印度贸易协议或为苏格兰威士忌出口增加2.4亿英镑，苏格兰报告称

这一估算取决于印度将关税从150%降至75%，不过州税和分销规则可能限制收益

2026年7月31日星期五



根据苏格兰政府一份新的市场报告，在英国与印度的贸易协议下，未来十年印度可能为苏格兰威士忌出口增加2.4亿英镑。该报告将印度视为该行业近期最明确的增长机会。

这份于7月30日发布的《苏格兰-印度战略市场洞察报告》中的估算，是苏格兰政府首次专门针对苏格兰威士忌潜在收益作出的详细预测。该数字基于英国-印度全面经济与贸易协定下印度进口关税下调，并附有明确警告：这只是潜在贸易的估算，并非已确认销售或已签署合同的记录。

报告称，印度在2025年进口了价值2.86亿英镑的苏格兰威士忌，约合2.2亿瓶。若出口额再增加2.4亿

英镑，将相当于2025年该数值的约84%。对苏格兰的威士忌生产商而言，这将意味着在全球最大的烈酒市场之一实现大幅扩张。

预期中的开放来自关税削减，这改变了在印度销售苏格兰威士忌的经济性。包括苏格兰威士忌在内的烈酒关税将立即从150%降至75%，减少75个百分点。根据协议，之后还将在10年内进一步降至40%。苏格兰政府表示，这些变化应能让高端苏格兰威士忌在印度更具竞争力，并改善扩大分销、装瓶和陈酿合作的条件。

报告将威士忌置于苏格兰进军印度商业布局的核心，但也强调，仅靠降低关税并不能保证增长。出口商能否实现这2.4亿英镑的收益，将取决于印度各邦税收、地方消费税规则、分销体系、物流，以及贸易协议落实的速度。报告并未将印度视为单一市场，而是描述为一个各邦商业环境差异显著、市场进入路径决定关税削减能否转化为实际销售的国家。

这一点对酒类比对许多其他产品更为重要。即便全国层面的进口关税降低，苏格兰威士忌仍要面对各邦在定价、注册、标签和零售准入方面的不同规定。报告称，出口商若想把更低关税转化为货架空间和消费者需求，就需要针对每个目标邦制定单独的分销计划，并依赖强有力的本地合作伙伴。

这份更广泛的报告由苏格兰政府委托、由英国印度商业委员会编写，作为对苏格兰产业与印度需求匹配度的独立评估。报告认为，印度为苏格兰在能源、生命科学、数字技术、先进制造以及高端食品饮料等领域提供了最大的国际增长机会之一。报告称，到2030年，如果苏格兰企业瞄准合适的印度各邦并建立本地合作关系，这些领域有望实现超过30亿英镑的机会。

在这一更大的图景中，威士忌之所以突出，是因为它在印度已经具备规模。苏格兰威士忌在印度长期拥有品牌认知度，但高关税限制了其覆盖范围并推高了价格。新协议使烈酒领域的变化比许多其他品类更快。报告称，就英国商品整体而言，印度适用的加权平均关税预计将从15%降至3%，但威士忌仍是最显眼的例子之一，因为它既有现有销售基础，也在英印贸易中具有象征意义。

该贸易协议本身于2025年7月24日签署。报告引用的数据显示，到2040年，该协议预计将为英印双边贸易增加255亿英镑，增幅为38.8%，同时使英国对印度出口增加157亿英镑。对苏格兰而言，长期年度总增加值收益估计为1.9亿至2.2亿英镑。由于关税减免立即生效且需求已经存在，威士忌预计将占据短期收益中的很大一部分。

苏格兰政府报告还指出，在关税削减生效之前，印度已经在进口大量苏格兰威士忌。这样的既有基础为生产商提供了比那些仍需从零建立消费者认知的市场更清晰的路径。但这也意味着，随着关税下降，更多品牌试图扩大存在感，竞争将加剧。

对于蒸馏商和出口商而言，一个可能的结果是更强劲地进入印度城市的高端细分市场，因为富裕消费者在进口食品和饮料上的支出正在增加。报告将马哈拉施特拉邦和德里国家首都辖区列为高端食品饮料的领先市场，因为它们拥有庞大的消费者基础，以及进口商、分销商、零售商和餐饮买家。报告称，孟买所在的马哈拉施特拉邦是苏格兰的主要商业入口，因为它兼具金融服务、企业总部和广泛的市场准入。

