英国酒业面临精益时代

新的税收规定抬高了价格，削弱了销售，也未能增加官员们预期的收入。

2026年6月4日星期四



到 2025 年，英国将成为欧洲最复杂的酒精饮料市场之一：价值巨大，监管严格，税收压力已经影响到消费、公司利润和公共收入。

食品和饮料联合会认为，2025 年英国食品和饮料出口额达到 256 亿英镑，创下年度最高纪录，比上年增长 4.8%。进口额达到 669 亿英镑，增长 5.9%。酒类仍然是这一贸易的核心。据葡萄酒和烈酒贸易协会估计，该行业为英国创造了 763 亿英镑的经济活动和超过 220 亿英镑的总附加值。

这些数字反映了英国的双重角色。英国不仅是葡萄酒、啤酒和烈酒的消费国。它还是采购、装瓶、储存、分销和再出口的中心。据葡萄酒与烈酒贸易协会估计，与进口商、批发商、分销商和装瓶商相关的供应链价值约为 297 亿英镑。这种物流功能与更深层次的转变并存：英国出口高价值的苏格兰威士忌和杜松子酒，但国内消费的大部分葡萄酒和相当一部分啤酒却依赖于外国供应商。

食品饮料联合会表示，英国的食品饮料贸易仍然受到英国脱欧后与欧盟关系的影响。出口额有所增长，

但出口量仍低于脱欧前的水平。英国与欧盟达成的谅解要求食品饮料公司在 2027 年年中之前适应欧洲农业规则，这增加了文书工作，降低了运输的灵活性。为了抵消这些限制，伦敦将目光投向了其他市场。英国加入 CPTPP 跨太平洋贸易协定后，2025 年对成员国的食品和饮料出口量增长了 7.8%。然而，在酒类方面，以公升纯酒精计算的销售量下降了 11.7%，降至 5950 万公升。

税收改革是对国内市场的最大干扰。下议院图书馆称，英国于 2023 年 8 月放弃了旧的基于产品的酒精税类别，转而采用基于酒精浓度的税制。实际上，酒精含量越高，税率越高。酒精含量低于3.5%的产品按每升纯酒精 9.61 英镑征税。酒精度在 3.5% 至 8.5% 之间的啤酒税率为 21.78 磅。在此范围内的苹果酒的税率为 10.02 磅。8.5% 至 22% 的葡萄酒和许多烈酒的税率为 29.54 磅。22% 以上的产品税率为 32.79 磅。政府增加了对草案产品和小生产者的减免，但方向是明确的：低酒精饮料得到更优惠的待遇，而烈性产品则变得更加昂贵。

据预算责任办公室估计，2025-2026 财年酒精税将增加 119 亿至 125 亿英镑的收入，约占公共收入总额的 1%。但增税并未达到预期效果。GOV.UK 的酒类公报报告称，2025-2026 年的暂定收入为 124.35 亿英镑，比上一年减少了 1.8 亿英镑。这一下降影响到了每一个主要类别。葡萄酒和其他发酵产品减少了 1900 万英镑，降至 49.24 亿英镑。烈酒减少了 9,300 万磅，为 40.59 亿磅。啤酒减少了 6800 万磅，降至 34.52 亿磅。葡萄酒和烈酒贸易协会对这一政策提出了批评，认为三年来累计近 17% 的涨幅削弱了销售，却没有带来政府预期的收入。

苏格兰威士忌仍是英国最主要的酒类出口产品，但 2025 年的出口已出现紧张迹象。烈酒商业》（Spirits Business）对威士忌出口的估价为 55 亿英镑，使其成为英国最大的食品和饮料出口类别。杜松子酒排名第十，出口额为 6.026 亿英镑。苏格兰威士忌协会（Scotch Whisky Association）对苏格兰威士忌做出了更具体的解读，称其出口额下降了 1.8%，为 53 亿英镑；出口量下降了 4.3%，为 1.042 亿箱九升装威士忌。按价值计算，美国仍然是最大的市场，达到 9.33 亿磅，但销售额下降了 4%，销售量下降了 9.2%。该协会认为，这一下降与华盛顿从 2025 年 4 月开始征收 10%的关税有关，这导致 5 月至 12 月间的出货量下降了 15%。

