印度部分地区苏格兰威士忌价格因关税下调回落10%至15%

英印协定将关税从150%降至75%后，帝亚吉欧和保乐力加在四个邦下调了部分品牌价格。

2026年9月30日星期三



在英印贸易协定下调英国威士忌进口关税后，印度部分地区的苏格兰威士忌价格已开始回落，让消费者首次直观看到部分关税减让已传导至商店货架。

据《经济时报》周三发布的一篇报道，帝亚吉欧和保乐力加已将印度多个邦的部分苏格兰威士忌品牌价格下调约10%至15%。此次降价已出现在马哈拉施特拉邦、拉贾斯坦邦、果阿邦和北方邦，包括约翰走路黑牌和J&B在内的产品零售价均有所下调。随着各邦价格修订在州级审批体系、分销渠道和零售库存中逐步推进，预计降价还将扩散至更多邦。

上述价格变动发生在7月15日英印贸易协议生效之后。根据英国政府贸易部门的数据，该协议将印度

对英国威士忌的关税从150%降至75%。这意味着关税下调了75个百分点，或相对下降50%。根据协议，未来10年内该税率还将进一步降至40%。

更低的关税对印度市场意义重大，因为进口苏格兰威士忌长期以来在价格上明显弱于本土威士忌。即便还未加上零售加价和州税，旧有进口关税也已大幅抬高英国品牌的到岸成本。数月来，业内高管和分析人士一直表示，该协议可能扩大印度消费者获得进口烈酒的渠道，但在消费者层面的证据直到现在才开始出现。

印度是全球按销量计算最大的威士忌市场，因此苏格兰威士忌价格的任何变化都会受到生产商、分销商和投资者的密切关注。进口苏格兰威士忌与本土威士忌之间更窄的价格差，可能帮助国际品牌争取新的消费者，尤其是在高端和次高端品类持续扩张的城市市场。对于帝亚吉欧和保乐力加等全球公司而言，即便幅度不大的降价，在印度这样规模的市场中也可能产生显著影响。

与此同时，早期降价不应被视为全国性的基准。印度并没有统一的全国威士忌零售价。酒类价格由各邦分别通过消费税、地方附加税、注册费、标签审批、分销成本和零售加价来决定。正因如此，同一瓶酒在不同邦之间可能价格各异，而进口关税的变化也不会以同样速度或同样幅度传导至终端。

因此，报道中的10%至15%降幅虽重要，但仍不足以代表更广泛市场的情况。该数据来自二手来源，并不构成加权后的全国平均值。报道同时并未附带官方的全印度苏格兰威士忌零售价格序列，目前也尚无协议生效后的销量、收入增长或市场份额变化数据，足以显示消费者的反应。

印度酒类市场的结构还意味着，企业可能只会把关税优惠的一部分传导给消费者。进口商和品牌所有者可以通过多种方式使用更低的关税：下调货架价格以推动销量、在高税邦维持利润率、投入促销支出，或将产品结构调整至更高价值的品牌。邦政府也可能通过地方税收政策或行政延迟影响最终结果。在某些情况下，在关税下调前已进入市场的旧库存，可能仍会以先前价格出售，之后新到货才会以更低价格上市。

对苏格兰威士忌生产商而言，印度长期被视为最具增长潜力的市场之一，但由于关税和监管限制，也被认为是最难大规模进入的市场之一。税率降至75%并未消除这些障碍，但确实实质性改变了在该国销售进口威士忌的经济性。未来十年逐步降至40%的路径，也让国际供应商在制定定价、营销和分销策略时拥有更大的确定性。

接下来会如何发展，将取决于当前价格下调的扩散范围，以及消费者是否会以足够大的规模作出反应，从而改变购买模式。未来几个月，各邦零售价格将受到密切关注，尤其是在苏格兰威士忌传统上主要面向高收入饮酒者的大型消费市场。就目前而言，马哈拉施特拉邦、拉贾斯坦邦、果阿邦和北方邦的降价，是迄今最清楚的信号，表明贸易协定正开始影响印度消费者为进口英国威士忌支付的价格。