vinetur

Индийские производители алкоголя добиваются ясности по пошлинам на наливной шотландский виски в рамках торгового соглашения с Великобританией

Спор о классификации может привести к сохранению пошлины в 150% на шотландский виски для купажирования и розлива в Индии.

вторник, 10 ноября 2026 г.



Индийские производители алкоголя добиваются официального разъяснения о том, будут ли на наливной шотландский виски, импортируемый для купажирования и розлива в стране, распространяться сниженные пошлины, предусмотренные торговым соглашением Индии и Великобритании. Поводом стал спор о таможенной классификации, из-за которого возникла вероятность, что на некоторые поставки по-прежнему будет распространяться прежняя пошлина в размере 150%.

Этот вопрос важен для той части индийской виски-индустрии, которая использует шотландский виски как сырье, а не только продает его в готовом импортном виде. Некоторые компании используют наливной шотландский виски для розлива в Индии и купажирования с местными спиртными напитками в премиальном и среднем ценовых сегментах. Поэтому решение о пошлине может повлиять на расходы и маржу импортеров, разливочных предприятий и местных производителей.

Неопределенность возникла после вступления в силу 15 июля Соглашения о всеобъемлющем экономическом и торговом партнерстве между Индией и Великобританией. Согласно соглашению, таможенная пошлина на отвечающий установленным требованиям импорт шотландского виски снизилась со 150% до 75%; в течение 10 лет ее планируется поэтапно уменьшить до 40%. Как сообщает Outlook Business, тарифные обязательства распространяются как на бутилированную продукцию, так и на поставки наливом при соблюдении требований к товару и его происхождению.

Спор касается классификации некоторых партий наливного шотландского виски для таможенных целей. Индийские налоговые органы поставили под сомнение, следует ли классифицировать некоторые поставки как виски по товарной позиции 2208 или как препараты, используемые при производстве напитков, по позиции 2106. Это различие имеет значение: классификация по позиции 2106 может оставить на импорт прежнюю пошлину в размере 150% вместо сниженной ставки, предусмотренной торговым соглашением.

Представители алкогольной отрасли утверждают, что наливной шотландский виски остается виски независимо от того, импортируют ли его в розничных бутылках или в более крупных емкостях для последующего розлива и купажирования в Индии. По словам руководителей компаний, разногласия затрагивают сложившуюся цепочку поставок, а не узкую категорию импорта.

Как сообщает Outlook Business, многие индийские производители виски импортируют шотландский солодовый и зерновой виски, а затем смешивают его с местными спиртными напитками, чтобы добиться определенных вкусовых характеристик. Не все индийские марки виски используют импортный шотландский виски, однако для некоторых производителей он составляет значительную часть выпуска. По оценкам отрасли, приведенным Reuters, около 80% импорта шотландского виски из Великобритании в объемном выражении приходится на наливные поставки.

Спор о классификации привлек внимание и регулирующих органов. По данным Reuters, расследование затронуло крупные алкогольные компании, в том числе Diageo, Pernod Ricard, Radico Khaitan и Allied Blenders: были проведены обыски в связанных с ними помещениях, а руководителей опросили. Однако само расследование не свидетельствует о нарушениях со стороны этих компаний.

Правительство попыталось успокоить отрасль, однако компании все еще ждут официального решения. 2 ноября секретарь Министерства торговли Раджеш Агравал сообщил представителям отрасли, что льготные пошлины на наливной шотландский виски сохранятся и власти принимают меры для устранения неоднозначности в классификации по кодам HSN, передает Outlook Business. Министерство торговли также заявило, что намерено обсудить этот вопрос с Министерством финансов.

Это заявление ослабило часть опасений в краткосрочной перспективе, но не прояснило, как таможенные органы в конечном итоге будут оформлять наливные поставки на границе. Для производителей разница не сводится к техническим нюансам: импортные пошлины напрямую влияют на расчет стоимости товара с учетом доставки и сборов, планы закупок и решения о ценообразовании.

Влияние уже отражается в ожиданиях компаний. По данным Outlook Business со ссылкой на Mint, Allied Blenders and Distillers оценила выгоду от сниженного режима пошлин для 2027 финансового года в 70 базисных пунктов. United Spirits сообщила, что также получила определенную выгоду, но не назвала ее размер. Tilaknagar Industries заявила, что пока не ощутила эффекта в сентябрьском квартале, поскольку продолжала использовать более ранние запасы.

Если таможенные органы откажутся применять сниженную пошлину к наливному шотландскому виски, сохранив ее для отвечающего требованиям бутилированного виски, у производителей, импортирующих спирт для купажирования и розлива в Индии, могут вырасти затраты на сырье. Масштаб последствий будет зависеть от доли импортного шотландского виски у каждой компании и от того, в каких категориях продукции он используется. Это также может изменить соотношение между импортом готовых бутылок премиального

виски и ввозом спирта для производства продукции с добавленной стоимостью в Индии.

Изменения пошлин уже начинают сказываться и на потребителях, хотя и не повсеместно; это, однако, не означает, что вопрос с импортом наливного виски решен. Как сообщает Outlook Business со ссылкой на агентство PTI, Департамент акцизов Дели начал применять пересмотренные цены на британскую алкогольную продукцию, и ожидается, что стоимость некоторых премиальных марок шотландского виски снизится. В том же сообщении говорится, что цены на ряд алкогольных брендов из Великобритании в штате Уттар-Прадеш уже упали примерно на 5–15%.

Представители отрасли, цитируемые Outlook Business, заявили о необходимости четких определений, поскольку сырье — зерновой и солодовый спирт, наливной шотландский виски для купажирования и розлива, а также готовый бутилированный шотландский виски — используются в разных коммерческих целях. По их мнению, предсказуемый порядок применения пошлин помог бы производителям планировать выпуск продукции, поддержал бы инвестиции и придал бы индийским маркам виски больше уверенности при разработке новых продуктов.

Для алкогольной отрасли в целом этот случай касается не только одного таможенного кода. От него будет зависеть, удастся ли без затруднений применять существенную тарифную льготу, предусмотренную соглашением Индии и Великобритании, на всех этапах цепочки поставок, объединяющей шотландских производителей виски, индийских импортеров, местные разливочные предприятия и индийских производителей виски. Пока официального решения о классификации нет, компании, зависящие от наливного шотландского виски, остаются в условиях неопределенности относительно затрат, которые могут влиять на цены, рентабельность и продуктовую стратегию.