vinetur

Индия взимает сбор в размере 162,5% с некоторых поставок шотландского виски наливом, несмотря на снижение пошлины по торговому соглашению с Великобританией

Таможня оспаривает классификацию виски наливом для индийских купажей, из-за чего некоторые партии выпускают условно

пятница, 20 ноября 2026 г.



Индия взимает совокупный сбор в размере 162,5% с некоторых поставок шотландского виски наливом из Шотландии. Причиной стал спор о том, как следует учитывать эти поставки в рамках торгового соглашения с Великобританией, сообщает расследование Reuters, опубликованное Business Today в среду, 18 ноября.

Эта цифра отражает совокупную нагрузку от пошлин и налогов на затронутый импорт. По данным публикаций, она на 12,5 процентного пункта превышает уровень в 150%, действовавший до заключения соглашения. Это вызвало тревогу у компаний, закупающих шотландский виски наливом для производства купажей в Индии: они рассчитывали, что торговая сделка снизит расходы на импорт.

Речь не идет о единой ставке для всего шотландского виски или всего бутилированного виски, продаваемого в Индии. Reuters и Business Today сообщают, что спор касается поставок наливом и концентратов, используемых для производства купажей. Индийские таможенные органы оспаривают классификацию этой продукции, от которой зависит, смогут ли импортеры воспользоваться сниженной пошлиной, предусмотренной соглашением.

Согласно торговому соглашению, пошлина на шотландский виски, подпадающий под его условия, была снижена до 75%. Однако эта заявленная ставка не равна совокупному сбору, который сейчас приходится платить некоторым импортерам в рамках текущего спора. Участники торговли утверждают, что классификация товаров таможней в сочетании с применяемыми налогами повышает фактическую нагрузку на затронутые поставки до 162,5%.

Reuters сообщило, что его материал основан на данных восьми источников и правительственном документе. Business Today воспроизвело эти выводы. Оригинал административного документа, на который ссылаются публикации, не удалось независимо проверить по имеющейся информации; общая денежная стоимость затронутого импорта не раскрывалась. Ситуация описывается как сбор, рассчитываемый в процентах от стоимости импорта, а не как общая сумма в рупиях.

Этот спор имеет значение, поскольку многие индийские производители, использующие шотландский виски наливом, работают с небольшим запасом по затратам. Повышенная налоговая нагрузка может увеличить стоимость сырья с учетом доставки до места назначения, сократить маржу и повысить потребность в финансировании. Если компаниям придется платить больше на границе или предоставлять более крупные гарантии на время проверки товара, им может понадобиться больше оборотного капитала, чтобы не прерывать поставки.

Похоже, сейчас происходит именно это. По данным Reuters и Business Today, некоторые партии выпустили лишь условно, пока стороны оспаривают их классификацию. Чтобы получить груз, импортеры были вынуждены внести платежи и предоставить гарантии. Это позволяет продукции поступать на рынок, но не снимает неопределенности относительно окончательного налогообложения.

По данным публикаций, в обсуждениях интересы экспортеров представляет правительство Великобритании. Поэтому дело имеет более широкое торговое значение и выходит за рамки технического спора о таможенной классификации. Для британских экспортеров и производителей шотландского виски вопрос

заключается в том, обеспечивается ли на практике доступ к рынку, обещанный соглашением. Индийским властям предстоит определить, насколько снижение пошлины должно распространяться на продукцию, импортируемую наливом и затем используемую для производства купажированного виски на местных предприятиях.

Разница между пошлиной в 75%, установленной для шотландского виски, подпадающего под условия соглашения, и фактической нагрузкой в 162,5%, о которой говорится в публикациях, показывает, как таможенная классификация может изменить ценность торговой уступки. Снижение пошлины на бумаге не всегда определяет итоговую стоимость ввоза, если возникают споры о классификации продукции или другие налоги применяются таким образом, что меняют положение импортеров.

В публикациях также подчеркивается, что этот случай не следует трактовать как простой отказ Индии от снижения пошлин на весь шотландский виски. Спор имеет более узкий характер и касается отдельных видов продукции наливом и концентратов. Тем не менее финансовые последствия для участвующих в нем компаний могут быть немедленными: каждая партия, выпущенная на условных условиях, требует более крупных первоначальных затрат и создает дополнительную неопределенность в отношении маржи и цен.