

Duże problemy małych destylarni

Trudy i wyzwania legalnych producentów rzemieślniczych napojów spirytusowych w Polsce

Blisko 10 lat temu spotkałem przedsiębiorcę, który stawiał pierwsze kroki w rzemieślniczej destylacji napojów spirytusowych. Był jednym z pionierów w tej dziedzinie. Jego działalność wymagała kreatywności i uporu w przebijaniu się przez gąszcz zawitych przepisów. Szczególnym wyzwaniem było przekonywanie urzędników do zdroworozsądkowych interpretacji niejasnych zapisów prawnych. Po dwóch latach ciężkiej pracy odniósł sukces. Okazało się, że w Polsce są prawdziwi konesery napojów spirytusowych, gotowi dobrze płacić za wyjątkową jakość. Dzięki kilku podobnym firmom rodzinnym powstała w Polsce niszowa produkcja rzemieślnicza. Ich producentów charakteryzowały zapał i fascynacja starymi recepturami oraz tradycyjnymi metodami wytwarzania. Pierwsze sukcesy sprawiły, że małe firmy rodzinne z nadzieją patrzyły w przyszłość, mimo kurczenia się całego rynku napojów spirytusowych od 2008 r. Dodatkowym pozytywnym czynnikiem były dobre relacje małych firm rodzinnych z hurtowniami, sieciami dystrybucyjnymi oraz specjalistycznymi sklepami z alkoholem.

Płonne nadzieje małych destylarni

Jeszcze pięć lat temu niektórzy mali producenci byli przekonani, że sprzedaż rzemieślniczych napojów spirytusowych znacznie wzrośnie, podobnie jak to było z piwami regionalnymi. Małych destylarni miało przybywać, jak przysłowiowych „grzybów po deszczu”, by razem uzyskać kilkuprocentowy udział w rynku mocnych alkoholi. W tamtych czasach byłem sceptycznie nastawiony do odważnych prognoz. Mali producenci próbowali rozwiązać moje wątpliwości przez powoływanie się na sukcesy rzemieślniczych destylarni w sąsiednich państwach. Najlepszym przykładem są Niemcy, gdzie funkcjonuje ok. 20 tysięcy małych producentów napojów spirytusowych. Znakomita większość z nich to sadownicy, którzy w skali mikro produkują okowity z własnych owoców. Około pięćset niewielkich niemieckich zakładów to tradycyjne gorzelnie rolnicze, które wytwarzają destylat dla tamtejszego monopolu spirytusowego, a przy okazji w niewielkiej skali produkują korn, czyli tradycyjną niemiecką okowitę zbożową. Mikrodestylarnie są popularne także w Austrii i na Węgrzech. Podobne zakłady, choć znacznie większe, istnieją również u naszych południowych sąsiadów, z tą różnicą, że produkcja jest ograniczona do usługowej destylacji owocowego zacieru. Innymi słowy, czescy i słowaccy sadownicy sami fermentują owoce, a zacier, czyli wino owocowe, odpędzają w lokalnej gorzelnii.

Małe destylarnie mają najtrudniejsze warunki funkcjonowania w Szwecji. Niewielkie rodzinne firmy są z założenia wykluczone z ogólnych dostaw do państwowego monopolu, gdyż maksymalne ceny podawane w przetargach są poniżej kosztów produkcji wyrobów rzemieślniczych. Ponadto, małe firmy nie byłyby w stanie zagwarantować odpowiedniej ilości towaru dla Systembolaget. W szwedzkim modelu przewidziano możliwość zrzeczenia się prawa udziału w oficjalnych przetargach na rzecz dostępu do trzech najbliższych sklepów. Pod względem ilości bzdurnych przepisów i kontroli „nordycki model” bije nas na głowę. Szwedzi fascynują się przemysłowym rozmachem i są politycznymi liderami antyalkoholowego frontu w UE. To prawdziwy fenomen, że małe destylarnie w ogóle są w stanie tam funkcjonować. Szczególnie zaskakujące jest to, że po drugiej stronie Morza Bałtyckiego, w kraju gdzie mieszka cztery razy mniej ludzi niż w Polsce, istnieje aż 26 małych producentów napojów spirytusowych. To więcej niż u nas. Gdyby nie prawdziwe strefy wolnocłowe (łącznie z promami), rzemieślnicze zakłady nie miałyby w Szwecji szans przetrwania. Tylko niebawymy upór, duża doza kreatywności i głębokie przekonanie o słuszności obranej przez siebie ścieżki sprawiają, że na dalekiej północy trwają rzemieślnicze destylarnie.



