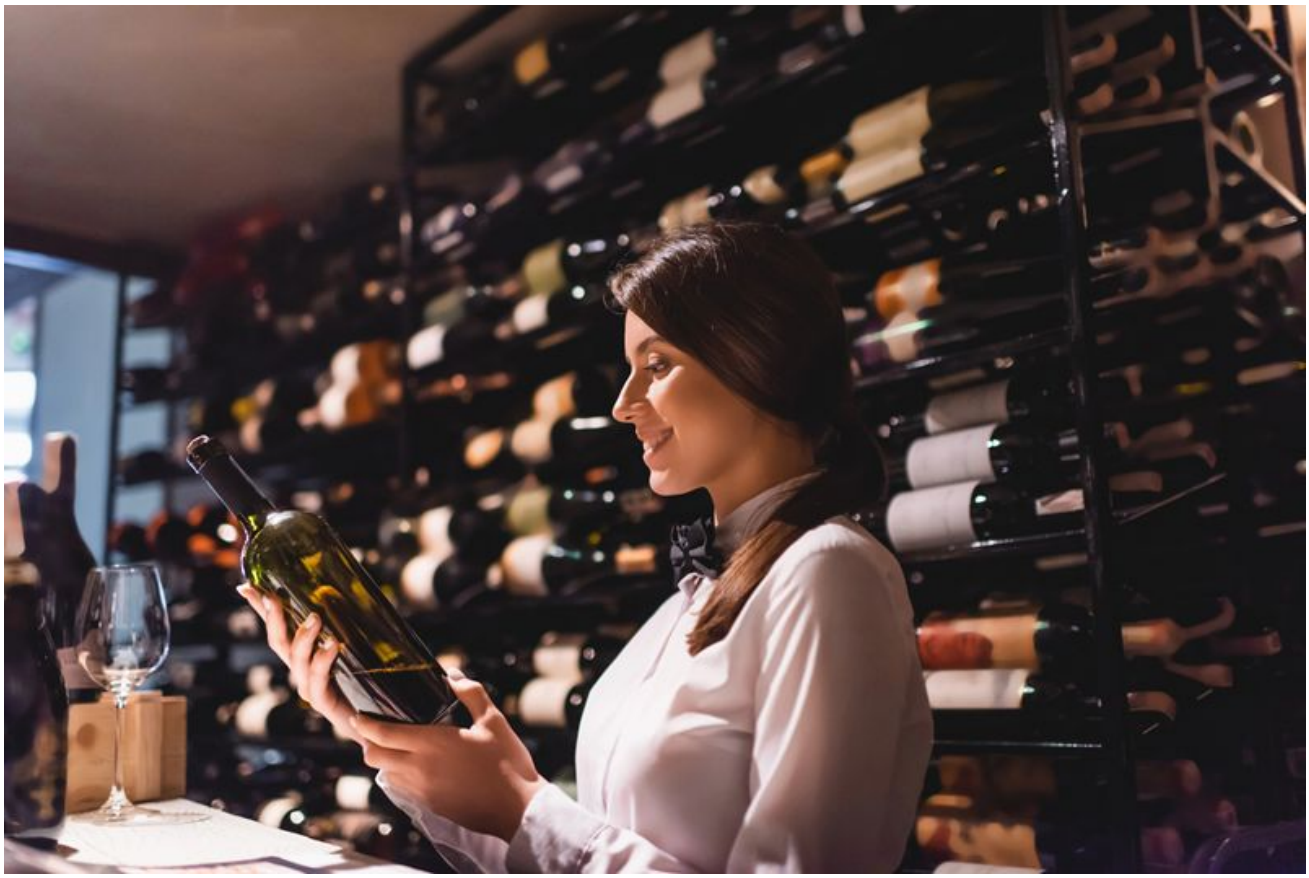
澳大利亚提供1,000万澳元酒庄直营销售补助

第八轮计划按符合条件的国内销售额的29%发放补助；若申请总额超过年度预算，补助将按比例下调。

2026年10月5日星期一



澳大利亚今年将提供1,000万澳元补助，金额直接与酒庄直营销售额挂钩。根据最新一轮“葡萄酒旅游与酒庄直营销售补助计划”，符合条件的葡萄酒和苹果酒生产商每家最高可获10万澳元。

本轮计划由Wine Australia管理，于8月24日开放申请，并于10月23日下午5时（澳大利亚中部夏令时）截止。这并非今天新公布的一轮资助，而是该计划的第八轮，覆盖2025-26澳大利亚财年。

