vinetur

# Индия ввела фактическую пошлину в размере 162,5% на ввоз шотландского виски наливом из Великобритании

Таможенный спор задержал в портах более 80 контейнеров и поставил под угрозу ключевое обещание торгового соглашения Индии и Великобритании

среда, 18 ноября 2026 г.



По данным Reuters, Индия взимает совокупную пошлину и налог, фактический размер которых составляет 162,5%, на ввоз шотландского виски наливом из Великобритании. Спор о таможенной классификации может свести на нет одно из главных преимуществ, обещанных в рамках торгового соглашения двух стран.

Фактическая нагрузка превышает ставку в 150%, действовавшую до заключения соглашения, сообщило Reuters в среду, 18 ноября, со ссылкой на правительственный документ и восемь человек, непосредственно знакомых с ситуацией. Изменение затрагивает компании, которые импортируют шотландский виски наливом, смешивают его в Индии и продают на одном из крупнейших в мире рынков виски.

Спор касается концентратов шотландского виски, ввозимых наливом, а не автоматически распространяется на бутилированный виски. Участники отрасли утверждают, что этот вопрос не следует распространять на весь импорт виски. По торговому соглашению между Индией и Великобританией, вступившему в

силу 15 июля, пошлины на шотландский виски были снижены до 75%. Великобритания и представители отрасли называли это снижение важным открытием рынка для таких компаний, как Diageo и Pernod Ricard, работающих на крупном индийском рынке алкогольных напитков.

Как сообщает Reuters, индийские следователи теперь утверждают, что некоторые партии шотландского виски наливом ввозились с неправильной таможенной классификацией. По их мнению, эти поставки следует относить к новой тарифной категории «составные алкогольные препараты», которая рассматривается как сырье для производства купажированного виски и аналогичной продукции. Для этой категории установлена пошлина в размере 150%. С учетом местного налога на потребление совокупный фактический сбор достигает 162,5%.

Такое толкование стало первым крупным публичным спором, связанным с торговым соглашением. По данным Reuters, более 80 контейнеров компаний, включая Pernod Ricard, Diageo и Bacardi, задержаны в портах на время разбирательства. В задержанных партиях — тысячи литров шотландского виски наливом, предназначенного для производства продукции для широкого индийского рынка среднего ценового сегмента. Там купажированный виски продается гораздо дешевле полностью импортируемых премиальных марок, таких как Chivas Regal или Johnnie Walker.

Индия — крупнейший рынок шотландского виски по объему продаж; около 80% виски, импортируемого из Великобритании, поступает наливом, сообщает Reuters. Значительная его часть используется для производства Indian-Made Foreign Liquor (IMFL) — категории, в которой небольшие объемы шотландского виски смешивают с другими спиртными напитками. Крупным производителям важно, чтобы поставки виски наливом не прерывались: это позволяет обеспечивать сырьем заводы и поддерживать запасы в розничной торговле.

Чтобы добиться выпуска задержанных грузов, импортеры используют временную процедуру, пока расследование продолжается. По данным Reuters, компании должны заранее уплатить пошлину в размере 75% стоимости товара, а

оставшуюся сумму возможных обязательств обеспечить банковскими гарантиями. Такой подход позволяет перемещать грузы, но замораживает денежные средства и увеличивает финансовую нагрузку, особенно для небольших компаний, которым для получения гарантий может потребоваться залог.

Последствия могут затронуть не только международные группы. Reuters сообщает, что зарегистрированные на бирже в Мумбаи компании Radico Khaitan, Allied Blenders and Distillers и Tilaknagar Industries также импортируют шотландский виски наливом и находятся под пристальным вниманием. Руководители компаний, опрошенные Reuters, отмечают: для производителей, чьи финансовые возможности уступают крупнейшим мировым компаниям алкогольной отрасли, требование предоставить гарантии может осложнить управление оборотным капиталом и планирование производства.

Торговый спор вновь привлек внимание к хорошо знакомой иностранным инвесторам в Индии проблеме: таможенные и налоговые разбирательства могут изменить стоимость ведения бизнеса уже после того, как коммерческие планы составлены. Индийские власти давно заявляют, что обеспечивают соблюдение внутреннего законодательства. Компании, однако, утверждают, что решения о классификации трудно предсказать и они могут резко изменить экономику импортного бизнеса.

Спор особенно чувствителен, поскольку пошлины на виски были одним из самых сложных вопросов переговоров, завершившихся соглашением от 15 июля. Британские официальные лица неоднократно называли шотландский виски одной из ключевых категорий продукции, которая должна выиграть от сделки. По оценке Scotch Whisky Association, соглашение может увеличить экспорт в Индию на $1,34 млрд за пять лет.

Великобритания добивается от Индии урегулирования вопроса. Представитель правительства Великобритании заявил Reuters, что министры в срочном порядке работают с Нью-Дели, чтобы британские компании могли экспортировать продукцию по ставкам, согласованным в торговом соглашении. Индия также

дала понять, что спор будет урегулирован, однако, по данным Reuters, министерство финансов и налоговый орган не ответили на запросы агентства о комментарии по поводу фактического сбора в размере 162,5%.

Разногласия уже сказались на финансовых показателях компаний. По данным Reuters, после публикации материалов агентства о таможенном споре акции Diageo в Лондоне подешевели на 1,5%, а акции Pernod Ricard во Франции — на 1,25%. Индия является крупнейшим рынком Pernod Ricard по объему продаж; Pernod и Diageo — крупные игроки индийского рынка алкогольных напитков.

Для затронутых компаний непосредственная проблема связана скорее с поставками и расходами, чем с юридическими формулировками. Несколько руководителей сообщили Reuters, что после снижения пошлин до 75% в рамках торгового соглашения компании уменьшили цены на отдельные продукты на основе шотландского виски, но затем столкнулись со значительно более высокой импортной нагрузкой из-за новой трактовки классификации. Участники отрасли также рассказали Reuters, что ожидали споров о таможенном режиме, но не дополнительного местного налога, из-за которого фактический сбор превысил уровень, действовавший до заключения торгового соглашения.

Diageo отказалась комментировать ситуацию Reuters. Pernod Ricard и Bacardi не ответили на вопросы агентства. Пока дело проходит таможенные и правительственные инстанции, импортеры стараются не допустить перебоев в поставках и оспаривают трактовку тарифов, которая, по их словам, подрывает коммерческую ценность соглашения для поставок шотландского виски наливом.