Wracając do Polski, na razie nie ma przesłanek, by prognozować rozkwit małych producentów napojów spirytusowych, przynajmniej tych, którzy działają legalnie. Wręcz przeciwnie, z 33 małych firm oficjalnie uprawnionych do wytwarzania napojów spirytusowych (z limitem do 10 tys. l 100% alkoholu rocznie), jedynie 24 przedsiębiorców prowadzi produkcję. W tej grupie tylko jedna firma wytwarza rzemieślnicze napoje spirytusowe w prawdziwie mikroskali (do 300 l 100% rocznie). Należy ona do sadownika, który maceruje własne owoce. Poza tym, z blisko tysiąca rolniczych gorzelnii, które funkcjonowały przed 25 laty, działa obecnie ok. 50 zakładów. Nie ma już także żadnej z dawnych gorzelnii owocowych, które funkcjonowały przy dużych gospodarstwach sadowniczych zajmujących się także przetwórstwem.

Na domiar złego, po ostatniej skokowej podwyżce akcyzy o 15%, to właśnie najmniejsze zakłady najbardziej odczuły ekonomiczne skutki podwyżki. Małe firmy rodzinne nie miały ani mocy produkcyjnych, ani możliwości finansowych, by zgromadzić większe zapasy wyrobów z niższą stawką. Wzrost podatku sprawił, że zwiększyła się rola tzw. nowoczesnego handlu, gdzie spadki sprzedaży detalicznej nie były tak znaczne, jak w małych i średnich sklepach. Duże sieci zgromadziły zapasy wyrobów sprzed podwyżki. W konsekwencji ich główna uwaga była poświęcona sprzedaży towarów szybko rotujących, by odzyskać pieniądze zainwestowane pod koniec 2013 r. Rzemieślnicze napoje spirytusowe stanowią ułamek sprzedaży, więc niektóre firmy rodzinne miały trudności, by utrzymać współpracę z dużymi dystrybutorami. Część małych producentów była zmuszona wziąć na barki całą podwyżkę, gdyż kontrahenci nie zaakceptowali nowych cenników, lub zażądali wydłużenia terminów płatności za towar. W polskich realiach producent musi zapłacić akcyzę w terminie 25 dni od momentu opuszczenia zakładu przez towar, natomiast termin płatności producentom jest często blisko dwukrotnie dłuższy. Po podwyżce akcyzy wielu dystrybutorów zmieniło warunki handlowe m.in. przez wydłużenie terminu płatności za towar. W efekcie producenci napojów spirytusowych jeszcze bardziej kredytują działalność handlu. To co szczególnie niepokoi, to fakt, że mimo wydłużenia terminów płatności zwiększyły się zatory płatnicze, co nienajlepiej wróży na przyszłość całej branży.

Ponadto dystrybutorzy, w ramach optymalizacji własnych kosztów, od zeszłego roku zaczęli wymagać od producentów napojów spirytusowych posiadania zezwolenia hurtowego. Oznacza to, że sprzedaż od producenta do centrum dystrybucji najczęściej odbywa się, jakby była sprzedażą pomiędzy hurtownią a sklepem detalicznym. Innymi słowy ciężar zapłaty za zezwolenie został przerzucony na producentów. Obecnie minimalna opłata za zezwolenie na obrót hurtowy napojami

alkoholowymi powyżej 18% wynosi 45 000 zł za 500 tys. l 100% alkoholu. Dla dużych producentów jest to stosunkowo niewielki ciężar (ok. 5 gr/l obj.). Zupełnie inaczej wygląda to w przypadku małych producentów, dla których ta opłata oznacza wielokrotnie większe obciążenie; np. w przypadku wytwarzania rocznie 5000 l 100% na każdy litr obj. przypada 5 zł. Przy mniejszej skali działalności opłata odpowiednio rośnie. Jednocześnie warto zauważyć, że dla napojów do 18% opłaty wynoszą 4000 zł i to płatne raz na dwa lata. W praktyce prowadzi to do dużej dyskryminacji, co obrazuje poniższy przykład. Producent likieru o mocy 18% alkoholu, by móc sprzedawać bezpośrednio do sklepów detalicznych, płaci raz na dwa lata 4000 zł, a producent likieru o mocy 19% w tym samym czasie musi wydać 90 000 zł, czyli ponad 20 razy więcej. Trudno znaleźć racjonalne uzasadnienie dla tak różnego traktowania producentów bardzo podobnych wyrobów.

