印度对散装苏格兰威士忌征收162.5%的税费，印英贸易协定首场争端加剧

印度当局称苏格兰威士忌浓缩液适用150%的关税税目，进口商须提供担保才能放行滞港货物

2026年11月18日星期三



据8名直接了解此事的消息人士以及路透社查阅的一份政府文件，印度正在对散装进口苏格兰威士忌征收实际税费负担高达162.5%的税费。这对酒类企业而言是一项挫折。它们原本预期，根据7月15日生效的印英贸易协定，关税将大幅下调。

新税费负担高于贸易协定生效前适用的150%，并引发了路透社所称的与该协定相关的首场重大争端。协定将苏格兰威士忌关税降至75%。英国政府和主要酒类企业曾将此视为出口商的一项重大利好。保乐力加和帝亚吉欧等集团将苏格兰威士忌散装运往印度，在当地进行调配，再供应印度大众市场烈酒业务。

争端的核心在于印度当局如何对某些进口苏格兰威士忌浓缩液进行归类。印度调查人员认为，这些产

品申报时使用了错误的海关税目，应归入今年5月设立的“复合酒精制剂”税目。该税目适用150%的关税。加上地方消费税后，总税费达到162.5%。这一信息来自政府文件及8名消息人士，其中包括行业高管和报关代理。

这场争端波及一个规模非同寻常的市场。印度酒类市场估值约为650亿美元，按销量计算，印度是全球最大的苏格兰威士忌市场。从英国运往印度的苏格兰威士忌中，约80%按销量计为散装，而非瓶装。其中很大一部分用于生产印度制造外国烈酒（IMFL）威士忌：将少量苏格兰威士忌与其他烈酒调配，制成售价远低于芝华士或尊尼获加等全进口品牌的产品。

因此，这场争端的影响不止于贸易政策。散装苏格兰威士忌是印度威士忌产业大部分业务的关键原料；更高的税费可能推高这个重要增长市场的供应成本，令进口商和本土生产商的现金状况承压，并在货物持续滞留时增加生产规划的难度。

11月11日，路透社报道称，保乐力加、帝亚吉欧和百加得的80多个集装箱中装有数千升散装苏格兰威士忌，因争端迟迟未决而滞留在印度港口。消息人士称，在调查继续进行期间，企业可通过临时放行程序提货，但必须先缴纳相当于货物价值75%的关税，并以银行保函担保剩余金额。

三名消息人士告诉路透社，保乐力加和帝亚吉欧已开始安排银行保函及其他融资，以确保被扣集装箱获释并维持运营。百加得仍在权衡下一步行动。帝亚吉欧拒绝置评，保乐力加和百加得未回应置评请求。印度财政部和税务部门也未作回应。

行业高管表示，资金压力已立刻显现。一名酒类进口行业消息人士称，贸易协定生效后，企业已下调部分苏格兰威士忌产品的零售价格，如今却面临高于预期的税费负担。另一名印度企业高管表示，维持生产至关重要，因此企业别无选择，只能申请临时放行；但银行保函也加重了营运资金压力。

小型企业面临的压力可能更大。路透社报道称，孟买上市公司Radico Khaitan、Allied Blenders and Distillers和Tilaknagar Industries也进口散装苏格兰威士忌，目前同样受到审查，与跨国集团一并被列入调查范围。由于贷款方可能要求提供抵押品，小型进口商安排保函或许更加困难；此外，这些保函还必须作为或有负债披露。

这场争端进一步加剧了外国投资者对印度关税和海关制度的普遍担忧。路透社指出，长期存在的关税争端此前已影响包括大众和三星在内的企业。印度官员表示，他们是在执行国内法律，但企业高管抱怨，进口商品的归类方式常令企业措手不及。

这一问题尤为敏感，因为威士忌关税是印英贸易谈判中最难解决的议题之一。双方经过多年磋商，协定最终于7月15日实施。英国曾表示，协定将惠及包括威士忌在内的“标志性英国商品”。苏格兰威士忌协会则称，该协定有望在五年内使苏格兰威士忌对印度的出口额增加13.4亿美元。

英国多次表示，正与新德里方面合作解决此事；印度当局则称争端很快就会得到解决。但路透社11月11日报道的一份印度调查人员机密备忘录称，任何借贸易协定进行的错误归类都必须停止，因为这会对印度政府“造成重大财政收入影响”。

行业消息人士告诉路透社，他们早已知道海关归类问题存在争议，但没想到关税之外还要加征地方税。两项税费叠加，使原本旨在削减关税的贸易协定成为新的不确定因素。该行业依赖稳定的散装进口，为全球最重要的威士忌市场之一供应产品。