vinetur

# 印度与新西兰达成新贸易协议，葡萄酒关税从150%降至50%

为期10年的关税下调有望扩大新西兰葡萄酒在印度的市场，而目前其对印出口额每年仍不足50万美元

2026年11月12日星期四



《印度—新西兰自由贸易协定》于10月20日生效后，新西兰葡萄酒生产商得以更好地进入印度市场。协定启动了为期10年的关税下调进程，此前高关税长期压低了新西兰葡萄酒在当地的销量。

据行业机构 New Zealand Winegrowers 称，根据协定，符合条件的新西兰葡萄酒关税将从150%降至50%或25%，具体取决于葡萄酒的价值。协定还为葡萄酒设立了最惠国条款：如果印度未来在与其他国家签订的贸易协定中给予更优惠的葡萄酒关税待遇，符合条件的新西兰葡萄酒将自动享受相同待遇。

这项变化的意义不止于新西兰目前在印度规模有限的销售基础。New Zealand Winegrowers 表示，新西兰每年从对印度出口葡萄酒中获得的收入不足50万美元，去年对印度出口额同比增长48%，但仍略

低于43.8万美元。尽管如此，关税逐步下调可能改变印度葡萄酒供应国之间的竞争格局，并为新西兰出口商提供一个潜在的新渠道，助其实现销售多元化。与此同时，新西兰葡萄酒行业正应对国内供应趋紧和全球市场形势不均衡等挑战。

New Zealand Winegrowers 首席执行官 Anishka Jelicich 表示，协定迅速获得批准已经带来优势，因为这使新西兰获得了在另一项《欧盟—印度贸易协定》中谈妥的优惠条款。她说，这些关税减让幅度高于若欧盟协议先行生效，新西兰所能获得的减让。

这项协定的内容也不止于关税。专门针对葡萄酒和烈酒的附件设立了技术事务、标签和认证工作组。这些领域往往会影响生产商进入受监管市场并拓展业务的难易程度。对饮料企业而言，这些规则的重要性不亚于关税下调的 headline，因为它们会影响产品审批、合规成本和分销速度。

印度目前仍是规模不大的进口葡萄酒市场，但其体量和增长潜力已引起出口商关注。New Zealand Winegrowers 表示，印度的葡萄酒消费集中在孟买、德里和班加罗尔。这三座城市约占印度葡萄酒消费量的一半，人口合计约7000万。在包括孟买的马哈拉施特拉邦，截至2026年3月的一年内，葡萄酒销量创下1300万升的纪录。该行业机构称，2025年印度葡萄酒进口量也增长了14%。

新西兰生产商也在关注市场需求构成。红葡萄酒在印度进口葡萄酒市场中占有相当份额。New Zealand Winegrowers 表示，这一消费特点可能为长相思以外的葡萄酒风格带来机会；长相思是新西兰在海外最具代表性的品类。

行业高管提醒，单靠降低关税并不能保证成功。印度唯一的葡萄酒大师 Sonal C Holland 在惠灵顿举行的 New Zealand Winegrowers 葡萄酒商业论坛上表示，贸易协定消除了一个重大障碍，但要在印度实现持续增长，仍需要耐心、长期投入和稳固的本地关系。Jelicich 表示，该组织的重点是通过实用的市场信息、利益相关方联系以及当地拓展品牌的机会，帮助会员评估市场。

作为相关举措的一部分，New Zealand Winegrowers 和 New Zealand Trade and Enterprise 将于11月率领一个由20家企业组成的代表团，参加 ProWine Mumbai 展会。

印度市场开放之际，新西兰葡萄酒行业正努力重新平衡供需。New Zealand Winegrowers 于9月发布的2026年度报告显示，截至2026年6月的12个月内，新西兰葡萄酒出口额达到21.08亿新西兰元，出口量为3.062亿升。受出口推动，行业总销售额增长8%，创截至6月年度的历史第二高纪录。

与此同时，2026年采收量有所下降。2026年份葡萄总产量约为44万吨，较上一年减少15%。New Zealand Winegrowers 表示，在全球葡萄酒贸易经历一段艰难时期后，减产使产量更接近当前市场需求。

New Zealand Winegrowers 主席 Fabian Yukich 表示，过去一年全球葡萄酒行业都面临挑战，但新西兰生产商保持了韧性，并正在作出调整。7月就任首席执行官的 Jelicich 表示，该组织更新后的战略旨在为种植者和酒庄提供更好的信息、倡议支持和实用帮助，协助他们就市场、生产和投资作出决策。

对出口商而言，印度目前仍是一个规模较小的目的地市场。但关税下调、自动享有未来给予竞争供应国的更优惠待遇，以及为解决技术壁垒建立的框架，都为新西兰葡萄酒企业进入全球最大消费市场之一铺设了更清晰的路径，不过要在当地实现可观销售额，可能仍需数年时间。