Pierwszy krok we właściwym kierunku – i co dalej?

W ubiegłym roku w czerwcu podczas I Kongresu Branży Spirytusowej wytwórcy rzemieślniczych nalewek i okowit oficjalnie zgłaszali postulat obniżenia opłaty za zezwolenie hurtowe. Nawet wielu osobom z branży wydawało się wówczas, że głos małych producentów przypominał wołanie „na puszczy”. Okazało się jednak, że ziarno, które wówczas zostało zasiane wydało dobry owo; 12 maja połączone Komisje Samorządu Terytorialnego, Finansów Publicznych i Ochrony Środowiska przyjęły propozycję obniżenia opłaty za zezwolenie hurtowe dla napojów powyżej 18% z 45 tys. zł na 22,5 tys. zł rocznie. Takie rozwiązanie pomoże średnim producentom i hurtownikom. To wciąż jednak zbyt wysoka opłata dla małych destylarni, dlatego podczas drugiego czytania (15 maja) na plenarnym posiedzeniu Sejm przyjął dodatkową propozycję obniżenia opłaty tylko dla małych producentów do 10 tys. l 100% proporcjonalnie do deklarowanego obrotu. Oznacza to, że przy produkcji 5000 l 100% opłata wyniesie 450 zł. Ustawa została przyjęta przez Senat 12 czerwca, z drobnymi poprawkami, które jeszcze musi rozpatrzyć Sejm, a następnie zostanie podpisana przez prezydenta. Nowe zasady zaczną obowiązywać od przyszłego roku.

Przedstawione rozwiązanie ma duże znaczenie dla utrzymania relacji handlowych pomiędzy niewielkimi producentami a sprzedażą detaliczną, ale trzeba pamiętać, że to dopiero pierwszy krok we właściwym kierunku. Dla małych producentów najwięcej kłopotu sprawiają procedury celno-akcyzowe. Samo założenie składu podatkowego dla firm rodzinnych to przeszkoda trudna do przejścia. Warto zauważyć, że wiele obowiązków nie jest w żaden sposób uzasadnionych interesem publicznym. Przerost biurokracji prowadzi tylko do marnotrawienia pieniędzy i czasu przedsiębiorców oraz urzędników państwowych, którzy muszą sprawdzać zbędne wymogi. Dotyczy to w dużej mierze trudności w codziennym rozliczaniu płatności akcyzy, występowaniu o różne zezwolenia podatkowe, a także komplikacji wynikających z niejednorodnych interpretacji tych samych przepisów w różnych częściach kraju itp. Małe producenci pokładali duże nadzieje w zapowiadanej od dwóch lat deregulacji procedur akcyzowych, ale projekt ustawy został przyjęty przez Radę Ministrów dopiero 2 czerwca. Przyjęcie rządowych propozycji przez Sejm jest technicznie możliwe, ale wydaje się mało prawdopodobne ze względu na brak czasu i zbliżający się koniec kadencji parlamentarnej.

Należy pamiętać, że w Polsce przepisy dotyczące sprzedaży alkoholu pochodzą z czasów stanu wojennego i sprawiają wiele wątpliwości interpretacyjnych, zwłaszcza w zakresie wydawania zezwoleń. Szczególnie wyrazistym przykładem jest handel alkoholem przy użyciu zamówienia internetowego. W niektórych miejscach w Polsce taka sprzedaż odbywa się bez problemu, a w innych samorządy za realizację zamówienia internetowego stosują karę utraty na 3 lata zezwolenie na obrót detaliczny alkoholem. W demokratycznym państwie prawa to niedopuszczalne, by za niejasne przepisy karać przedsiębiorców. Sprzedaż detaliczna przez Internet mogłaby stanowić ułatwienie dla producentów rzemieślniczych napojów spirytusowych w dotarciu do koneserów, którzy nie są tak zdeterminowani, by na własną rękę szukać niszowych produktów w specjalistycznych sklepach. Równocześnie można wprowadzić takie procedury weryfikacyjne, które uniemożliwią realizację internetowego zamówienia osobom nieletnim lub nietrzeźwym.

