vinetur

Новая пошлина в размере 35% повысит цены на импортный виски, джин и ликёры в России — до 260 рублей за бутылку

Сильнее всего потребители ощутят последствия в начале 2027 года, когда закончатся старые запасы и сократится ассортимент зарубежных напитков

понедельник, 16 ноября 2026 г.



Повышение импортных пошлин на крепкий алкоголь из стран, которые Кремль относит к «недружественным», приведёт к росту розничных цен на импортный виски, джин и ликёры примерно на 200–260 рублей за бутылку и сократит ассортимент зарубежных марок на полках супермаркетов в 2027 году. Об этом специалисты алкогольного рынка рассказали российской газете «Московский комсомолец» 15 ноября.

Мера вступила в силу в ноябре: пошлина на эти товары выросла с 20% до 35%, сообщила газета. Изменение касается импортных дистиллятов из затронутых стран и происходит на фоне того, как Москва продолжает использовать пошлины и другие торговые ограничения в ответ на западные санкции и более широкую политическую напряжённость.

По словам аналитиков, которых цитирует газета, повышение пошлины не обязательно сразу отразится на магазинных ценах. Юрий Юдич, возглавляющий аналитическую группу «Алкоэксперт», отметил, что рост пошлины на чистый спирт проходит через всю цепочку ценообразования, включая таможенные сборы, налог на добавленную стоимость и наценки импортёров и розничных продавцов. Исходя из этого, он оценил, что бутылка известной импортной марки объёмом 0,5–0,7 литра подорожает примерно на 200–260 рублей. При этом в краткосрочной перспективе эффект могут смягчить имеющиеся запасы и скидки в конце года, когда ритейлеры конкурируют за праздничные продажи.

Это означает, что наиболее заметным эффект может стать лишь в первом квартале 2027 года, когда будут распроданы запасы, закупленные до изменения пошлины, и закончатся новогодние акции. Иван Волков, независимый эксперт алкогольного рынка, опрошенный газетой, сказал, что за последние месяцы рынок накопил значительные резервы, поэтому полное перенесение роста издержек на покупателей может задержаться. По его словам, покупатели «неизбежно» столкнутся с повышением цен на предпочитаемые товары, когда начнут поступать новые партии, закупленные уже при новом режиме пошлин.

Для российских потребителей последствия, вероятно, будут неодинаковыми. Несколько экспертов сообщили газете, что покупатели премиального сегмента менее чувствительны к изменению цен и могут продолжить покупать импортные марки, даже если бутылки подорожают. Волков отметил, что покупателя, уже отдающего около 5 000 рублей за бутылку дорогого виски, вряд ли остановит ещё одна тысяча рублей. Юдич считает, что многие покупатели известных зарубежных марок годами сохраняют им верность и могут смириться с дополнительными 200–260 рублями за бутылку стоимостью 1 500–2 000 рублей.

Сильнее последствия могут сказаться на среднем ценовом сегменте, особенно на семьях, которые покупают импортный крепкий алкоголь только по особым случаям. По словам экспертов, такие потребители могут либо сократить покупки, либо перейти на более доступные альтернативы, в том числе российскую продукцию или импорт из стран, на которые пошлина не распространяется. Одним из вероятных результатов станет сокращение импортного ассортимента в обычной рознице: супермаркеты оставят лишь самые известные марки, которые стабильно привлекают покупателей.

Эти изменения важны не только для отдела крепкого алкоголя. Для импортных виски, джина и ликёров выход на российский рынок станет сложнее, что может ускорить импортозамещение и со временем сократить долю полочного пространства, отведённую зарубежным маркам. Для розничных сетей алкоголь также служит инструментом привлечения покупателей, поэтому изменения в ассортименте крепких напитков могут повлиять на продажи других напитков и сопутствующих товаров в период праздничных покупок.

Руслан Брагин, член Российской гильдии маркетологов, заявил газете, что повышение пошлины — протекционистская мера, призванная помочь местным производителям расширить бизнес. По его словам, многие российские винокурни уже создали мощности для выпуска дистиллятов виски, а рынок в нескольких категориях постепенно смещается в сторону отечественной продукции. Как отметил Брагин, джин, продаваемый в России, примерно на 90% производится внутри страны, а ром — примерно на 30%. Он добавил, что импортный крепкий алкоголь занимает относительно небольшую долю российского рынка, где чаще

покупают водку, пиво и произведённый в стране бренди.

Однако оценки потенциала местных аналогов у аналитиков разошлись. Юдич считает, что российские производители могут воспользоваться расширившимися возможностями для ценообразования и выпустить больше продуктов, похожих на привычные импортные напитки. Волков же сомневается, что импорт из «дружественных» стран сможет в значительном объёме восполнить дефицит. По его мнению, на практике в 2027 году импортный ассортимент может существенно сократиться и ограничиться несколькими мировыми марками, спрос на которые позволит оправдать более высокие издержки и снижение маржи.

География действия пошлины также сложна. Брагин отметил, что размер пошлины зависит от страны производства товара и структуры компании, которая за ним стоит. Поэтому некоторые виды рома из Латинской Америки всё же могут попасть под ограничения, если их поставляют через компании, зарегистрированные в странах из российского списка «недружественных». По его словам, текила может быть затронута в меньшей степени, поскольку её импортируют из Мексики, которая в этот список не входит.

Как сообщила газета, российские власти рассчитывают получить дополнительные бюджетные доходы от повышения пошлины, однако опрошенные эксперты предупредили, что итоговый фискальный эффект неясен. Если из-за роста цен сократятся объёмы импорта, общие таможенные поступления могут оказаться ниже ожидаемых. Брагин отметил, что прогнозы доходов, основанные на нынешних объёмах поставок, могут оказаться чересчур оптимистичными, если импортёры сократят число ввозимых марок или уменьшат поставки менее востребованных товаров.

В праздничный период эти последствия могут быть временно менее заметны. Юдич считает, что ритейлеры, вероятно, предложат крупные скидки перед Новым годом. Он также отметил, что известные алкогольные марки по-прежнему важны для привлечения покупателей, которые за один поход в магазин приобретают также продукты, безалкогольные напитки и товары для дома. По его словам, сети могут продолжить использовать параллельный импорт и

согласиться на меньшую маржу по некоторым импортным крепким напиткам, чтобы сохранить поток покупателей. Он также привёл примерную оценку разницы в стоимости праздничной корзины: сочетание тихого вина, игристого и российского крепкого напитка стоит около 2 000 рублей, а замена отечественного напитка импортным увеличивает общую сумму примерно до 3 000–4 000 рублей.

Некоторые эксперты также не согласны с предположением, что из-за изменения пошлин потребители массово перейдут на домашний алкоголь. Юдич заявил, что не ожидает массового возвращения к домашнему самогоноварению или настойкам: по его словам, потребители обычно считают промышленно произведённый алкоголь более безопасным, поскольку он проходит официальный контроль. Это позволяет предположить, что основные изменения произойдут в легальной рознице: вырастут цены, сократится число импортных марок и увеличится предложение отечественной продукции.

В целом ноябрьское повышение пошлины указывает на постепенную, но значительную трансформацию российского рынка крепкого алкоголя. В новогодний период потребители, возможно, ещё смогут найти привычный импортный виски или джин, особенно если ритейлеры будут распродавать старые запасы. Однако, по оценкам экспертов, опрошенных «Московским комсомольцем», настоящая проверка ждёт рынок в начале 2027 года, когда поступит новый импорт с пошлиной в 35% и магазины решат, сколько места на полках по-прежнему стоит отводить зарубежной продукции.