**Jak zostać importerem wina?**

**Statystyczny Francuz wypija rocznie 50 litrów wina. Polak – ok. 6 litrów. Ale to właśnie polski rynek jest jednym z najbardziej obiecujących w Europie, ponieważ sprzedaż rośnie z roku na rok o ok. 5-6 proc. Dla wielu przedsiębiorców to mocne argumenty za tym, aby zająć się importem wina do Polski.**

Niektórzy twierdzą, że prawdziwy boom na wina w Polsce dopiero się zacznie. Młodzi ludzie dużo chętniej niż ich rodzice sięgają po napoje wysokoprocentowe – zamiast wódki częściej wybierają właśnie wino i piwo. W kolejnych latach trend ten powinien się umacniać, a wraz z nim rosnąć może także zainteresowanie winami ze średniej i wyższej półki cenowej. Popularność wina wzrasta również z powodu coraz częstszych podróży Polaków na południe Europy, gdzie kultura związana z winem jest bardzo głęboko zakorzeniona.

Polacy coraz częściej odwiedzają winnice we Włoszech, w Hiszpanii, we Francji, a z wakacji, poza opalenizną, przywożą także pomysł na biznes. Wiele osób chciałoby zawodowo odwiedzać małe winnice, wybierać najsmaczniejsze wina, a potem sprowadzać je do Polski i sprzedawać. Pomysł wydaje się tak atrakcyjny, że dziś w branży winiarskiej mamy prawdziwy tłok. Szacunkowo, importem win w Polsce zajmuje się od 800 do 1000 firm. I to pomimo trudności, jakie piętrzą się przed przedsiębiorcami, którzy za swój cel wybrali handel towarami akcyzowymi.

**Sprzedaż wina w Polsce**

Jeśli chcemy założyć firmę handlującą winem, pierwsze kroki nie będą zbyt skomplikowane. Najprostszą formą prawną jest działalność gospodarcza prowadzona przez osobę fizyczną. Aby założyć taką firmę, wystarczy złożyć przez internet wniosek do systemu Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej (CEIDG), a następnie potwierdzić go podpisem elektronicznym lub odwiedzić dowolny urząd gminy w celu złożenia tradycyjnego podpisu. Jeśli naszym celem jest import towarów, warto też od razu zarejestrować się w urzędzie skarbowym jako płatnik VAT-UE.

Niestety, dalej zaczynają się już przysłowiowe schody. Na początek musimy zdecydować, czy chcemy zajmować się sprzedażą hurtową, czy detaliczną alkoholu i ustalić jego wartość procentową. W przypadku wina będzie to na ogół „zezwolenie na sprzedaż alkoholu powyżej 4,5% do 18% alkoholu oprócz piwa”.

Jeśli interesuje nas koncesja na sprzedaż detaliczną, formalności załatwiamy w urzędzie gminy. Jeśli sprzedaż hurtowa – odpowiednią dokumentację składamy u Marszałka Województwa. O ile jednak spełnienie przesłanek formalnych oraz wniesienie stosownych opłat sprawi, że zezwolenie na sprzedaż hurtową zostanie nam wydane w sposób obligatoryjny, o tyle „koncesja” na sprzedaż w sklepie może być obwarowana wieloma lokalnymi limitami i ograniczeniami.

Co ciekawe, jeśli np. w danej gminie punkt sprzedaży alkoholu ma znajdować się w określonej odległości czy to od szkoły, czy to od kościoła, to nasz lokal musi te warunki spełnić nawet wtedy, jeśli zamierzamy prowadzić wyłącznie sprzedaż internetową. Polskie przepisy nie rozróżniają bowiem sprzedaży towarów akcyzowych stacjonarnie i na odległość. W każdym przypadku konieczne będzie także sprostanie wymaganiom Sanepidu.

**Zakup wina w Unii Europejskiej**

Dopiero po zarejestrowaniu działalności gospodarczej i otrzymaniu zezwolenia możemy wejść na wyższy poziom wtajemniczenia, a więc od podszewki poznać procedury związane z importem wina, czy – mówiąc ściślej – wewnątrzwspólnotowym nabyciem towarów akcyzowych (formalnie rzecz biorąc, słowo „import” zarezerwowane jest dla zakupów spoza UE).

Aby rozpocząć regularne sprowadzanie wina z dowolnego kraju Unii Europejskiej, musimy uzyskać status „zarejestrowanego handlowca” – stosowny wniosek należy złożyć w Urzędzie Celnym. Kolejny krok to wniosek o wydanie „zezwolenia na nabywanie wyrobów akcyzowych”. W tym dokumencie musimy wskazać miejsce odbioru wyrobów akcyzowych – ono także musi spełniać wymagania prawne i zostać osobiście zatwierdzone przez urzędnika. Kolejny krok to złożenie w urzędzie celnym zabezpieczenia – wyliczonego na podstawie średnich należności akcyzowych, które wg naszych szacunków będziemy comiesięcznie winni Państwu. Przelicznik jest stosunkowo prosty i wynosi obecnie 158 zł za jeden hektolitr. Konieczne jest także prowadzenie ewidencji znaków akcyzy oraz ewidencji nabywanych wyrobów akcyzowych.

Przedsiębiorcy, który chce importować wino, potrzebne będą także banderole. Niestety, należy je zamawiać z dużym wyprzedzeniem – zapotrzebowanie na przyszły rok należy zgłosić do 30 października roku bieżącego.