Skomplikowane przepisy to nie jedyny problem małych producentów. Kluczowa w rozwoju produktów regionalnych jest niska świadomość konsumentów. Dziś mało

kto rozumie różnice między „śliwkówką” a „śliwownicą”, „pigwówką” a „okowitą z pigwy”, czy też „miodówką” a „okowitą miodową” – te pierwsze to wódki zbożowe, aromatyzowane, te drugie to okowity powstałe z destylacji odpowiednio: zacieru śliwowego, pigwowego czy miodu pitnego. Wielu rodaków cierpi na swoistą schizofrenię, co obrazuje przykład „oscypka”. Większość z nas oczekuje, że słynny góralski ser powinien być wytwarzany z owczego mleka, ale niewiele osób jest gotowych, by za prawdziwy oscypek odpowiednio zapłacić. Podobnie jest w przypadku rzemieślniczych napojów spirytusowych. Mało osób zdaje sobie sprawę, że produkcja np. śliwownicy jest bardzo trudna, długotrwała i kosztowna. Śliwka zawiera niewiele cukru, więc potrzeba dużo surowca, by uzyskać z niej alkohol. Jeden litr 100% może być otrzymany z ok. 15 kg śliwek. Koszt samego wkładu surowca waha się od 35 zł do 90 zł na litr. Ponadto należy dodać koszty energii, pracy, opakowań, amortyzacji sprzętu, transportu oraz marżę sprzedawców. W przypadku legalnego wyrobu należy jeszcze uwzględnić 57 zł akcyzy za litr 100% oraz VAT. Oznacza to, że legalna śliwownica (70%) bez marży dystrybutorów powinna kosztować co najmniej 120 zł za litr i to przy wykorzystaniu tańszego (np. własnego) surowca. Oryginalna śliwownica bez podatków i marż pośredników powinna kosztować u producenta co najmniej 50 zł za litr. Jeśli ktoś kupuje tego typu wyrób za 25–35 zł, to nie powinien mieć „oscypkowych” złudzeń, że całość alkoholu pochodzi wyłącznie ze śliwek.

Skutki przyzwolenia społecznego na nielegalny alkohol

Przy wysokich kosztach produkcji i skomplikowanych procedurach nie ma się co dziwić, że niektórzy sadownicy z południa Polski szukają pomocy w czeskich i słowackich gorzelniach usługowych. Znacznie niższe, preferencyjne stawki akcyzy wynoszą tam ok. 22 zł za l 100% (dokładnie 142 koron w Czechach i 5,4 euro na Słowacji), w porównaniu ze wspomnianymi 57 zł w Polsce. Różnica ta ma kolosalne znaczenie. Ponadto dzięki niewielkiemu sformalizowaniu połączonemu z efektem skali działania gorzelni usługowych, ich ogólne koszty funkcjonowania są znacznie mniejsze, niż pojedynczego producenta. Dzięki temu sama opłata za „palenie” zacieru jest bardzo korzystna i wynosi ok. 2/3 preferencyjnej stawki akcyzy. By skorzystać z takiego rozwiązania trzeba nagiąć przepisy i znaleźć zaufanego sadownika z Czech lub Słowacji, który sam nie korzysta z oficjalnej gorzelni usługowej. Wbrew pozorom nie jest to takie trudne. W obu tych państwach z przymrużeniem oka celnicy patrzą na prywatny odpęd owoców na tzw. własne potrzeby (czyli bimbrownictwo), dlatego wielu Czechów czy Słowaków „pędzi” samemu bez płacenia żadnych podatków.



