印度将苏格兰威士忌关税降至75%，作为英印贸易协议的一部分

此次从150%下调的措施于7月15日生效，降低了全球最大威士忌市场中的一大壁垒

2026年7月23日星期四



根据印度与英国新签署的自由贸易协定，印度已将苏格兰威士忌进口关税从150%降至75%。这一举措于7月15日生效，预计将削弱苏格兰威士忌生产商在全球最大威士忌市场面临的最大壁垒之一。

根据该协议，关税将在未来10年内分阶段进一步降至40%。剩余税率仍然很高，但此次立即下调预计将提升进口苏格兰威士忌在印度的竞争力；长期以来，外国烈酒在印度面临高昂成本，限制了市场准入并推高了价格。

这一变化不仅关乎苏格兰威士忌本身，因为它可能改变印度高端饮料市场的定价、产品组合和货架空间。进口成本下降可能让分销商有更多空间重新定位价格、扩大产品组合，并提高周转率，而印度市

场对全球烈酒增长至关重要。这可能影响进口威士忌与本土品牌的竞争方式，以及零售商和进口商如何在更高端的饮料品类之间分配关注度。

按销量计算，印度已经是苏格兰威士忌最大的出口市场，也是全球最大的威士忌市场。2025年，超过2.2亿瓶70cl等量的苏格兰威士忌出口到印度。即便如此，苏格兰威士忌在印度威士忌总市场中的占比仍只有约3%，这既显示出当地消费规模之大，也说明进口品牌仍有扩张空间。

去年，出口到印度的苏格兰威士忌价值2.86亿英镑，较2024年增长15%。销量也增长了15%，使印度成为苏格兰威士忌按价值计算的第三大出口目的地。这些数据表明，尽管此前关税高达150%，需求在关税下调前就已经在增长。

苏格兰的行业组织已将该协议视为长期增长的重要突破。苏格兰威士忌协会称其为该行业的里程碑式协议。该协会首席执行官Mark Kent表示，这项协议对未来增长具有战略意义，并可能支持印度和英国两地的投资与就业。

分析人士表示，最初的影响可能首先体现在已经活跃于印度市场的出口商身上，但小型生产商也可能受益。Decant Index董事总经理John Kennedy表示，成熟出口商的利润率可能改善，印度分销商也可能获得更大空间，引入更广泛的苏格兰威士忌产品。他说，过去因进入成本过高而难以进入市场的小型和独立生产商，如今可能更有机会进入这一市场。

这可能会逐步扩大印度消费者可选择的产品范围，包括高端单一麦芽、标注年份的酒款、独立装瓶以及限量发行产品。随着关税、物流和零售加价叠加，进口商也可能更容易上架此前因价格过高而难以引入的产品。

该协议还涵盖散装苏格兰威士忌，这是印度贸易中的重要组成部分。运往印度的苏格兰威士忌中，相当一部分以散装形式出口，用于当地装瓶或用于印度威士忌产品。Kennedy表示，同时出口瓶装和散装威士忌的公司可能最先感受到收益，而更强的消费者需求最终可能会波及更广泛的苏格兰威士忌供应链。

从长远看，这可能增加用于调配酒的年轻麦芽威士忌和谷物威士忌、陈年调配基酒、标注年份的单一麦芽，以及用于独立或限量版发行的原酒需求。Kennedy表示，更大的印度市场可能为陈酿中的苏格兰威士忌创造更多商业用途，并扩大苏格兰供应商以及依赖进口苏格兰威士忌打造自有品牌的印度生产商的买家基础。

他还提醒，不应因为这项贸易协议就想当然地认为桶价会自动上涨。他表示，价格仍将取决于酒厂、酒龄、桶型、酒精度、剩余液量、来源、合同权利以及更广泛的市场状况等因素。

此次关税下调预计将有利于那些已经在印度建立分销网络的跨国饮料集团，但也可能为在旧税制下举步维艰的独立蒸馏厂和装瓶商打开一条路径。多年来，许多小型生产商发现，很难在承受150%进口税的同时，与本地威士忌制造商以及在市场中已占据稳固地位的全球品牌竞争。

印度生产商的反应则更为谨慎。虽然许多苏格兰威士忌出口商将该协议描述为一次突破，但一些印度蒸馏商警告称，更便宜的进口威士忌可能会给本土销售带来压力。Paul John在协议宣布时曾对更低价苏格兰威士忌更容易进入市场表示担忧，不过该公司后来表示，仍对印度威士忌的品质充满信心，并希望改善后的贸易条件也能帮助寻求进入英国市场的印度品牌。

威士忌相关条款是印度与英国更广泛贸易协议的一部分，该协议将削减或取消90%进入印度的英国商品以及99%进入英国的印度商品的关税。英国政府估计，该协议最终可能使双边贸易每年增加255亿英镑，为英国国内生产总值增加48亿英镑，并为印度经济增加51亿英镑。

对于关注印度市场的饮料公司而言，此次关税下调为进入这一长期具有吸引力、但规模化渗透一直困难的市场提供了更清晰的路径。变化速度将取决于分销商调整产品组合的速度、消费者对价格的反应，以及随着进口苏格兰威士忌更容易购买，本土生产商能否守住阵地。