报告作者认为，在印度取得成功将更多取决于选择具有明确商业逻辑的特定邦，而非广泛的全国品牌推广。报告将马哈拉施特拉邦视为高端消费品的关键市场；特伦甘纳邦是生命科学和创新中心；古吉拉特邦是能源和工业合作的基地；卡纳塔克邦和泰米尔纳德邦是技术和制造业的专业市场；安得拉邦则是在海事活动和食品加工方面的新兴机会。

对于威士忌公司而言，这意味着扩张可能通过按邦选择性增长实现，而不是统一的全国铺开。随着关税下降和竞争加剧，熟悉消费税体系的进口商和分销商可能变得更加重要。

报告并未暗示所有收益都将仅来自直接瓶装出口。报告称，更低的关税也可能提高在印度境内进行装瓶和陈酿合作的可行性。这反映出外国饮料公司进入复杂市场的更广泛转变：不仅通过运送成品，还通过建立本地商业结构来降低成本并改善准入。

苏格兰威士忌的估算与其他可能受同一协议惠及的出口类别预测并列。报告称，苏格兰三文鱼如今可享受进入印度的免关税待遇，如果冷链物流和高端零售渠道按预期发展，五年内年出口额可达5000万至1亿英镑。航空航天和制造业可受益于约5430万英镑的关税节省，而金酒、软饮、黄油酥饼、巧克力和特色食品等其他食品饮料产品每年还可增加2000万至5000万英镑。

不过，威士忌仍是头条行业，因为它兼具立刻的关税减免和既有消费者市场。报告称，苏格兰应将威士忌作为进入印度的切入点，但不应止步于此。就实际而言，这意味着利用苏格兰威士忌的知名度来支持食品、饮料及其他行业更广泛的贸易关系。

早在这项最新协议之前，英国与印度之间的贸易就已持续增长。报告称，自2015年以来，英印贸易以11.9%的复合年增长率扩张，2024年达到438亿英镑。服务业占双边流动的大部分，但商品在机械、金属、制药、纺织和饮料方面仍然重要。投资联系也在加深：印度公司在英国拥有相当规模的业务，创造了超过680亿英镑的收入，并雇用了超过11.8万人。

根据报告引用的数据，苏格兰经济在2025年估值约为2187亿英镑，不含石油和天然气。在出口商寻求超越成熟西方市场之际，印度为苏格兰提供了规模和多元化双重机会。这项由政府支持的研究认为，苏格兰企业与其纠结是否进入印度，不如思考进入哪里、以什么产品或服务切入，以及哪种合作伙伴模式最合适。

这一建议直接适用于正在权衡对2.4亿英镑这一数字应抱多大信心的威士忌生产商。该估算为行业在市场准入改善后可能实现的目标提供了基准，但并未消除印度碎片化酒类体系中的长期壁垒。即便进口关税下降，州税仍可能大幅推高最终价格。分销在各地区仍不均衡。监管审批可能缓慢。消费者需求在某些城市中心的增长速度可能快于其他地区。

正因如此，苏格兰政府将这一数字表述为机遇，而非保证销售的预测。报告反复强调，到2030年的潜在价值不应被解读为已确认的苏格兰收入，而应视为由出口、投资、合作和项目活动所塑造的指示性机会。

尽管如此，行业官员很可能会将这一数字视为重要信号，因为它量化了许多生产商多年来一直主张的观点：印度的关税改革可能释放苏格兰威士忌仍剩余的最大增长市场之一。随着关税立即减半并将在未来继续下降，出口商如今有了更明确的依据来测试定价策略、扩大产品组合并谈判更强的分销协议。

时机也很重要，因为全球饮料公司一直在寻找增长市场，而欧洲和北美部分地区的消费模式正在放缓或变得更不稳定。印度不断壮大的中产阶级以及对高端进口产品日益增长的兴趣，使其尽管监管复杂，仍具有吸引力。对于在其他地区面临增长放缓的苏格兰威士忌生产商而言，即便只是部分实现额外2.4亿英镑的目标，也将意义重大。

苏格兰政府的报告将这一可能性视为在多个领域与印度深化接触的更大战略转变的一部分。但在所有这些领域中，威士忌是政策变化最直接、消费者也最容易理解的领域：更低的关税可以降低价格或改

善利润率，如果当地规则允许，还能支持更广泛的供应。

接下来会发生什么，将取决于执行，而不仅仅是宣布。出口商将关注关税削减多快通过海关程序落地、印度各邦如何通过自身税制作出反应，以及分销商是否会将高端烈酒网络扩展到主要大都市之外。这些因素将决定苏格兰预计获得的收益究竟会停留在乐观估算，还是成为英印贸易协议最明确的早期成果之一。