowiązujących chociażby w Rosji.

- Poza doświadczeniem w imporcie i eksporcie ze Wschodem ważna okazuje się np. znajomość języka – mówi Remigiusz Zdrojkowski. – To, że w Prologu zatrudniamy osoby mówiące lokalnym językiem, ułatwia nam znacząco uzgodnienie treści drukowanych opisów, identyfikację znaków akcyzy oraz zrozumienie specyficznych wymagań, które czasami trudno jest wystarczająco jednoznacznie ustalić np. podczas rozmów w języku angielskim.

Podstawą jest oczywiście znajomość wymagań związanych ze skompletowaniem właściwej dokumentacji. Najlepiej też, jeśli firma, która podejmie się współpracy z importerem bądź eksporterem posiada własny skład celny i podatkowy. Takie rozwiązanie znacząco ułatwia obsługę oraz pozwala na wyprowadzanie towarów partiami. To z kolei umożliwia zgodne z prawem odraczanie zobowiązań podatkowych i w efekcie ma przełożenie na płynność finansową eksportera bądź importera.

Choć handel alkoholem ze Wschodem nie należy pewnie do najprostszych pomysłów biznesowych, to jednak we współpracy z odpowiednim partnerem logistycznym, eksport bądź import stanie się znacznie łatwiejszy. Natomiast podejmowanie podobnej działalności zupełnie samodzielnie, bez doświadczenia i zaawansowanej wiedzy prawnej – szczególnie przez małą firmę – może stanowić wyzwanie, któremu sprostać będzie niezwykle trudno.

Źródło:[Pro-log](http://pro-log.com.pl/strefa-pro-log/internet-i-alkohol)