苏格兰威士忌酒厂因未售库存攀升而停产

美国、法国和中国需求疲软，让生产商更加依赖仓储、旅游收入和重组，静待需求回升。

2026年9月29日星期二



苏格兰各地的苏格兰威士忌生产商正在放缓或停止生产，因为未售库存不断累积，迫使行业部分领域在等待需求回暖期间更加依赖仓储空间、旅游收入和财务重组。

为避免继续增加生产商所称不断扩大的“whisky loch”——业内用语，指大量烈酒积压在酒窖和仓库中——，已有多家酒厂暂停蒸馏器运转。爱丁堡的 Holyrood Distillery 目前仍处于停产状态，尚未确定恢复生产的日期。该公司联合创始人 Rob Carpenter 说，他从业内交流中感受到，整个行业目前的运转水平可能只有通常的三分之一左右。这个估算并非 Scotch Whisky Association 的官方数据，但它反映出一些酒厂的活动似乎已明显放缓。

这股压力也已体现在企业财务上。社区所有的高地酒厂 GlenWyvis 上周表示，由于苏格兰威士忌市场长期承压，公司将寻求进入破产管理程序。与此同时，在法夫郡，Diageo 最大的酒厂

Cameronbridge 的工人周一开始罢工，以反对公司苏格兰业务计划中的裁员措施。

此次下行，源于苏格兰威士忌需求在过去15年大部分时间里持续扩张，并在疫情期间加速增长。其间，随着全球销量上升以及高端威士忌同时吸引饮用者和收藏者，生产商不断提高产量。如今，多个主要市场同时降温，留下的问题是：过多烈酒正在橡木桶中陈年，而买家何时会以更强劲的规模回归，仍缺乏足够确定性。

仓储已成为失衡局面的一个直观信号。在 Kirkcaldy 附近，Diageo 的 Cluny 陈酿综合体正在一处220公顷的地块上扩建，这里过去曾是一座露天煤矿。项目完工后，该园区将能够存放近300万只苏格兰威士忌桶。这个数字指的是存储容量，而非当前已装满的数量，但它显示出这一行业所需基础设施的规模，因为威士忌必须陈年数年后才能出售。

按照法律规定，苏格兰威士忌必须在苏格兰的橡木桶中陈酿至少三年，而许多更高价值的装瓶则会陈年更久。生产与销售之间存在的这段时间差，即便在市场稳定时也会使规划变得困难。一旦需求走弱，酒厂就无法迅速扭转数年前作出的决定；而当需求再次回升时，要重建老年份威士忌库存又可能需要数年时间。

出口数据有助于解释这种压力。苏格兰威士忌出口每年价值数十亿英镑，但业内一些最大的海外市场已经走弱。根据 Scotch Whisky Association 的数据，在美国总统 Donald Trump 于2025年4月加征关税后，对美国的出口下降了15%。这些关税后来在今年被取消，但此前的冲击已经削弱了增长势头。作为苏格兰长期以来最重要的销量市场之一，法国的需求也在下降。在中国，增长弱于业内许多人的预期。对印度的出口则大幅上升，并帮助抵消了部分下滑，但不足以完全弥补其他地区走软的需求。

生产商和分析人士表示，这种变化不只是贸易政策所致。疫情之后，消费者行为也发生了改变。一些买家在居家时间更多、休闲支出选择更少时大量囤货。与此同时，对健康的担忧、更紧的家庭预算以及更高的价格，让许多消费者在购买高端烈酒时变得更加谨慎。

这些更广泛的压力不仅影响苏格兰的酒类公司。《金融时报》报道称，全球五家最大的上市酒饮集团持有创纪录的220亿美元陈年烈酒库存。这个总额涵盖多个品类，并不只限于苏格兰威士忌，但它指向的是酒饮行业在疫情后的普遍放缓。

对小型酒厂而言，调整尤其艰难。与那些拥有广泛全球分销网络和深厚库存的大型生产商不同，较新或独立运营的企业往往财务缓冲更少。Holyrood 因位于苏格兰首府而在一定程度上受到保护，因为旅游业提供了另一项收入来源。该酒厂每年接待约4万名游客，参观导览如今约占其收入的一半。这项业务不能取代蒸馏，但已帮助缓冲停摆蒸馏器带来的冲击。

今年，依赖旅游收入的生产商与更直接依靠批发销售的生产商之间的差异变得更加明显。那些能够出售游客体验、品鉴活动和品牌周边商品的酒厂，在等待市场改善时有更多方式带来现金流。其他酒厂则更直接地暴露在威士忌漫长陈年周期和持有库存成本之下。

当前的低迷重新唤起了人们对20世纪80年代的记忆，当时苏格兰威士忌面临需求疲软和供过于求，导致许多酒厂关闭。业内老手表示，目前的下滑很严重，但未必是永久性的。他们指出，苏格兰威士忌经历过多次过度生产和复苏周期，往往在谨慎收缩之后，紧缺阶段才会随之出现。

即便如此，短期前景仍然艰难。据业内人士称，苏格兰156家在产酒厂中有数十家据传正在待售，而生产商在制定运营决策时，考虑的更多是保全而非雄心。如今，这个行业面临的挑战不再是威士忌能

否生产出来，而是企业究竟还能负担多久，才能等到全球需求消化苏格兰各地仓库里已经在陈年的库存。