vinetur

Индия может снизить пошлины на вино до 30% в рамках торгового соглашения с ЕС, запланированного на 2027 год

Экспортеры видят перспективы после ProWine Mumbai, но высокие наценки и правила штатов могут сохранить высокие цены на импортное вино

воскресенье, 22 ноября 2026 г.



После шестой выставки ProWine Mumbai на индийском рынке импортного вина появились новые признаки оживления, однако перспективы по-прежнему зависят от одного нерешенного вопроса: приведет ли снижение пошлин к достаточному падению цен, чтобы спрос вышел за пределы узкой группы состоятельных потребителей.

В этом году в выставке, ставшей важной площадкой для встреч поставщиков вина и крепких напитков, импортеров и дистрибьюторов в Индии, приняли участие рекордные 16 итальянских компаний. Об этом говорится в анализе, опубликованном в воскресенье, 22 ноября, отраслевым изданием Wine Meridian. В отчете описывается рынок, который по-прежнему сложно оценить, но который развивается в более обнадеживающем для экспортеров направлении. Они рассматривают Индию как долгосрочный рынок роста.

Это важно далеко не только для Италии. Производители вина и других алкогольных напитков все чаще видят в Индии возможность диверсифицировать экспорт, не полагаясь исключительно на зрелые рынки с более медленными темпами роста. В то же время страна остается проверкой того, насколько снижение пошлин способно помочь, если расходы на дистрибуцию, ресторанные наценки и местное регулирование удерживают высокими цены в рознице и винных картах.

Главный повод для оптимизма — ожидаемое снижение импортных пошлин на вино в Индии. Wine Meridian сообщил, что участники отрасли на ProWine Mumbai внимательно следят за реализацией торгового соглашения между Индией и Европейским союзом, которая, как ожидается, начнется в 2027 году. Согласно обсуждаемому графику, средние импортные пошлины на вино на начальном этапе могут снизиться примерно со 150% до 30%, а затем — потенциально до 15% примерно за три года.

На бумаге это станет серьезным поворотом для рынка, который давно известен скорее своим потенциалом, чем фактическим ростом импорта. Однако трейдеры и производители относятся к перспективам с осторожностью. Федеральное устройство Индии дает значительные полномочия отдельным штатам, а правила

торговли алкоголем, налоги и системы дистрибуции существенно различаются по стране. Поэтому даже крупные изменения на общенациональном уровне не всегда быстро и равномерно приводят к снижению конечных цен для потребителей.

По данным Wine Meridian, некоторые экспортеры уже изучают опыт стран, получивших выгоду от снижения пошлин на индийском рынке за последние два года. В числе первых примеров издание назвало Австралию и Новую Зеландию. В частности, экспорт вина из Новой Зеландии в Индию в 2025 году вырос почти на 50% по сравнению с низкой базой, сообщил журнал. В абсолютном выражении показатели пока невелики, но они свидетельствуют о том, что спрос может реагировать на улучшение условий доступа на рынок.

По мнению издания, основания для оптимизма связаны не только с пошлинами. Оно указало на три более масштабные тенденции, способствующие развитию рынка. Первая — привлекательность вина для обеспеченных индийских потребителей, для которых импортное вино по-прежнему обладает статусной ценностью. Вторая — расширение сегмента ресторанов высокого уровня за пределами традиционных люксовых отелей, особенно в таких городах, как Мумбаи и Нью-Дели. Третья — смена поколений среди импортеров: молодые руководители привносят больше энергии и новых идей, а также активнее интересуются развитием винной культуры.

Эти перемены заметны и в профессиональной винной среде страны. Как сообщает издание, в Индии растет число сомелье и выпускников Wine & Spirit Education Trust. Кроме того, здесь есть один Master of Wine — Sonal C. Holland, чья академия и публичная деятельность способствуют повышению осведомленности потребителей. Эти признаки еще не говорят о появлении массового рынка, но свидетельствуют о более широкой поддержке вина, чем в предыдущие годы.

Рестораны — еще одна важная часть этой картины. По данным Wine Meridian, рост числа ресторанов с качественной кухней за пределами крупных гостиничных сетей постепенно увеличивает количество заведений, заинтересованных в том, чтобы включать вино в ассортимент. Более обширные

винные карты в Мумбаи и Нью-Дели — один из признаков этой тенденции. Для импортеров и производителей ресторанный канал крайне важен: он помогает знакомить потребителей с международными марками в стране, где доступность вина в рознице ограничена и сильно различается по регионам.

Однако именно здесь становится очевидным одно из главных препятствий для рынка. Несколько участников отрасли сообщили Wine Meridian, что эффект от будущего снижения пошлин может существенно ослабнуть, если импортеры и рестораны сохранят очень высокие наценки. Другие полагают, что цены все же снизятся достаточно заметно, даже если падение не будет прямо пропорционально снижению пошлин.

Это не теоретическое опасение. Wine Meridian сообщил, что видел в Мумбаи винные карты, где импортные вина начального уровня, стоившие в Европе менее 10 евро за бутылку, предлагались потребителям примерно за 120 евро. Издание также привело рассказ Франка Шиндлера, управляющего директора ProWein: перед открытием выставки он ужинал в известном ресторане Мумбаи и обнаружил, что самое дешевое вино в карте — Prosecco — стоило около 130 евро. По его словам, он заплатил около 70 евро за бутылку, которую счел справедливо оцененной. Эти примеры носят анекдотический характер, но показывают, как быстро бутылка может стать недоступной даже для состоятельных покупателей.

Разрыв в ценах — ключевой вопрос в дискуссии о будущем Индии как винного рынка. Если основная часть экономии от снижения пошлин останется у посредников, импортное вино может и дальше оставаться нишевым продуктом, связанным с престижным потреблением. Если же существенная доля этой экономии дойдет до покупателей, поставщики смогут начать формировать повторный спрос среди более широкого круга потребителей. Это важно для экспортеров, решающих, сколько средств, времени и усилий вложить в Индию, а также для всего рынка напитков: долгосрочный потенциал страны настолько велик, что способен повлиять на глобальные стратегии.

От исхода ситуации зависит и индийская винодельческая отрасль. Снижение цен на импортные вина может усилить конкуренцию, но также способно сделать потребление вина более привычным на рынке, где в предпочтениях по-прежнему преобладают другие категории напитков. Участники отрасли отмечают, что развитие винной культуры принесет пользу не только зарубежным производителям.

Wine Meridian также сообщил, что институциональная поддержка остается слабым местом Италии в Индии. Издание сопоставило ограниченное постоянное присутствие Италии на рынке с более систематической работой таких стран, как Австралия и Новая Зеландия. Оно также отметило Швейцарию, у которой, по его словам, на выставке этого года была одна из крупнейших и наиболее оживленных выставочных площадок. На таком фрагментированном рынке с обилием регулирования, как индийский, экспортерам зачастую недостаточно просто участвовать в выставке. Им необходимы постоянная рекламно-продвиженческая работа, помощь в знакомстве рынка с продукцией и скоординированные усилия для преодоления сложностей дистрибуции и регулирования на уровне штатов.

Пока Индия остается для винного бизнеса в знакомом, но меняющемся положении: выход на рынок по-прежнему сложен и дорог, однако его уже нельзя безоговорочно считать рынком, где перспективы так и не превращаются в реальные изменения.