投入成本飙升，印度酒企在特伦甘纳邦寻求提价

Allied Blenders、Radico Khaitan和Tilaknagar正逐个邦寻求缓解包装、谷物及能源成本上涨带来的压力

2026年11月16日星期一



据《The Hindu BusinessLine》11月15日报道，包装、谷物和能源成本上涨挤压利润空间，印度酒企正推动在多个邦上调价格，特伦甘纳邦成为相关磋商的重点之一。

报道称，寻求调整价格的企业包括Allied Blenders、Radico Khaitan和Tilaknagar。这反映了印度蒸馏酒生产商面临的一个基本难题：成本可能迅速上涨，但零售价格往往无法同步调整。在许多邦，酒类定价受到严格监管，生产商须先获政府批准，才能将更高的开支转嫁给消费者。

因此，关键投入品价格上涨时，酒企便会承受压力。玻璃瓶、纸盒及其他包装材料在生产成本中占比较高。谷物等农业投入品也可能涨价，而能源价格则会影响生产、装瓶和运输。当多重压力同时出现

时，影响可能相当显著，尤其是对依靠价格竞争的大批量销售品牌而言。

特伦甘纳邦似乎是当前磋商的核心。这一点很重要，因为各邦的决策可能对印度烈酒行业产生重大影响。酒类事务由各邦监管，各地都有自己的审批流程、税收结构和零售体系。在一个大型邦获得有利决定，有助于生产商在当地守住利润空间，但这一决定不会自动适用于其他地区。企业往往必须逐个邦争取价格调整。

这一问题并不只是要求提高货架售价那么简单。对许多饮料企业而言，能否弥补不断上涨的投入成本，会影响其在营销、分销和新品方面的投资能力。如果价格调整长期被推迟或否决，生产商可能不得不自行承担成本上涨、接受盈利能力下降，或调整产品组合。这可能改变大型上市公司与较小区域企业之间的竞争格局。

这一压力对烈酒行业尤为重要，因为烈酒是印度饮料市场中规模最大的板块之一。各邦对价格的管控会限制企业应对通胀的速度，进而影响利润空间、扩张计划和市场竞争。在部分市场，啤酒商及其他酒类生产商也受到类似监管限制，因此整个饮料行业都可能密切关注磋商结果。

如果提价获批，消费者很可能要面对更高的零售价格。对邦政府而言，决策则更为复杂。酒类是印度重要的税收来源，但价格变动也可能引发政治敏感性。各邦必须在消费者反应、通胀忧虑和财政收入考量之间权衡，同时考虑行业提出的理由：现行价格已无法反映生产成本。

据报道，相关企业并未寻求在全国统一提价。相反，相关流程似乎取决于当地磋商和市场状况。这反映出印度酒类行业的分散特征：监管差异的重要性不亚于品牌实力或需求走势。

当前的提价诉求也凸显出该行业仍容易受到投入成本波动的影响。即使销量稳定，如果企业长期受制于各邦核准的价格，利润仍可能承压。因此，生产商有充分动力推动定期审查价格，尤其是在包装、原材料和能源成本上涨开始侵蚀多个产品线的收益之际。

各邦政府是否批准所申请的提价，以及批准幅度，将决定蒸馏酒生产商未来几个月能获得多大程度的缓解。目前，《The Hindu BusinessLine》报道的谈判表明，成本通胀仍是印度酒企面临的主要问题，邦级定价政策依然是影响行业经营的关键因素之一。