vinetur

Дешёвый скотч теснит индийских производителей виски после снижения импортных пошлин вдвое

Торговое соглашение с Великобританией снизило пошлину до 75%, и некоторые импортные бутылки стали дешевле местных премиальных марок

понедельник, 9 ноября 2026 г.



БЕНГАЛУРУ, Индия — Индийские производители виски столкнулись с новым давлением: на полках магазинов появился более дешёвый скотч, который может стоить меньше местных марок. Это обостряет конкуренцию на одном из крупнейших в мире рынков виски и может изменить экономику всей индустрии крепких напитков.

Изменения последовали за снижением импортных пошлин на шотландский виски с 150% до 75% в рамках торгового соглашения Индии с Великобританией. Снижение пошлины сокращает издержки компаний, которые ввозят скотч готовыми бутылками или наливом для розлива и купажирования в Индии. Производителям, выпускающим спиртные напитки в стране и не использующим импортный скотч, теперь сложнее конкурировать по цене.

Разница уже заметна в рознице. Компания Huli Spirits из Майсуру запустила в Карнатаке рисовый солодовый виски по цене 2 650 рупий за бутылку объёмом 750 мл. Для сравнения, в октябре в бенгалурском магазине Tonique J&B Rare продавался за 1 375 рупий, сообщала ранее газета The Times of India. В Tonique отметили, что цена снизилась с 2 835 рупий, связав это с розливом в Индии. По такой цене импортная марка стоила на 1 275 рупий дешевле местного продукта — примерно вдвое.

Основательница Huli Spirits Аруна Урс заявила The Times of India, что небольшие производители могут не выдержать, если такая тенденция сохранится. Компания производит спиртные напитки из местного риса-сырца и джаггери и не импортирует скотч, поэтому напрямую сталкивается с конкуренцией со стороны марок, которые получают выгоду от снижения пошлин.

Арун Кумар Параса из Unistil Alcoblends сказал, что более дешёвый скотч уже наносит ущерб индийским производителям односолодового виски. По его словам, снижение пошлин на скотч наливом, который импортируют некоторые малые и средние дистиллерии, принесёт лишь ограниченное облегчение: основное преимущество по-прежнему получат компании, способные разливать или купажировать импортный виски, а не производить весь спирт в стране.

Это различие приобретает всё большее значение на индийском рынке напитков. Скотч наливом поставляют в крупных ёмкостях: его можно разливать в бутылки в Индии или использовать как компонент индийских купажированных виски. Это снижает затраты на сырьё и даёт некоторым компаниям больше свободы в ценообразовании. Другие участники рынка, особенно небольшие дистиллерии, ориентированные на местное зерно, производство внутри страны и премиальный сегмент, испытывают давление как со стороны более дешёвого готового импорта, так и со стороны конкурентов, которые могут дешевле использовать импортный скотч в собственных марках. В результате расстановка сил в индустрии крепких напитков может измениться в пользу импортёров и купажистов по сравнению с производителями, чей бизнес в основном зависит от дистилляции внутри страны.

Джейсон Холвей, старший консультант исследовательской компании IWSR, специализирующейся на рынке напитков, считает, что разрыв в ценах, вероятно, будет сокращаться. По его словам, в зависимости от штата недорогие купажированные шотландские виски, как ожидается, станут привлекательнее, чем прежде, и могут лишь ненамного превысить по цене премиальные индийские марки, в которых используют скотч.

Это важно для Индии, где налоги штатов, ограничения розничной торговли и правила дистрибуции уже приводят к значительным различиям в ценах на алкоголь и его продаже от одного рынка к другому. Снижение импортной пошлины на национальном уровне не одинаково отражается на розничных ценах, но всё же может повлиять на решения покупателей в городских премиальных магазинах, аэропортовой рознице и среди потребителей с более высокими доходами, которые чаще напрямую сравнивают импортные и местные марки.

Участники отрасли также следят за тем, как таможенные органы применяют новый тарифный режим. После вступления торгового соглашения в силу таможенники усомнились, что некоторые поставки скотча наливом подпадают под сниженную пошлину. 2 ноября министр торговли Раджеш Агравал заверил производителей, что льгота по сниженной пошлине будет сохранена, и сообщил, что представители министерств торговли и доходов будут работать над

разрешением спора о классификации.

Один из руководителей отрасли, говоривший с The Times of India на условиях анонимности, сообщил, что индийские покупатели также добиваются более выгодных закупочных цен у поставщиков из Шотландии. По его оценке, снижение пошлины может уменьшить розничные цены примерно на 8–10% — в зависимости от налогов штата и ценовой политики компаний. Он также отметил, что небольшие производители по-прежнему сталкиваются с давними препятствиями, в том числе с ограниченным доступом к каналам дистрибуции и запретами на рекламу. Эти проблемы обостряются при усилении ценовой конкуренции.

Давление особенно велико потому, что сегмент рынка виски, в котором местные крафтовые и премиальные марки рассчитывают на рост, остаётся небольшим. По словам Холвея, данные IWSR показывают, что в 2025 году на премиальный сегмент и категории выше него, к которым относятся бутылки объёмом 750 мл стоимостью от 2 899,01 рупии, приходилось менее 1% объёма потребляемого в Индии виски. Это означает, что интерес к более дорогому виски пока не привёл к формированию достаточно крупного рынка, который защитил бы многих небольших производителей от агрессивного снижения цен в нижней части премиального сегмента.

Для крупных компаний изменения могут открыть новые возможности. Компании, импортирующие скотч наливом, разливающие его в Индии или использующие в купажах, смогут защитить маржу или снизить цены. Индийским дистиллерам, делающим ставку на местное производство спиртных напитков, предстоит решать другую задачу: убеждать потребителей платить больше за местный продукт, в то время как импортный скотч становится доступнее.

Изменение ценовой структуры может повлиять и на позиционирование продукции в более широком секторе алкогольных напитков. Если купажи на основе скотча станут доступнее, часть потребителей может перейти с недорогого виски на более дорогой, а местным премиальным производителям, возможно, придётся больше вкладывать в брендинг, упаковку и заметность

продукции в магазинах, чтобы удержать место на полках. На рынке, где регулирование ограничивает рекламу, а дистрибуция остаётся неравномерной, снижение импортных пошлин может иметь не меньшее стратегическое значение, чем изменения спроса.

Пока непосредственные последствия наиболее заметны на рынке виски: решение о пошлинах, принятое в Нью-Дели, и переговоры о ценах с поставщиками из Шотландии уже отражаются на предложениях розничных магазинов в таких городах, как Бенгалуру. Долгосрочный результат будет зависеть от того, какая часть экономии на пошлинах дойдёт до потребителей, как будут урегулированы таможенные правила и смогут ли местные дистиллеры удержать свои позиции на рынке, где импортный скотч стал гораздо доступнее, чем прежде.