Od kilku lat w Unii Europejskiej obowiązuje System Przemieszczania i Nadzoru Wyrobów Akcyzowych EMCS (Excise Movement and Control System). Oznacza to, że każda firma, która kupuje wino w Unii Europejskiej i chce korzystać z przywileju płacenia zawieszonej (czyli odroczonej) akcyzy, musi rejestrować wszystkie czynności związane z importem w tym właśnie systemie. Aby mieć taką możliwość, należy najpierw zarejestrować się do bazy SEED (tu znów potrzebny jest podpis elektroniczny lub wizyta w urzędzie celnym). Finalizacja rejestracji otwiera nam drogę do wewnątrzwspólnotowego importu.

Na czym polega zawieszona akcyza? W wielkim skrócie – jeśli wino zostanie „wyprodukowane” (np. rozlane do butelek) w składzie podatkowym, to obowiązek zapłaty akcyzy powstanie dopiero w chwili wyprowadzenia tych wyrobów ze składu podatkowego, np. w celu ich dalszej odsprzedaży. Z tego też powodu opłaca się korzystać z usług składów podatkowych lub posiadać własny skład (co jednak jest rozwiązaniem znacznie droższym).

- Usługowy skład podatkowy zapewnia małym i średnim importerom wina możliwość sprowadzania towaru bezpośrednio do składu, banderolowania go na miejscu oraz płacenia akcyzy dopiero 25 dni po wyjechaniu towaru ze składu do sklepów – mówi Hubert Jarmiński, dyrektor operacyjny w firmie PRO-LOG, zajmującej się logistyką towarów akcyzowych.

- Otwarty skład daje możliwość precyzyjnego zaplanowania procesu importu alkoholu, tzn. skrócenia i uproszczenia procesu banderolowania oraz obniżenia kosztów logistyki towaru, a także podwyższenia płynności finansowej dzięki odroczonej płatności akcyzy – podkreśla.

Ewentualnie, jeśli chcemy ominąć skomplikowane procedury, możemy sprowadzać wino w systemie zapłaconej akcyzy – wówczas wystarczy faktura lub dokument UDT (uproszczony dokument towarzyszący). Jest to jednak rozwiązanie, które można polecić głównie najmniejszym importerom.

**Wpływ transportu na sukces winnego biznesu**

Myśląc o imporcie wina, większość przedsiębiorców początkowo skupia się na nieco „romantycznych” wyobrażeniach związanych z handlem wyśmienitymi trunkami, później natomiast zostają niemalże przygnieceni skomplikowanymi procedurami. W ferworze obowiązków często nie wystarcza już czasu i uwagi, aby przemyśleć temat transportu, czy szerzej – logistyki.

Tymczasem szybkość realizacji zamówień często może decydować o sukcesie albo porażce firmy winiarskiej. Przy organizacji transportu bardzo ważne jest odpowiednie „spięcie” ze sobą wszystkich kroków i związanych z nimi terminów. Dopilnowanie takich szczegółów jak dostarczenie na czas znaków akcyzy do producenta, czy też sposób oklejenia nimi butelek, może zaoszczędzić wiele nerwów i dodatkowych kosztów.

Zdarza się, że jeśli dana winnica nie współpracowała wcześniej z polskim dystrybutorem, nie będzie odpowiednio przygotowana do wydania towaru w sposób zgodny z polskim prawem. A tego typu niespodzianki mogą znacznie wydłużyć czas dostawy.

Jeśli natomiast winiarz zostanie odpowiednio poinformowany, w jaki sposób powinien przygotować towar i dokumenty do transportu, wtedy cały proces sprowadzenia wina powinien się zamknąć w mniej więcej 2-3 tygodniach.

Dodatkowym problemem może się także okazać organizacja transportu pomiędzy wieloma winnicami. Jeśli zamawiamy niewielkie partie wina z różnych miejsc, do każdej z nich musi dojechać kierowca, który zabierze paletę lub nawet kilka, kilkanaście skrzynek. Najczęściej, aby skompletować zamówienie, należy zebrać wino z kilku winnic rozproszonych na obszarze kilkudziesięciu kilometrów.

- Aby nie ponosić niepotrzebnych kosztów, warto korzystać z usług firm, które*umożliwiają konsolidację drobnych zamówień. Np. nasz usługa Direct uwzględnia planowanie na konkretne dni transportów realizowanych w danym regionie Hiszpanii, Francji czy Włoch. Konsolidacja zamówień odbywa się w partnerskich magazynach lokalnych współpracujących z naszą firmą – mówi przedstawiciel firmy PRO-LOG.*

*Dzięki takiemu i podobnym rozwiązaniu, koszt transportu zostaje zoptymalizowany. Dodatkowo klient może zlecić, aby podczas odbioru zamówienia nastąpiła kontrola zgodności ładunku ze specyfikacją zamówienia, co również może oszczędzić przedsiębiorcy wielu kosztownych problemów.*

Dopiero po zadbaniu o wszystkie elementy – od tych formalno-prawnych, przez doskonałą logistykę, po dobór wysokiej jakości wina, przedsiębiorca będzie mógł odetchnąć z ulgą. Gdy butelki z jego pierwszego importu wjadą na sklepowe półki, z pewnością uczci to kieliszkiem najlepszego ze sprowadzonych win. Satysfakcja, jaką wtedy poczuje, będzie dla niego najlepszą nagrodą za trud, jaki wiąże się ze sprowadzeniem wina do Polski.

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