

Informacja prasowa

15 listopada 2019, Warszawa

Czarne chmury nad szkocką whisky

Na początku października przedstawiciel USA ds. handlu ogłosił zamiar wprowadzenia cła importowego „ad valorem”, czyli od wartości - w wysokości 25% - na szkocką whisky single malt i szkockie likiery bazujące na tej odmianie whisky. Tym samym popularna „szkocka” została wplątana w wielowymiarowy spór handlowy, toczący się pomiędzy EU i USA. Czy to początek trudnych dni dla tamtejszych destylarni?

Mimo głośnego sprzeciwu ze strony organizacji branżowej Scotch Whisky Association (SWA), Unia Europejska stosuje od lipca 2018 r. cło w wysokości 25% na amerykańską whiskey, co bez wątpienia przyczyniło się do podjęcia takiej, a nie innej decyzji przez rząd amerykański. O tym, jak poważne konsekwencje dla całej branży będzie mieć wprowadzenie cła importowanego, świadczą dane rynkowe. Stany Zjednoczone to od wielu lat największy na świecie krajowy rynek dla szkockiej single malt.

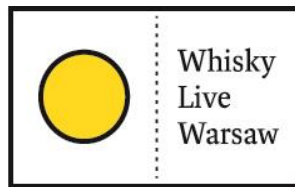
- Wartość importu tej kategorii trunków do USA wyniosła w 2018 roku aż 516 mln \$, stanowiąc aż 62% kwoty łącznego eksportu. Cały rynek amerykański odpowiadał za 22% wartości eksportu oraz niemalże 11% wolumenu szkockiej whisky, napędzając rozwój tej branży, zapewniając miejsca pracy bezpośrednio dla ponad 11 tysięcy osób w samej Szkocji i dużo więcej w całym łańcuchu dostaw. Ponad 7 tysięcy z tych miejsc pracy znajduje się w wiejskich obszarach Szkocji – mówi Jarosław Buss, właściciel firmy Tudor House, organizator corocznego festiwalu Whisky Live Warsaw, współpracujący z wieloma szkockimi destylarniami.

Łączna kwota eksportu ze Zjednoczonego Królestwa, która może być narażona na cło to 835 mln \$ (liczona wg wartości eksportu). Okazuje się bowiem, że oprócz szkockiej, bolesnym opłatom mają podlegać również inne produkty, takie jak: metale, artykuły budowlane czy nabiał. Sytuacja jest o tyle niesprawiedliwa, że tak wysokie obciążenie branży whisky, odpowiadającej za ponad połowę całego eksportu, związane jest ze sporem handlowym o samoloty, z którym rynek „szkockiej” nie ma w zasadzie nic wspólnego.

Jeśli cła zostaną utrzymane, z pewnością można spodziewać się ich negatywnego wpływu na inwestycje i tworzenie nowych miejsc pracy w Szkocji. Najbardziej odczują to małe destylarnie, gdyż większość z nich nie produkuje tańszej whisky blendowanej, skupiając się wyłącznie na odmianach single malt.

Zdaniem Jarosława Bussa z Tudor House staną się one mniej konkurencyjne i zaczną tracić tak mozolnie budowany w ostatnich latach udział w rynku. *- Pierwsze szacunki wskazują, że na skutek decyzji rządu import popularnej „szkockiej” do USA może spaść w najbliższym czasie nawet o 20-proc, co w przełożeniu na pieniądź daje stratę na poziomie ponad 100 mln \$ - przekonuje Buss.*

Ostatnią deską ratunku wydaje się być rząd Wielkiej Brytanii, który mając jasną strategię, powinien podjąć pilną interwencję dla załagodzenia sporu handlowego. Dużą pomocą w tych negocjacjach mogłoby okazać się zobowiązanie władz brytyjskich do jak najszybszego zniesienia ceł na whiskey amerykańską. W przeciwnym razie spór na linii USA-Wielka Brytania, będący de facto sporem między dwoma największymi producentami samolotów Boeingiem i Airbusem i nieuczciwymi praktykami subsydiowania ich przez rządy, pogrąży szkocki przemysł whisky, ale nie tylko. Skutki tych działań odczują nie tylko destylarnie, nie tylko rynek amerykański, ale również, a może przede wszystkim - konsumenci whisky na całym świecie.



Tudor House (www.tudor-house.pl) – firma działająca od 1995 roku na polskim rynku , będąca największym importerm alkoholi typu Premium. Jej właściciel – Jarosław Buss, jako pierwszy Polak w historii sędziował prestiżowe zawody **World Whiskies Awards**, odbywające się raz do roku w Londynie.

Kontakt dla mediów

Michał Hasik

PR Coordinator

Kom. 535 999 689

michal@whiskylivewarsaw.com