尽管持续下滑，伏特加有望跑赢美国烈酒市场

SipSource预计，在更广泛的市场到2027年仍处于负增长区间之际，伏特加的跌幅将小于竞争品类。

2026年7月3日星期五



根据 Wine & Spirits Wholesalers of America 的数据平台 SipSource 发布的一项新预测，未来12个月内，伏特加的表现预计将好于更广泛的美国烈酒市场，尽管该品类仍在下滑。

这份本周发布、由 The Spirits Business 报道的季度展望，追踪的是从2026年第二季度到2027年第二季度，按9升箱计算的滚动12个月去库存增长率。报告涵盖七大主要品类：白兰地和干邑、朗姆酒、龙舌兰酒及龙舌兰烈酒、伏特加、美国威士忌、爱尔兰威士忌和苏格兰威士忌。该预测不包括即饮产品。

SipSource表示，截至2026年3月的12个月内，核心烈酒去库存下降了4.19%。该机构预计，这一下滑

幅度只会小幅收窄，到2026年第四季度降至3.91%，到2027年第二季度降至3.68%。这表明市场可能正在趋于稳定，但到明年晚些时候仍将处于负增长区间。

在这一疲弱背景下，伏特加预计将跑赢核心烈酒市场。SipSource并未表示伏特加会恢复增长，而是指出，该品类的跌幅可能会小于整个市场。

其他品类预计将面临更大压力。SipSource预测，朗姆酒、爱尔兰威士忌以及白兰地和干邑的表现将弱于更广泛的核心烈酒市场。这三类产品连同伏特加一样，预计都将在2026年及2027年初继续下滑。

龙舌兰烈酒预计将趋于稳定，中端价位带的表现更强，但整体增长仍预计保持负值。苏格兰威士忌和美国威士忌也预计将随着市场迈向2027年而逐步改善。SipSource表示，这些增长很可能由“可负担的奢华”价位带带动，并预计在预测期内，这一层级的表现将优于其他价格区间。

WSWA总裁兼首席执行官 Francis Creighton 表示，最新数据表明，在烈酒供应商和分销商经历了一段艰难时期后，一些改善迹象可能已经开始显现。“虽然烈酒市场依然相当艰难，但最新预测表明，未来一年市场状况或许终于会开始趋于稳定，尽管仍将处于负增长区间，”他说。他补充称，这些数据凸显出，在企业应对持续压力时，必须进行有纪律的规划并开展有针对性的消费者互动。

近期销售数据有助于解释为何即便伏特加相对表现更好，仍需保持谨慎。根据美国蒸馏酒委员会的数据，伏特加收入去年下降3%，至70亿美元。销量下降2.2%，至7250万9升箱。

这使伏特加处于一个不同寻常的位置。按销量和价值计算，它仍是美国最大的烈酒品类之一，但已不再能免受酒精需求整体疲软的影响。与此同时，其规模和熟悉度可能帮助它比一些竞争品类更好地抵御当前环境。

这份预测发布之际，即饮饮料也在持续重塑饮酒习惯。IWSR上月表示，RTD去年在全球价值上已超过伏特加，这表明以便利性为导向的产品形式正以多快的速度赢得消费者青睐。SipSource的展望不包括RTD，但其崛起仍是美国传统烈酒品类面临的更广泛竞争压力的一部分。

对于生产商、批发商和零售商而言，这些预测可能会影响未来一年的库存决策、定价策略和促销规划。在疲软市场中，一个预计跌幅小于其他品类的类别，可能会吸引寻求更稳定周转的买家更多关注；而朗姆酒、白兰地以及部分威士忌细分品类前景较弱，则可能使企业在库存水平和折扣方面更加谨慎。

报告显示，美国烈酒的任何复苏都可能会因品类和价格点而呈现不均衡，而非全面展开。就目前而言，SipSource的看法是，伏特加的表现可能会好于大部分品类，即便“更好”也只是意味着又一个收缩年份。