vinetur

Из-за классификации на таможне некоторые партии шотландского виски в Индии облагаются пошлиной 150%

Для соответствующего критериям импорта предусмотрена пошлина 75%, однако спорная классификация может лишить партии виски наливом этой льготы

понедельник, 16 ноября 2026 г.



Неопределенность вокруг пошлины на шотландский виски, ввозимый в Индию, сохраняется: право некоторых партий на пониженную ставку по-прежнему зависит от таможенной классификации, а не от недавно объявленного изменения пошлины.

В обзоре, опубликованном 14 ноября специализированным цифровым изданием Whisky Clan, говорится, что спор связан со значительной разницей между двумя возможными ставками пошлины для некоторых партий шотландского виски наливом. Одна ставка составляет 75% — это льготный уровень, предусмотренный для импорта, отвечающего установленным критериям. Другая — 150%: такую ставку таможенные следователи требовали применить в отдельных случаях. В обзоре не сообщается об окончательном разрешении спора.

Разница имеет значение, поскольку может существенно повлиять на стоимость ввоза виски в Индию. Между ставками — 75 процентных пунктов. При одинаковой таможенной стоимости пошлина 150% вдвое увеличит налоговую нагрузку по сравнению со ставкой 75%. Это не означает, что розничная цена автоматически вырастет вдвое: на нее также влияют логистика, местные налоги, розлив, дистрибуция и торговая наценка. Однако для импортеров и экспортеров разница достаточно велика, чтобы повлиять на коммерческую целесообразность поставки.

Речь идет не о масштабном изменении политики, принятом 14 ноября. Это продолжение ранее возникшего спора о том, как индийские таможенные органы классифицируют определенные товары и соответствуют ли они условиям предоставления льготного режима. Это различие важно: торговые соглашения и официальные рекомендации могут устанавливать льготную пошлину в принципе, однако именно таможенники определяют классификацию груза на границе и решают, отвечает ли он необходимым условиям на практике.

Согласно рекомендациям, опубликованным на сайте business.gov.uk Министерством по делам бизнеса и торговли Великобритании, на импорт виски в Индию, отвечающий установленным критериям, распространяется снижение пошлины со 150% до 75% с последующим поэтапным уменьшением до 40%.

Однако сами по себе эти рекомендации не разрешают отдельные таможенные споры. Британское министерство отвечает за переговоры о доступе на рынки и информирование экспортеров, но не определяет, как индийские таможенники классифицируют конкретные грузы.

В результате экспортеры сталкиваются с практической проблемой. Даже если льготный режим предусмотрен на бумаге, компаниям необходимо быть уверенными, что индийская таможня примет описание товара, формат поставки и сопроводительные документы. Если таможенные следователи заявят, что груз не подпадает под ожидаемую классификацию, к нему могут применить повышенную ставку 150% вместо 75%. Для шотландского виски наливом, рентабельность поставок которого и без того может снижаться из-за транспортных расходов и затрат на переработку на месте, такая разница способна повлиять на цены по контрактам и решения о поставках.

Доступная информация не подтверждает, что все затронутые грузы прошли таможенное оформление, и не показывает, какую окончательную пошлину начислили на каждую партию. В ней также нет проверенных данных о стоимости этих грузов, объеме виски, в отношении которого идет проверка, или изменении экспорта в сравнении с предыдущим месяцем либо годом. В центре спора — сама ставка пошлины и условия доступа к льготному режиму, а не динамика продаж.

Этот случай также указывает на более широкую проблему международной торговли. Доступ к льготам по торговому соглашению часто зависит от технических решений таможенных органов, в том числе от выбора товарной позиции, описания продукта и соответствия документов требованиям. Эти вопросы могут казаться узкоспециальными, но иметь серьезные финансовые последствия. В данном случае спор касается экспорта шотландского виски из Великобритании в Индию — один из важнейших растущих рынков премиальных спиртных напитков, где импортные пошлины давно служат серьезным препятствием.

В обзоре Whisky Clan разграничиваются заявления правительств о предполагаемом льготном тарифном режиме и то, что подтверждено действиями таможенных органов. Это различие принципиально важно для понимания нынешнего спора. Официальная позиция Великобритании, изложенная в правительственных рекомендациях, предусматривает возможность снижения пошлин на виски, отвечающий установленным критериям. Неясным остается вопрос о том, не лишают ли некоторые партии наливом доступа к этой пониженной ставке из-за применяемой к ним классификации.

Для экспортеров, импортеров и дистрибьюторов неопределенность — не просто юридическая формальность. Спорная классификация может задержать таможенное оформление, осложнить исполнение контрактов и затруднить прогнозирование полной стоимости поставки с учетом ввоза. Пока таможенная практика не будет разъяснена на конкретных подтвержденных примерах, компаниям, поставляющим шотландский виски в Индию, придется учитывать риск того, что груз, который рассчитывали оформить по ставке 75%, в итоге обложат пошлиной 150%.