WSWA预测：美国烈酒销售将持续下滑至2027年

该行业组织表示，市场下行应会逐步缓和，龙舌兰酒趋于稳定，威士忌则显示出更明显的改善。

2026年7月2日星期四



美国葡萄酒与烈酒批发商协会（Wine & Spirits Wholesalers of America）周三表示，其最新的SipSource预测显示，美国烈酒市场仍将经历又一段艰难时期，预计下滑将持续至2027年，尽管市场状况已显现出逐步企稳的迹象。

该行业组织通过PRNewswire发布的展望预计，核心烈酒市场总量将小幅改善：按滚动12个月消耗趋势

计算，2026年第一季度为-4.19%，到2026年第四季度将改善至-3.91%，并在2027年第二季度达到-3.68%。在SipSource数据中，核心烈酒不包括以烈酒为基础的即饮产品。

该预测覆盖2026年第二季度至2027年第二季度，依据WSWA所称的广泛消耗数据集，其中包括来自20多家大型批发商的销售信息、管制州数据以及若干宏观经济指标。预测追踪七大主要类别9升箱消耗量的滚动12个月增长率：白兰地和干邑、朗姆酒、龙舌兰和龙舌兰酒、伏特加、美国威士忌、爱尔兰威士忌以及苏格兰威士忌。

WSWA总裁兼首席执行官Francis Creighton表示，市场仍承受压力，但可能正接近一个更稳定的阶段。他说，最新数据表明，未来一年市场状况可能开始趋于平稳，尽管仍处于负增长区间，而企业在应对需求疲弱时，需要有纪律的规划和有针对性的消费者互动。

报告显示，近年来备受行业关注的龙舌兰和龙舌兰烈酒，在2026年早些时候经历急剧放缓后，可能会趋于稳定。WSWA表示，中端价位带的表现预计将有助于抵消该类别更广泛的疲软。即便如此，该组织仍不认为龙舌兰和龙舌兰烈酒会在预测期内恢复正增长。

根据该预测，伏特加的表现预计将好于整体烈酒市场，而朗姆酒、爱尔兰威士忌和白兰地/干邑预计将落后于整体核心烈酒趋势。尽管相对表现存在差异，这四个类别预计在2026年及2027年初仍将处于负增长区间。

威士忌方面，前景则略显坚挺。WSWA表示，随着市场迈向2027年，美国威士忌和苏格兰威士忌应会逐步改善。如果这一复苏按预测展开，预计将由该组织所称的“可负担的奢华”价位带引领，这意味着消费者可能仍会谨慎消费，但会选择性地在更高价值的酒款上支出。

这份预测的重要性并不只限于烈酒生产商，因为批发层面的消耗趋势往往会影响整个饮料行业的生产计划、分销商策略、定价决策和促销支出。对于蒸馏烈酒的供应商和分销商而言，销量疲弱但趋于稳定，可能会影响利润率规划和库存管理。它也可能影响企业在高端标签、中价产品和入门级品牌之间如何分配注意力，以便更好地匹配不断变化的消费者需求。

WSWA表示，在过去24个月已发布的预测中，SipSource的准确率超过90%。该组织补充说，将2025年第三季度的预测与2026年第一季度的实际消耗结果进行比较时，其最新预测对所有核心烈酒的准确率达到99.8%。

SipSource被用作供应商、分销商及其他行业参与者的市场情报工具，帮助他们获取品类层面和价格带数据。WSWA表示，该平台通过直接来自其成员的数据，覆盖全美50个州70%的批发量。该协会代表葡萄酒和烈酒行业的批发层级，并表示其成员公司分销了美国销售的全部葡萄酒和烈酒中超过80%。

这份新的展望发布之际，饮料行业各类别企业都在密切关注消费者支出，因为通胀压力、饮酒习惯变化以及替代产品的竞争，持续拖累酒精饮料销售。在这种背景下，即便下滑速度放缓，也能为2026年末和2027年初的商业规划提供一个重要信号。