印度海关归类争议使部分苏格兰威士忌货物面临150%关税

政府指南称符合条件的进口商品可享受75%关税，但归类争议仍决定散装货物能否适用这一税率

2026年11月16日星期一



苏格兰威士忌进口印度的关税仍存在不确定性，因为决定部分货物能否适用较低税率的，仍是海关归类，而非新近宣布的关税调整。

专注威士忌行业的数字出版物Whisky Clan在11月14日发布的一篇综述称，争议的核心是部分散装苏格兰威士忌货物可能适用的两档关税之间存在较大差距。一档为75%，这是符合条件的进口商品可享受的优惠税率；另一档为150%，这是海关调查人员在部分案件中寻求适用的税率。该综述未称争议已得到最终解决。

这一区别很重要，因为它会大幅改变威士忌进口印度的成本。两档税率相差75个百分点。按相同的海

关完税价格计算，150%的关税将使税负达到75%税率下的两倍。这并不意味着零售价会自动翻倍，因为最终定价还取决于物流、当地税费、装瓶、分销和零售利润。但对进口商和出口商而言，这一差距仍足以影响货物是否还能保持商业可行性。

这并非印度在11月14日出台的一项普遍适用的新政策，而是此前争议的延续：印度海关当局如何对某些商品进行归类，以及这些商品是否符合优惠待遇的条件。这一区别很重要。贸易协定和官方指南可以说明原则上有哪些关税优惠，但货物在边境如何归类、实际是否符合条件，则由海关官员决定。

英国商业与贸易部在business.gov.uk发布的指南称，符合条件的威士忌进口印度可享受关税从150%降至75%的优惠，之后还将分阶段降至40%。不过，这份指南本身并不能解决个别海关案件。英国商业与贸易部负责市场准入谈判并向出口商提供信息，但无权决定印度海关官员如何归类具体货物。

这给出口商带来了实际难题。即使纸面上存在优惠框架，企业仍需要确保其产品描述、货物形式和证明文件能够获得印度海关认可。如果海关调查人员认为某批货物不属于预期归类范围，该批货物可能适用150%的较高税率，而非75%。对于散装苏格兰威士忌而言，运输和当地加工成本已经可能挤压利润，这一差额足以影响合同定价和供货决策。

现有信息无法证实所有受影响货物均已放行，也未说明每批货物最终被征收了何种关税。此外，信息中没有提供相关货物的经核实价值、接受审查的威士忌数量，也没有出口额环比或同比变化数据。争议的核心指标是关税税率本身以及享受优惠待遇的条件，而非销售表现。

这一案例也凸显了国际贸易中的一个更广泛问题。贸易安排下的优惠准入往往取决于具体的海关决定，包括税则号列、产品描述和文件合规情况。这些问题看似细节，却可能造成重大的财务影响。本案争议涉及英国向印度出口苏格兰威士忌。印度是高端烈酒最重要的增长市场之一，而进口关税长期以来一直是该市场面临的一大障碍。

Whisky Clan的综述区分了各国政府对预期关税框架的表述，以及海关行动已经确认的情况。要理解当前争议，这一区别至关重要。英国政府指南所体现的官方立场是，符合条件的威士忌可逐步享受较低关税。尚未解决的问题是，部分散装货物是否正被以阻碍其适用较低税率的方式处理。

对出口商、进口商和分销商而言，这种不确定性并非单纯的法律技术问题。归类争议可能延误清关、增加合同履行的复杂性，并使到岸成本更难预测。在海关处理方式通过已确认的案例得到澄清之前，向印度出口苏格兰威士忌的企业可能不得不将一种风险纳入计划：原本预计按75%税率进口的货物，最终可能被按150%征税。