Mały aparat destylacyjny (fot. L. Wiwala)

Także w Polsce produkcja okowit owocowych czy samogonu na własne potrzeby ma bogatą tradycję. Moim zdaniem nie stanowi to znacznego zagrożenia dla legalnych dużych producentów. Bez wątplenia bimbrownictwo stanowi nieuczciwą konkurencję dla producentów wyrobów rzemieślniczych. Wielu ludzi jest wręcz zaskoczonych, że aż jeden producent okowit owocowych z okolic Łącka zdecydował się na działanie w majestacie prawa. Niestety, z dużego przyzwolenia społecznego na bezprawną działalność na tzw. „własne potrzeby” korzystają zorganizowane grupy przestępcze, które imitują regionalne okowity. Wiele alkoholi oferowanych na targowiskach lub przez nielegalnych obwoźnych sprzedawców, jako samogony, śliwownica łącka czy inne regionalne okowity czy nalewki, to w rzeczywistości nic innego jak odkażony alkohol techniczny z dodatkiem substancji aromatycznych.

Tego typu wyroby są wytwarzane na masową skalę w różnych częściach Polski. Można je spotkać na wielu targach produktów regionalnych, ekologicznych, myśliwskich, kulinarnych, hotelarskich, agroturystycznych itp. Analizy chemiczne wskazują, że większość nielegalnego alkoholu zatrzymanego przez Policję czy Służbę Celną to „uzdatniany” spirytus techniczny. Prawie wszystkie próbki z targowisk lub melin zawierają niewielkie ilości izopropanolu (96% próbek), który jest skaźnikiem-markerem. Na drugim miejscu jest chloroform (88% próbek), który jest substancją rakotwórczą powstającą wskutek wytrącania bitreksu. W 5% wszystkich próbek stężenie chloroformu przekracza od 20 do 100 razy dopuszczalny poziom. Systematyczne picie tak zanieczyszczonego alkoholu stanowi zagrożenie dla zdrowia. W praktyce oznacza to ryzyko uszkodzenia wątroby, trzustki lub nerek. Najbardziej toksycznymi substancjami wykrytymi w pseudoregionalnych produktach są glikol etylenowy (6% próbek) oraz metanol (4,5% próbek). Obie substancje zazwyczaj znajdują się w tak śladowych ilościach, że rozpuszczone w wysokoprocentowym etanolu nie stanowią bezpośredniego zagrożenia dla zdrowia. Niestety zdarzają się przypadki, gdy ich stężenie jest znacznie wyższe. Pokazują to dane Narodowego Funduszu Zdrowia. W minionym roku do polskich szpitali trafiło 395 osób, u których stwierdzono zatrucie metanolem lub glikolem, z czego 95 osób zmarło w trakcie hospitalizacji. Oczywiście brak jakichkolwiek statystyk dotyczących zgonów spowodowanych spożyciem alkoholu nieznanego pochodzenia, w przypadku gdy osoby zatrute nie zdążyły dotrzeć do szpitala.

Konieczny wzrost świadomości dla ochrony zdrowia

Nielegalny alkohol dość skutecznie psuje reputację rzemieślniczym wyrobom spirytusowym. Żeby to zmienić, nie wystarczą nawet daleko idące zmiany w przepisach, ale konieczny jest wzrost świadomości społecznej. Wydaje się, że przede wszystkim ludzie powinni nauczyć się rozróżniać wyroby rzemieślnicze od wyrobów przemysłowych. Generalnie tzw. typowi konsumenci nie czytają etykiet i takie zachowanie należy zrozumieć. To na co należy uczulić klientów, to banderole akcyzowe. W Polsce każdy napój spirytusowy wprowadzany do obrotu powinien być oznaczony znakiem akcyzy. Wszystkim osobom kupującym mocne alkohole polecam odwiedzenie strony www.banderolaakcyzowa.pl, gdzie można zobaczyć obowiązujący wzór graficzny znaku akcyzy oraz zweryfikować kombinację składającą się z roku produkcji, serii i indywidualnego numeru banderoeli. Każdy, kto ma wątpliwości co do legalności alkoholu, powinien zrezygnować z jego zakupu. Podejrzane mogą być: uszkodzona banderola, dziwny smak bądź zapach, a także „okazyjna” cena. Wszelkie wątpliwości czy sygnały o nieprawidłowościach należy zgłaszać do Krajowego Telefonu Interwencyjnego Służby Celnej pod numerem 800 060 000 lub na adres poczty elektronicznej: powiadom-clo@mofnet.gov.pl. Czasem trzeba się uzbroić w cierpliwość, ale zawsze ktoś ze służby dyżurnej odbierze telefon. Warto przy tym zacząć złożenie obywatelskiego meldunku od tego, czy „podejrzany” przez nas alkohol w ogóle był opatrzony banderolą, a następnie należy zwięźle przedstawić podstawowe okoliczności, które budzą nasze wątpliwości i poprosić celników o interwencję. Każde zgłoszenie podlega analizie i jest wykorzystywane do profi-



