英国为英格兰威士忌授予地理保护

这项新称谓将把名称限定为在英格兰按既定规则酿造的威士忌，包括原料谷物须产自英国。

2026年9月17日星期四



据周二发布的行业报道，英国政府已为英格兰威士忌产业授予地理保护；在该行业快速扩张并寻求在出口市场建立更鲜明身份之际，此举迈出了重要一步。

这一新的受保护地理标志将以“English Whisky”和“English Whiskey”登记，预计于10月1日加入官方注册。该称谓旨在将这一名称保留给在英格兰按照明确生产规则酿造的威士忌，其中包括所用谷物必须完全产自英国的要求。

这一举措正式承认了一个在短时间内迅速增长的品类。英格兰目前有70家威士忌酒厂，较2023年的46家增加。也就是说，三年内新增24家酒厂，增幅为52.2%。

这一保护措施出台之际，生产商正试图将增长转化为持久的商业价值。根据行业估算，英格兰威士忌行业目前出口至32个国家，约有价值10亿英镑的威士忌正在陈酿。该数字指的是在酒桶中陈年的烈酒，

而不是已完成销售或按成本计价的库存。

政府的认可意义重大，因为地理标志有助于生产商维护产品名称、设定最低标准，并在国内外市场将某一品类作为独立类别进行推广。对于英格兰威士忌生产商而言，这可能有助于支撑定价、分销和品牌建设，因为越来越多酒厂正从初创阶段的生产转向更广泛的商业销售。

与此同时，这一决定很可能加剧与苏格兰威士忌行业之间的竞争争议，尤其是在单一麦芽威士忌如何定义和生产的问题上。

苏格兰威士忌的规模仍大得多，也更为成熟。2026年上半年，苏格兰威士忌出口额增长约3%，至25亿英镑，而出口量增长超过6%，达到相当于6.55亿瓶70厘升装的水平。销量增长更快而价值增长较慢的差距表明，该时期出口平均单价有所下降。

这一背景至关重要，因为英格兰威士忌生产商正试图打造高端品类，而作为英国威士忌出口主力的苏格兰威士忌所处的市场环境则是：出货量在增长，但平均价格承压。因此，英国烈酒市场中的任何新受保护品类，都很可能受到生产商、行业组织和海外买家的密切关注。

其中一个核心争议点是生产规则。英格兰这一称谓的支持者表示，随着酒厂数量增加，需要明确的法律标准来界定这一品类并保护其名称。苏格兰行业的批评者则认为，规则上的差异，尤其是围绕单一麦芽生产的规定，可能会造成混淆，因为消费者可能会以为这些术语在英格兰威士忌和苏格兰威士忌中含义相同。

英国媒体报道的新英格兰规则包括：谷物必须完全产自英国。这使该产品与本国农业的联系更紧密，也可能帮助生产商更有力地主张其本地来源、可追溯性和对乡村经济的价值。对于酒厂而言，这一称谓还可增强在海外市场对仿冒的保护，因为地理身份在海关待遇、标签争议和贸易执法中都可能发挥作用。

英格兰扩张的速度解释了为何生产商现在推动获得正式认可。从46家酒厂增至70家，仅用三年就说明产能增加的速度之快。其中一些酒厂规模较小，仍在建立库存，但这一数字表明，英格兰的威士忌生产已不再是局限于少数几个地点的小众活动。随着陈酿库存增加，财务风险也随之上升，因为酿酒商必须在销售前持有库存数年。

漫长的生产周期正是行业密切关注约10亿英镑陈酿威士忌估值的原因之一。这反映了被占用在酒桶、仓储和未来品牌推出上的资金。当越来越多资金被锁定在只能随着时间推向市场的库存中时，地理保护的重要性也会更突出。

不过，周二的公开记录仍存在一些不确定性。尽管媒体报道称政府已批准该地理标志，并预计将于10月1日加入注册，但在查询时，英国官方案件档案仍将该申请显示为“in consultation”。这意味着，所报道的批准和注册日期是在该页面出现任何可见更新之前就已开始流传。

即便有这一说明，政策方向依然清晰。英格兰威士忌已从一个规模不大的新兴品类，发展为一个拥有全国品牌雄心、出口覆盖范围以及更大陈酿库存的增长型烈酒业务。正式保护将在产量快速上升、而更广泛的英国威士忌市场竞争日益显现之际，赋予其法律身份。

对苏格兰生产商而言，这一问题并不只是英国境内又出现了一个威士忌品类。更关键的是，不同的生产标准是否会影响消费者通常与悠久工艺和质量控制联系在一起的相关术语声誉。鉴于2026年苏格兰

威士忌出口额增长速度慢于出口量，业内参与者对任何可能影响市场定位、价格认知或标签清晰度的因素都格外敏感。

英格兰酿酒商提出的是相反的理由。他们认为，正因为该行业已经发展到需要明确规则和国际认可的程度，受保护名称才显得必要。如今有70家酒厂在运营，出口已覆盖32个国家，且仍有大量烈酒在陈酿，生产商表示，这一品类已达到这样的规模：受保护的身份不再是可有可无，而是市场建设的一部分。