印度的情况正好相反。根据苏格兰威士忌协会的数据，按销量计算，印度是 2025 年最大的苏格兰威士忌市场，70 分升装的销量达 2.2 亿瓶，同比增长 15%。对印度的出口额也增长了 15%，达到 2.86 亿英镑。法国位居第二，出口量为 1.52 亿瓶，但下降了 14%。美国位居第三，出口量为 1.2 亿瓶。按价值计算，土耳其是增长最强劲的市场之一，增长了 43%，达到 2.55 亿英镑。苏格兰威士忌的价格依然居高不下，但生产商正越来越多地将目光投向亚洲和传统跨大西洋轴心以外的其他市场。

英国杜松子酒则走了一条不同的道路。据《烈酒商业》（Spirits Business）报道，金酒出口额增长了 13.7%，达到 6.026 亿英镑，但出口量仅增长了 0.3%。价值与升数之间的差距表明，国际买家为价格较高的英国品牌支付了更多的钱。葡萄酒与烈酒贸易协会称，英国的杜松子酒出口量占全球出口量的三分之二，这一地位与伦敦干杜松子酒的声誉以及英国公司在酒吧、专业零售商和大型连锁店投放优质标签的能力息息相关。

在英国国内，烈酒仍能带来可观的消费，但税负较重。GourmetPro 对英国烈酒市场的估值约为 168 亿英镑，几乎平均分配给家庭消费和酒店业。烈酒商业》援引英国税收数据称，2025 年 4 月至 2026 年 1 月期间，财政部从烈酒中征收了 33.9 亿英镑，比上年同期减少了 1.54 亿英镑。最终零售价有助于解释这种压力。据葡萄酒与烈酒贸易协会估计，消费税和增值税占一瓶普通烈酒价格的 70% 以上。Lumina Intelligence 发现，在酒吧和餐馆，消费者购买烈酒的频率降低了，但在点鸡尾酒时花费却增加了。鸡尾酒的平均消费达到 23.36 英镑，而啤酒的平均消费为 12.85 英镑。

与其他品类相比，葡萄酒更能说明英国对外国供应的依赖。据葡萄酒和烈酒贸易协会估计，英国消费的葡萄酒 99% 都是进口的，英国每年购买相当于 17 亿瓶的静止葡萄酒和汽酒。饮品商业》警告说，新的按酒精浓度征税制度的全面实施已经在很大程度上改变了葡萄酒贸易。根据《葡萄酒情报》的记录，2025 年前四个月的葡萄酒和葡萄汁进口量为 3.54 亿升，价值 10.7 亿英镑。数量下降了 5.2%，价值下降了 6.3%。瓶装静止葡萄酒的数量下降了 4.6%，价值下降了 7.2%，而起泡葡萄酒的数量保持不变，但价值下降了 7.5%，原因是法国和意大利的葡萄酒价格下降。

各公司已通过物流做出回应。葡萄酒与烈酒贸易协会称，目前 43% 至 45% 的进口静止葡萄酒以散装形式运抵英国，并在英国装瓶。这种模式使每个集装箱可运输更多的葡萄酒，减少了排放，每瓶酒可节约约 125 克二氧化碳。2024 年，英国将 4.71 亿升进口葡萄酒装瓶，超过了波尔多葡萄酒的年产量。葡萄酒情报》称，2025 年，散装葡萄酒的数量下降了 7%，但价值保持在 1.63 亿英镑附近，因为平均价格上涨了 7.5%。根据 GTAIC 的数据，意大利、法国和西班牙也主导着包括盒中袋在内的中间形式。

