

## Pół litra droższe o dwa złote

data aktualizacji: 2014.01.18



**W lutym sprzedaż wódki może spaść nawet o połowę. To efekt 15-proc. podwyżki akcyzy na wyroby spirytusowe. Sytuacja wróci do normy przed Wielkanocą.**

Wizja podwyżki akcyzy zatrzęsała rynkiem już pod koniec zeszłego roku i spowodowała, że w grudniu hurtownie alkoholowe przeżywały oblężenie. Trudno było znaleźć dystrybutora, któremu wystarczyło towaru na pokrycie potrzeb wszystkich odbiorców. U tych hurtowników, którzy najlepiej przygotowali się do podwyżki akcyzy, zabrakło tylko części asortymentu – głównie najbardziej poszukiwanych wódek klasy premium. Tam, gdzie była gorsza organizacja, brakowało dosłownie wszystkiego i trzeba było redukować zamówienia klientów. W najlepszym przypadku sklep dostawał połowę tego, co chciał. W najgorszym odchodził z kwitkiem. Trudno jednak zrzucić winę na lepszą lub gorszą organizację, skoro towaru nie było nawet u producentów. Niektóre zakłady, choć pracowały na pełnych obrotach, nie były w stanie zaspokoić popytu. Ten zaś był napędzany zarówno przez dystrybutorów oraz sklepy, jak i przez odbiorców indywidualnych, z których gros stanowili organizatorzy wesel, planujący przyjęcia w 2014 roku. Stawali oni na głowie, żeby kupić tańszy alkohol. Ten wydawałoby się błąhą w skali całego rynku odbiorca w praktyce okazał się poważną siłą napędową grudniowych obrotów. Nie ma się też co dziwić. Podwyżka akcyzy o 15 proc. oznacza wzrost ceny czystej wódki średnio o 9 proc., co w przypadku półlitrowej butelki daje około 2 zł, zaś w przypadku droższych wódek (zwyczajowo wybieranych na przyjęcia weselne) – odpowiednio więcej.

### Odbicie w drugim kwartale

Hurtownicy podzielili się na dwie grupy. Pierwsi postanowili sprzedać tańszy, kupiony w zeszłym roku, zapas po starej cenie, robiąc ukłon w stronę klientów. Drudzy, nie czekając, zdecydowali się „spieniężyć” różnicę i zarobić od razu. – Szybka sprzedaż ma przewagę nad czekaniem, ponieważ nie wiąże się z zamrażaniem pieniędzy, dlatego prawdopodobnie z tej opcji skorzysta znacznie więcej hurtowni. Poza tym daje natychmiastowy zysk – mówi pracownik hurtowni alkoholowej obsługującej Warszawę i okolice. Od innego dystrybutora dowiadujemy się, że początek roku upłynie pod znakiem niskiej sprzedaży, później rynek się odbije. – W lutym popyt się odzyska. Może nawet o 50 proc., ale do Wielkanocy rynek powinien się uspokoić i wrócić do

normalnego poziomu - mówi Małgorzata Kobza, menadżer w warszawskiej hurtowni alkoholowej Arkadia. Przedstawiciele producentów przewidują podobny trend. - Sprzedaż wódki w pierwszym kwartale będzie słaba. Wszystko ruszy, jak skończą się zapasy - prognozuje Robert Kabot z Grupy Belvedere. Jego zdaniem, to co działo się w grudniu, odbiegało od normy, ale handel powinien być na podobne sytuacje przygotowany. - Nikt nie może być zaskoczony. Grudzień jest najlepszym miesiącem dla alkoholu, a dodatkowo w minionym roku doszła wysoka podwyżka akcyzy. Nasz zakład zaczął przygotowania już na początku października, więc nie mieliśmy problemów z zaspokojeniem potrzeb rynku. Jeśli ktoś zrobił to zbyt późno, mogło mu zabraknąć nakrętek, butelek, etykiet - dodaje Robert Kabot.

### **Stracą wszyscy**

Zdaniem przedstawicieli branży, na 15-proc. podwyżce akcyzy stracą wszyscy: budżet państwa, konsumenci i przedsiębiorcy. Eksperti Instytutu Sobieskiego, powołując się na dane historyczne i prognozy rynkowe, podkreślają, że spadek sprzedaży mocnych trunków będzie dużo większy niż założony w ustawie. Szacują, że zamiast zaplanowanych 780 mln zł dodatkowych dochodów budżetowych, podwyżka przyniesie 150 mln zł straty. Podobnie prognozuje Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ), wieszcząc ponad 10-proc. spadek rynku. - Polski konsument jest bardzo wrażliwy na podnoszenie cen mocnych alkoholi. Doświadczenie wskazuje, że nawet przy 5-7-proc. ich wzroście sprzedaż spada - mówi Andrzej Szumowski, wiceprezes Wyborowej, prezes Stowarzyszenia Polska Wódka.

Branża twierdzi, że podwyżka zachęci Polaków do kupowania nielegalnego alkoholu. - Doprowadzi do załamania sprzedaży i napędzi, utrzymującą się od kilku lat na stabilnym poziomie, szarą strefę. Oznacza to nie tylko straty ekonomiczne, ale i zdrowotne - ostrzega Leszek Wiwala, prezes Polskiego Przemysłu Spirytusowego.

### **Hubert Wójcik**

*Wiadomości Handlowe, Nr 1 (131) Styczeń 2013*

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/pol-litra-drozsze-o-dwa-zlote,1257>