根据Wine Australia公布的规则，符合条件的申请者可获得补助，金额相当于符合条件且可申请退税的酒庄国内直营销售额所对应的推定批发售价的29%，不含GST。每家生产商的补助上限为10万澳元，但并非所有申请者都能自动获得这一最高金额。Wine Australia表示，本年度补助总额上限为1,000万澳元；若获批申请金额超过该额度，所有补助都将按同一比例下调。

该计划将公共资助与在实体酒庄或苹果酒生产商直营店完成的直接销售挂钩，而非用于资本工程或更广泛的旅游推广。实际而言，这意味着资金将流向那些能把访客转化为符合条件的国内销售的生产商。在澳大利亚葡萄酒行业仍面临出口环境疲软、库存高企之际，这一做法也凸显了葡萄酒旅游作为销售渠道的经济价值。

申请资格要求严格。申请者必须是葡萄酒或苹果酒生产商，并已登记缴纳GST，持有有效的澳大利亚商业号码（ABN）。此外，他们在2025-26财年可申请退税的葡萄酒销售额（不含GST）必须至少达到120.7万澳元，还须拥有超出这一120.7万澳元门槛所计入销售额的符合条件的酒庄国内直营销售额。

Wine Australia还要求申请者已就申请中涉及的所有符合条件销售缴纳葡萄酒均衡税（WET）。申请者必须在2025-26财年期间直接或通过关联实体持有或租赁澳大利亚境内的实体酒庄直营店，并持有在该期间有效的酒类许可证。

1,000万澳元的补助总额由葡萄酒和苹果酒生产商共同分享，两类生产商之间没有预先划分额度。因此，最终资金分配将取决于获批申请的数量和金额，而非按类别固定分配。

该计划的核心计算方式以符合条件销售的推定批发售价为基础，这是澳大利亚葡萄酒退税制度中的一项税务概念。Wine Australia表示，申请者在提交申请前需了解这一计算方式，并提交相关证明材料，包括法定声明、酒庄直营店所有权或租赁证明，以及有效酒类许可证的证明。

该补助计划还与一项今年力度加大的独立税收措施并行实施。自7月1日起，葡萄酒均衡税退税上限从35万澳元提高至40万澳元。符合条件的生产商每年可获得的潜在优惠因此增加5万澳元，增幅为14.3%。

这两项措施体现出堪培拉方面正同时运用补助和税收减免，支持通过本地渠道销售的生产商。酒庄直营销售补助面向那些吸引游客前往葡萄酒产区，并将到访转化为符合条件销售的企业。相比之下，WET退税则是适用范围更广的生产商税收机制。

Wine Australia称，酒庄直营销售计划旨在支持为葡萄酒或苹果酒生产增值的生产商，鼓励游客前往葡萄酒产区，进而推动葡萄酒旅游。这一表述反映出一项政策取向：酒庄直营业务不只是零售渠道，也被视为葡萄酒产区旅游经济的一部分。在这些地区，品鉴室往往能带动住宿、餐饮、本地交通及其他旅游服务消费。

对生产商而言，当务之急是在10月23日截止日期前确认销售额和记录是否达到计划门槛及文件要求。门槛较高，销售额不足以满足应税要求的小型经营者即使旅游业务表现突出，也无法获得资格。对符合条件的大型企业来说，主要的不确定因素是：如果申请需求导致获批申请总额超过1,000万澳元上限，最终补助比例会降至多少。

这一风险之所以重要，是因为29%的名义补助比例只有在符合条件的补助总额未超出年度预算时才适用。如果申请总额超过上限，所有获批申请者的实际补助比例都会下降。届时，生产商最终获得的补助将低于按标准公式计算出的金额。

该计划的设计也意味着，补助奖励的是过往业绩，而非对未来活动的承诺。申请者将依据2025-26财年的销售情况接受评估，资金则与符合退税规则且有记录证明的酒庄国内直营交易挂钩。对政府而言，这减少了自由裁量空间，并使资助与经核实的商业活动相联系；对生产商而言，只要达到税务、许可证和销售门槛，酒庄直营销售就成为获得公共资金的直接途径。

在澳大利亚葡萄酒生产商继续寻找稳定国内收入来源、出口市场仍不平稳之际，最新一轮补助计划推出。当前环境下，酒庄直营店不仅是旅游资产，也是实现较高利润率直接销售的最明确渠道之一。该计划将公共资助与这些销售挂钩，而非与笼统的营销主张或基础设施规划相联系，反映了这一现实。