国产葡萄酒成为新的主要发展方向。食品标准局称，2025 年英国葡萄酒产量增长了 55%，达到 124,377 千升，相当于 1658 万瓶。根据 WineGB 的记录，英国有 1158 个葡萄园，增长了 4.3%，280 个正在运营的酒庄，增长了 15%。肯特郡仍然是葡萄种植最多的郡，其次是西萨塞克斯郡，而埃塞克斯郡则超过了汉普郡。Glass of Bubbly》杂志援引 WineGB 的收成报告称，产量跃升归因于干燥的早春和温暖的夏季。巴克斯（Bacchus）、索拉利（Solaris）和黑皮诺（Pinot Noir）的产量均高于近期平均水平。起泡酒仍然是英国葡萄酒生产的主导，约占产量的 75%。饮品商业》将英国起泡酒的平均价格定为每瓶 32.47 英镑，远高于普罗塞克和卡瓦酒。

啤酒也在进行调整。英国官方数据显示，啤酒产量约为 36 亿升，而《BarthHaas 2024-2025 年报告》显示，英国的啤酒产量高于其他几个欧洲市场。然而，精酿啤酒正面临着倒闭和整合。据 Business Gateway 估计，精酿啤酒可带来 16 亿英镑的收入，但警告说，生产商正面临着能源成本、原材料、租金、税收和家庭消费疲软的压力。2024 年，约有 100 家酿酒厂关闭，使经营中的酿酒厂数量降至 1715 家。精酿 IPAs 和精酿拉格啤酒由于价格和酒精含量的原因失去了发展势头，而黑啤则通过健力士（Guinness）等品牌以及更具体、更少频率的饮酒场合赢得了消费者。

在酒店业，《广告晨报 2025 年啤酒报告》发现，酒馆、酒吧和餐馆的啤酒销量下降了 2.2%，从 1726 万百升降至 1688 万百升。价值仍从 135 亿英镑上升到 138 亿英镑，因为品脱啤酒变得更贵了。卡林啤酒从 4.26 英镑上升到 4.50 英镑。福斯特啤酒从 4.00 磅升至 4.15 磅。健力士从 5.02 磅增至 5.38 磅。卡姆登地狱啤酒达到了 5.97 磅，颈油啤酒达到了 6.19 磅。传统的桶装啤酒在价格上仍有一定的吸引力，Doom Bar 为 4.23 磅，Landlord 为 5.12 磅。同一份报告还发现，每四名 18-24 岁的消费者中就有一人饮用桶装啤酒，比上一年增加了 10 个百分点，部分原因是消费者需要更实惠的选择。

啤酒领域最明显的变化是低酒精和无酒精产品的增长。英国啤酒和酒吧协会称，2025 年低醇和无醇啤酒的销量为 2 亿品脱，高于 2024 年的 1.7 亿品脱，其中仅圣诞节期间就售出了 2200 万品脱。目前，这类啤酒约占啤酒市场的 3%。据该协会称，如果将酒精含量在 1.3% 至 3.4% 之间的啤酒也计算在内，这一比例将上升到 12%，相当于 9.12 亿品脱。税收激励措施非常明显：酒精含量低于 3.5%，每升纯酒精的关税降至 9.61 英镑。该协会称，这项政策使每年的酒精消费量减少了约 2 亿单位。

英国消费者的饮酒量比二十年前有所下降。英国酒精变化协会认为，成年人每年平均消费 10.2 至

10.7 升纯酒精。这一数字仍高于英国首席医疗官制定的低风险指导标准，即每周 14 升，但远低于约 20 年前约 14 升的峰值。2025 年饮酒意识监测》（Drinkaware Monitor 2025）发现，82% 的饮酒者每周饮酒量不超过该指导标准，而 2018 年这一比例为 77%。只有 14% 的人每周饮酒四次或四次以上，低于 2018 年的 18%。18 至 24 岁的成年人戒酒率最高，约为 25%，不过 Lumina Intelligence 观察到，年轻成年人的饮酒场合有所增加，选择性更强，每次外出的花费也更高。

适度饮酒并未消除健康负担。英国政府信息办公室（GOV.UK）2025 年 2 月发布的酒类概况显示，英格兰有 339916 人仅因饮酒入院，8274 人因饮酒死亡。数据显示，社会不平等现象依然明显，最贫困地方当局的入院率是最不贫困地区的 1.5 到 2 倍。目前，生产商、进口商、酒馆和超市都在适应这样一个市场，即增长不再来自销量，而更多来自价格、品牌强度、较低酒精含量和更严格的成本控制。