**Polskie wino z zagranicznych winogron?**

**Własna winnica i produkcja wina to zazwyczaj projekt na wiele lat. Niestety, może się zdarzyć okres z trudnymi warunkami pogodowymi, który uniemożliwi wytwarzanie napoju wyłącznie z własnych winogron. Czy polski winiarz może w takiej sytuacji sprowadzić owoce z innego regionu lub z zagranicy?**

Przedwiośnie to okres szczególnie trudny dla producentów wina. Duże wzrosty temperatur w ciągu dnia, po których w nocy następują czasem ostre przymrozki, mogą doprowadzić do przemarznięcia krzewów winorośli. Problemem mogą się też okazać choroby roślin, inwazje szkodników, czy też nieudane eksperymenty z nowymi odmianami. Każda taka sytuacja może skutkować tym, że w danym roku winiarz będzie miał za mało owoców, by wytworzyć zakładaną ilość wina.

Czy jednak producent może kupić winogrona w innej winnicy, która w dodatku znajduje się poza granicami powiatu lub województwa?

Jeśli mowa o „dużym winiarzu” – nie ma żadnych przeciwskazań. Trzeba jednak wiedzieć, że w Polsce większość producentów korzysta ze statusu „małego winiarza”.

**Czy mały winiarz może mniej?**

Zgodnie z ustawą z 2021 roku „mały winiarz” to taki producent, który rocznie produkuje do 1000 hektolitrów wina, i co ważne, wytwarza je przede wszystkim z własnych owoców. „Mały winiarz” korzysta z uproszczonych procedur, nie musi nawet rejestrować działalności gospodarczej i może sprzedawać wino w miejscu produkcji bez dodatkowych zezwoleń.

**Czy taki producent może dokupować owoce?**

- Tak, ale jeśli nie chce utracić swojego statusu, musi przestrzegać pewnych zasad – wyjaśnia Remigiusz Zdrojkowski z firmy XBS PRO-LOG, która prowadzi usługowy skład podatkowy dla wyrobów akcyzowych. – Przede wszystkim łączna waga wszystkich zakupionych winogron nie może wynosić więcej niż 50% wszystkich surowców użytych do produkcji.

Ale to nie jedyny warunek! Wszystkie dokupione owoce muszą pochodzić z winnic zarejestrowanych w KOWR. I co najbardziej kontrowersyjne – towar dokupiony musi pochodzić z winnic sąsiadów, tj. takich, które znajdują się na terenie tego samego województwa albo sąsiednich powiatów.

Dlaczego ta ostatnia zasada bywa problematyczna? Jeśli warunki pogodowe doprowadzą do utraty plonów w danym powiecie, to najczęściej dotkną także powiaty ościenne. Przymrozki, susze, czy ataki owadów mogą być zmorą dla całego regionu. A w takiej sytuacji „mały winiarz” nie będzie miał możliwości dokupienia winogron, ponieważ ta sama plaga dotknęła także jego sąsiadów. Jedynym ratunkiem może być wówczas… rezygnacja z przywilejów przewidzianych dla najmniejszych producentów.

Czy taka strata będzie bolesna? Tzw. „mały winiarz” ma prawo do produkcji wina poza składem podatkowym, bez konieczności opłacania podatku akcyzowego. Także inne procedury są dla niego uproszczone – np. zasady kontroli jakości mogą zostać dość prosto spisane we własnym zakresie.

**Jak zostać dużym winiarzem?**

Działalność inna niż „małego winiarza”, w tym rozlew wytworzonego przez siebie wina lub rozlew wina obcego pochodzenia stanowi regulowaną działalność gospodarczą, o której mowa w przepisach ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców.

Tracąc status „małego winiarza”, producent staje się zobowiązany do uzyskania wpisu w rejestrze działalności regulowanej prowadzonego przez Dyrektora Generalnego KOWR. Musi on spełniać odpowiednie normy wskazane w przepisach przeciwpożarowych, sanitarnych i o ochronie środowiska, co potwierdzać będą stosowne zaświadczenia wydane na jego wniosek przez: komendanta powiatowego (miejskiego) Państwowej Straży Pożarnej, państwowego (powiatowego) inspektora sanitarnego oraz wojewódzkiego inspektora ochrony środowiska, właściwych ze względu na planowane miejsce wykonywania działalności gospodarczej w zakresie wyrobu lub rozlewu wyrobów winiarskich.

Choć rezygnacja z przywilejów oznacza bardziej skomplikowane formalności, to jednak wiąże się z jedną zasadniczą korzyścią – zapewnia większą swobodę w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej.

**Kiedy taka zmiana się opłaca?**

Największy sens rezygnacja z przywilejów „małego winiarza” będzie miała wtedy, gdy działalność w naturalny sposób się rozrośnie i limit produkcji do 1000 ha rocznie okaże się ograniczeniem dla dalszego rozwoju.

Będąc „dużym winiarzem” łatwiej inwestować w nowoczesne technologie, które obniżają koszty produkcji, a także uzyskiwać rozmaite wsparcie, zarówno z funduszy krajowych, jak i unijnych. Dużo łatwiej jest też współpracować z większymi dystrybutorami, w tym z dużymi sieciami handlowymi.

O zmianie statusu z małego na dużego winiarza warto pomyśleć także w kontekście tematu poruszonego na początku tego tekstu. Duży winiarz nie ma narzuconych ograniczeń co do obszaru, z jakiego może skupować owoce. A to oznacza, że nie musi polegać wyłącznie na plonach z własnej winnicy lub z winnic na terenie województwa, gdzie ma siedzibę. Jeśli zechce, może kupować owoce także w innych regionach kraju a nawet za granicą.

Tak, to ostatnie także nie jest zabronione! W takiej jednak sytuacji należy zadbać o odpowiednie oznaczenie wina.

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 1308 z grudnia 2013 roku ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych określa, jakie dane muszą obowiązkowo znaleźć się na etykiecie wina – wskazuje Remigiusz Zdrojkowski. – Jedną z takich informacji jest m.in. miejsce wytworzenia trunku. Z kolei rozporządzenie 2019/33 wskazuje, że dla oznaczenia miejsca wytworzenia wina stosuje się słowa „wino z […]”, „wyprodukowane w […]”, „produkt […]” lub „sekt z […]” bądź równoważne określenia uzupełnione nazwą państwa członkowskiego lub państwa trzeciego, na którego terytorium zbiera się i przetwarza winogrona w celu uzyskania wina. Tak więc dla wina wyprodukowanego w Polsce z owoców zakupionych czy zebranych w innym państwie Unii Europejskiej prawidłowe będą dwa alternatywne określenia: „wino z Unii Europejskiej” lub „wino wyprodukowane w Polsce z winogron zebranych w…”.

Taka informacja na produkcie firmowanym przez markę, która wcześniej promowała się jako polski producent wina może stanowić pewien „zgrzyt”. Z drugiej strony – jeśli dokupienie winogron za granicą jest dla lokalnego producenta jedyną szansą na przetrwanie lub dużą okazją do rozwoju, być może warto podjąć ryzyko. Pozostaje wierzyć, że szczera i autentyczna komunikacja z klientami pozwoli utrzymać lojalność klientów również w takiej sytuacji.

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