vinetur

Индия снизила пошлины на вино из Новой Зеландии со 150% до 50% по новому торговому соглашению

Десятилетнее снижение пошлин может открыть более широкий рынок для производителей, чей экспорт вина в Индию пока не достигает 500 000 долларов в год

четверг, 12 ноября 2026 г.



Новозеландские виноделы получили более широкий доступ на индийский рынок после вступления в силу 20 октября соглашения о свободной торговле между Индией и Новой Зеландией. Оно предусматривает десятилетнее снижение пошлин, которые долгое время сдерживали продажи.

Согласно соглашению, пошлины на отвечающее его условиям вино из Новой Зеландии снизятся со 150% до 50% или 25% — в зависимости от стоимости вина, сообщила отрасловая организация New Zealand Winegrowers. Документ также предусматривает для вина режим наибольшего благоприятствования: если в будущем Индия предоставит другой стране более выгодные условия по пошлинам на вино в рамках торгового соглашения, такое же отношение автоматически будет распространяться на соответствующее вино из Новой Зеландии.

Значение этих изменений выходит за рамки нынешних, пока небольших объемов продаж Новой Зеландии в Индии. По данным New Zealand Winegrowers, годовая выручка страны от экспорта вина в Индию составляет менее 500 000 долларов, а поставки на этот рынок выросли на 48% по сравнению с предыдущим годом — почти до 438 000 долларов. Тем не менее постепенное снижение пошлин может со временем изменить расстановку сил между странами — поставщиками вина в Индию и дать новозеландским экспортерам возможность диверсифицировать продажи на фоне сокращения предложения внутри страны и нестабильной ситуации на мировых рынках.

Глава New Zealand Winegrowers Анишка Джеличич заявила, что быстрое завершение ратификации уже дало Новой Зеландии преимущество: страна получила преференциальные условия, согласованные в рамках отдельного торгового соглашения между Европейским союзом и Индией. По ее словам, снижение пошлин оказалось более существенным, чем то, которого Новая Зеландия могла бы добиться, если бы соглашение ЕС с Индией вступило в силу раньше.

Соглашение касается не только пошлин. Специальное приложение о вине и крепких алкогольных напитках предусматривает создание рабочей группы по техническим вопросам, маркировке и сертификации — сферам, от которых часто зависит, насколько легко производители могут выйти на регулируемый рынок и расширить там присутствие. Для производителей напитков такие правила могут быть не менее важны, чем объявленные снижения пошлин: они влияют на получение разрешений для продукции, расходы на соблюдение требований и скорость ее дистрибуции.

Индия пока остается относительно небольшим рынком импортного вина, однако его масштабы и рост привлекают внимание экспортеров. По данным New Zealand Winegrowers, потребление вина в Индии сосредоточено в Мумбаи, Дели и Бенгалуру. На эти три города приходится около половины потребления вина в стране; там живут около 70 млн человек. В штате Махараштра, где находится Мумбаи, продажи вина за год по март 2026 года достигли рекордных 13 млн литров. По данным отраслевой организации, в 2025 году объем импорта вина в Индию также вырос на 14%.

Новозеландские производители учитывают и структуру спроса. Красное вино занимает заметную долю индийского рынка импортного вина. Как отмечает New Zealand Winegrowers, это может создать возможности для продвижения стилей, отличных от Sauvignon Blanc, — сорта, с которым Новую Зеландию чаще всего ассоциируют за рубежом.

Представители отрасли предупреждают, что одного снижения пошлин недостаточно для гарантии успеха. Сонал С. Холланд, единственный в Индии обладатель титула Master of Wine, выступая на форуме Wine Business Forum организации New Zealand Winegrowers в Веллингтоне, заявила, что торговое соглашение устраняет серьезное препятствие, но для устойчивого роста в Индии потребуются терпение, долгосрочные инвестиции и прочные связи на местном уровне. Джеличич сказала, что организация стремится помогать своим участникам оценивать рынок, предоставляя практическую информацию, налаживая связи с заинтересованными сторонами и открывая возможности для развития брендов непосредственно на месте.

В рамках этой работы New Zealand Winegrowers и New Zealand Trade and Enterprise в ноябре отправят на выставку ProWine Mumbai делегацию из представителей 20 компаний.

Выход на индийский рынок происходит на фоне усилий винодельческой отрасли Новой Зеландии по приведению предложения в соответствие со спросом. В опубликованном в сентябре годовом отчете за 2026 год New Zealand Winegrowers сообщила, что за 12 месяцев по июнь 2026 года экспорт вина достиг 2 млрд 108 млн долларов при объеме 306,2 млн литров. Общий объем продаж вырос на 8% благодаря экспорту; это второй по величине результат отрасли за год, завершившийся в июне, за всю историю наблюдений.

В то же время урожай 2026 года был меньше. Объем сбора составил около 440 000 тонн — на 15% меньше, чем годом ранее. По данным New Zealand Winegrowers, сокращение урожая приблизило производство к текущему рыночному спросу после сложного периода для мировой торговли вином.

Председатель New Zealand Winegrowers Фабиан Юкич заявил, что год был непростым для винодельческой отрасли во всем мире, однако новозеландские производители проявили устойчивость и адаптируются к ситуации. Джеличич, вступившая в должность главы организации в июле, сказала, что обновленная стратегия призвана обеспечить виноградарям и винодельням более качественную информацию, поддержку в отстаивании их интересов и практическую помощь при принятии решений о рынках, производстве и инвестициях.

Для экспортеров Индия пока остается небольшим рынком. Однако снижение пошлин, автоматическое распространение на Новую Зеландию любых более выгодных условий, предоставленных в будущем конкурирующим поставщикам, и создание механизма для решения технических вопросов открывают новозеландским винодельческим компаниям более ясный путь на один из крупнейших потребительских рынков мира. При этом заметного объема продаж здесь, вероятно, удастся добиться лишь через несколько лет.