苏格兰威士忌行业敦促英国在10月预算中下调烈酒消费税

行业团体称，烈酒税收收入下滑2.3%后，三年内17%的上调已挤压投资。

2026年9月30日星期三



苏格兰威士忌行业正敦促英国政府在10月公布的秋季预算中下调烈酒消费税，称降低税负将有助于投资，并可能在近期收入下滑后，甚至带动税收回升。目前尚未宣布任何调整，英国政府也未确认对烈酒消费税作出任何决定。

这一请求来自该行业的贸易组织苏格兰威士忌协会（Scotch Whisky Association），该协会在9月9日提交的预算意见中提出。协会表示，英国烈酒消费税上调过快，过去三年累计增加了17%。协会还称，烈酒的税负高于其他酒精饮料类别，并表示其税负最高可达啤酒、苹果酒和葡萄酒的四倍。

协会首席执行官Mark Kent表示，降税将为生产商提供更多投资空间，并支持就业。9月11日，苏格兰首席大臣John Swinney也支持行业呼吁，称反复上调消费税已对该行业造成不当压力。这些表态反映的是行业和苏格兰政府的立场，并不构成英国政府政策。

随着官方税收收入走低，行业的主张也随之提出。The Spirits Business援引英国税务与海关总署（HM Revenue & Customs）数据称，英国烈酒消费税收入在2025-26财年下降2.3%，至40.6亿英镑，低于上一财年的41.5亿英镑。同一数据还显示，葡萄酒消费税收入下降2%，至46.3亿英镑；啤酒消费税收入下降1.9%，至35.4亿英镑；苹果酒消费税则增长33.5%，至2.95亿英镑。酒精消费税总收入下降1.4%，至124亿英镑。

贸易团体称，这一趋势支持下调税率的主张。根据The Spirits Business，英国有8个贸易机构表示，按现行消费税体系于2023年推出时的预测，目前酒精消费税收入已低于11亿英镑。苏格兰威士忌协会表示，这意味着更低的税率可能通过提振经济活动来改善财政部收入，而不是减少收入。本报道所查阅的原始材料并未说明这一说法背后的完整模型。

这场争论的重要性并不只限于英国国内零售市场，因为消费税政策会影响蒸馏商如何管理利润率、库存和投资。在酒类行业，英国烈酒消费税的变化会改变将库存投放市场销售的经济性，影响现金流，并塑造生产商如何规划桶藏和定价。即便出口货物并不直接像在英国放行销售的瓶装酒那样征税，威士忌和其他饮料类别的企业仍会关注这些决定，因为它们会影响生产商的财务状况和竞争定位。

这也是亚洲买家和投资者正密切关注此事的原因之一。对亚洲市场价格的直接影响尚不确定。业内人士指出，英国消费税通常是在烈酒在英国放行销售时征收，而不是针对出口；不过，参与者通常会向仓库和税务顾问核实这些细节。尽管如此，英国下调消费税仍可能影响市场对苏格兰威士忌的情绪、生产商盈利能力以及库存投资节奏，而这些都关系到海外进口商、橡木桶买家和收藏者。

与此同时，苏格兰生产商也在应对更广泛的贸易变化。苏格兰威士忌协会在7月表示，对美国的零关税贸易已恢复，这改善了该品类一个关键出口市场的条件。与此同时，在亚洲市场，苏格兰威士忌还面临来自其他威士忌产区的货架空间竞争。在此背景下，英国任何税收政策变化不仅被解读为国内财政决策，也被视为对英国最大出口酒类类别之一经营环境的信号。

目前尚不清楚财政部是否准备采取行动。本报道所查阅的消息来源称，秋季预算将于10月公布，但未给出确切日期。目前也没有确认正在积极考虑下调、冻结或进一步上调消费税。就目前而言，唯一得到证实的是，苏格兰威士忌协会已公开提出请求，苏格兰政治领导人也表示支持，而行业正在等待政府的预算声明。