Mikro mały destylator (fot. L. Wiwala)

lowania działań kontrolnych Służby Celnej. Mam nadzieję, że wkrótce wyrwiemy się z zakorzenionego w „minionych czasach” strachu przed informowaniem organów ścigania, mylnie kojarzonym z donosicielstwem. Zgłaszanie do władz państwowych informacji o nieprawidłowościach to wyraz odpowiedzialności i nowoczesnego patriotyzmu. Oczywiście we wszystkim należy zachować umiar. Nie o to chodzi, byśmy zgłaszali każde dostrzeżone wykroczenie, lecz byśmy nie bali się zareagować i nie byli obojętni. Dotyczy to nie tylko nielegalnego alkoholu, ale wielu innych sytuacji społecznych, np. zatrzymania na drodze kierowcy, który „jedzie slalomem”, lub poinformowania Policji o wszelakich poważnych zagrożeniach bezpieczeństwa w ruchu drogowym.

Mali razem mogliby więcej

Ostatnią bolączką niewielkich producentów jest brak ich integracji. Każdy działa na własną rękę, a przypadki biznesowej współpracy są wyjątkowo rzadkie. Wspólne działania mogłyby być pomocne i w kraju, i za granicą. Prawdę powiedziawszy w Polsce mamy dość ograniczone możliwości wzrostu „rzemieślniczej” niszy. Dotyczy to wszystkich produktów regionalnych i tradycyjnych. Przyczyna jest prosta, za tzw. „ręczne” wyroby trzeba dużo więcej zapłacić niż za wyroby przemysłowe, a w Polsce ciągle jesteśmy na dorobku. Mam nadzieję, że mimo różnych zawirowań Polacy będą coraz bardziej zamożni. Nie mam wątpliwości, że już dziś można by dobrze zarobić na dobrej jakości limitowanych edycjach polskich wyrobów rzemieślniczych, eksportując je do bogatszych krajów. Do tego trzeba współpracy małych producentów i niewielkiego wsparcia ze strony dyplomacji ekonomicznej. Na to jeszcze musimy trochę poczekać. Przy czym warto mieć na uwadze, że sukcesy w handlu zagranicznym wypracowuje się latami, dzięki dużym inwestycjom i ciężkiej pracy.

W perspektywie długofalowej widzę nadzieję dla rzemieślniczych napojów spirytusowych, ale ich sukces zależy od bardzo wielu czynników. Przede wszystkim muszą oni wypracować jakiś model instytucjonalnej współpracy, by mimo konkurencji na rynku, uzgadniać lub przynajmniej konsultować wspólne stanowiska w sprawach, które ich dotyczą. To pierwszy krok do tego, by razem szukać efektu synergii na płaszczyźnie komercyjnej. Usprawnienie komunikacji i lepsze poznanie siebie umożliwi w przyszłości także postulowanie zmian przepisów. Zniesienie dyskryminacji pomiędzy alkoholami, czy też ograniczenie biurokracji to proces długotrwały i obawiam się, że większość zmian będzie mogła dokonać się dopiero za dwie kadencje parlamentarne. Jednocześnie mali producenci powinni wspólnym wysiłkiem edukować ludzi o tym, czym są okowity, czy długo leżakowane nalewki. To trudne wyzwania wymagające wysiłku. Tej pracy nikt nie robi za nich. Producenci rzemieślniczych wyrobów spirytusowych, żeby zacząć ten proces, muszą w pierwszej kolejności wierzyć, że razem naprawdę będą mogli osiągnąć więcej.

Leszek Wiwala



Małe beczulki (fot. L. Wiwala)