印度酒企寻求明确印英贸易协定下散装苏格兰威士忌的关税待遇

海关归类争议引发担忧：用于调配和装瓶的苏格兰威士忌进口货仍可能被征收150%的关税

2026年11月10日星期二



印度酒企正要求官方明确，在当地调配和装瓶的散装苏格兰威士忌是否适用印英贸易协定承诺的较低关税。此前的一场海关归类争议引发了担忧：部分货物仍可能被征收原有的150%关税。

这一问题关系到印度威士忌行业中的一部分企业，它们将苏格兰威士忌作为生产原料，而非仅将其作为成品进口酒销售。一些公司在当地装瓶，并将散装苏格兰威士忌与印度本土烈酒调配，生产覆盖高端和大众高端市场的产品。因此，关税决定可能影响进口商、装瓶商和本土生产商的成本与利润空间。

印度—英国全面经济与贸易协定于7月15日生效后，不确定性随之出现。根据协定，符合条件的苏格兰威士忌进口关税从150%降至75%，并将在10年内分阶段降至40%。据Outlook Business报道，关税承

诺涵盖瓶装和散装出口，但须符合产品和原产地规则。

争议的核心在于，某些散装苏格兰威士忌货物应如何进行海关归类。印度税务部门质疑，部分货物应归入税则号列2208项下的威士忌，还是归入税则号列2106项下的饮料制造用制剂。两者之别至关重要：若归入2106项下，进口产品可能仍须缴纳此前的150%关税，而非享受贸易协定下的降税税率。

酒业认为，无论苏格兰威士忌以零售瓶装形式进口，还是以较大容器进口后在印度装瓶和调配，它都仍是威士忌。业内高管表示，这场分歧影响的是成熟的供应链，而非小众进口品类。

Outlook Business报道称，许多印度威士忌生产商进口苏格兰威士忌，利用其麦芽和谷物威士忌基酒，再与本土烈酒调配，以形成特定风味。并非所有印度威士忌都使用进口苏格兰威士忌，但对部分生产商而言，这类原料在生产中占有重要地位。Reuters援引行业估算称，来自英国的苏格兰威士忌进口量中，约80%按体积计以散装形式运抵。

这场归类争议也引起监管部门审查。Reuters报道称，调查涉及Diageo、Pernod Ricard、Radico Khaitan和Allied Blenders等大型酒企，相关公司关联场所已被搜查，企业高管也接受了问询。不过，调查本身并不能证明这些公司存在不当行为。

政府已尝试安抚业界，但企业仍在等待正式解决方案。据Outlook Business报道，11月2日，商务秘书Rajesh Agrawal向行业代表表示，散装苏格兰威士忌的关税优惠将继续有效，政府正采取措施消除HSN归类上的歧义。商务部还表示将与财政部讨论此事。

这一表态缓解了部分眼前的担忧，但海关最终将如何在边境处理散装货物，仍未有定论。对生产商而言，这并非技术细节之争。进口关税会直接影响到岸成本核算、采购计划和定价决策。

企业预期已显现出关税变化的影响。据Outlook Business援引Mint报道，Allied Blenders and Distillers预计，较低关税制度将在2027财年带来70个基点的收益。United Spirits表示也已获得一定收益，但未公布具体数字。Tilaknagar Industries称，由于仍持有此前采购的库存，截至9月的季度尚未受益。

如果海关拒绝对散装苏格兰威士忌适用较低关税，却继续对符合条件的瓶装苏格兰威士忌实施降税，那么进口酒液用于调配和本地装瓶的生产商可能面临原料成本上升。具体影响因公司而异，取决于其使用进口苏格兰威士忌的数量及所涉及的产品类别。这也可能改变进口高端成品酒与进口酒液、在印度进行增值加工两种模式之间的权衡。

关税调整的影响也开始传导至消费者，不过各地情况并不一致，这也不能证明散装进口问题已经解决。据Outlook Business援引PTI报道，德里消费税部门已开始落实英国酒类产品的价格调整，部分高端苏格兰威士忌预计降价。同一报道还称，北方邦多个英国原产酒类品牌的价格已下降约5%至15%。

Outlook Business援引的行业人士表示，有必要明确界定原粮和麦芽、用于调配和装瓶的散装苏格兰威士忌，以及瓶装成品苏格兰威士忌，因为它们的商业用途各不相同。他们认为，明确且可预期的关税待遇有助于生产商规划生产、支持投资，并增强印度威士忌品牌开发新产品的信心。

对更广泛的酒饮行业而言，此案的影响不止于一个海关税则号列。它将有助于判断，印英协定中的一项重要关税优惠能否在连接苏格兰威士忌蒸馏商、印度进口商、本地装瓶商和印度本土威士忌生产商的供应链中顺利实施。在正式作出归类决定之前，依赖散装苏格兰威士忌的企业仍面临成本不确定性，

而这可能影响定价、盈利能力和产品策略。