vinetur

加州葡萄种植者在需求下降20%后难以出售葡萄

许多葡萄园在没有签下合同的情况下进入采收季，使农民的议价能力减弱，可供消化多余果实的渠道也更少。

2026年9月22日星期二



随着葡萄酒需求走弱，市场上待售葡萄多于酒庄愿意收购的数量，加州酿酒葡萄种植者正艰难寻找今年收成的买家。

据美联社报道，过去五年间，加州葡萄酒消费量已下降超过20%。这一降幅压低了葡萄价格，也让许多种植者在进入采收季时没有合同可依，这在一个往往依赖葡萄园与酒庄提前签约的行业中，是一种异常艰难的处境。

这一问题出现在生长季的关键时刻。采收季要求葡萄园尽快把果实卖出去，因为葡萄一旦成熟，就不能无限期留在藤上。若没有事先敲定买家，种植者在价格谈判中的筹码会更少，也更不确定有多少收

成最终能够售出。

这一放缓反映出供需失衡，而随着酒庄调整以应对疲弱销售，这种失衡已在持续累积。当葡萄酒在商店、品酒室和分销渠道中的流转放慢时，生产商就更没有理由承诺大批采购葡萄。随后，这种压力会沿着供应链传导至农民，而他们如今在劳动力、水、土地和农业投入成本多年上涨之后，正面临更低的回报。

原本有时可帮助消化过剩供给的出口市场，也变得更难依赖。美联社报道称，关税以及来自其他葡萄酒产区更强的竞争，正让加州种植者和酒庄在海外销售变得更加困难。这减少了一个原本可以帮助缓解国内供过于求的重要出口渠道。

对更广泛的饮料行业而言，这一低迷局面意义重大，因为它可能在未来几个月影响葡萄供应、合同决策和整个葡萄酒行业的定价。如果库存仍然居高不下，而酒庄继续谨慎采购，种植者可能面临更大压力，被迫接受更低价格；与此同时，生产商和分销商也可能更加密切关注供货承诺和出口需求。这些影响目前只是潜在后果而非既成事实，但对于与葡萄酒生产和销售相关的企业来说，它们都是重要信号。

这一市场变化也显示，在一个建立在长期规划基础上的行业里，市场条件能多么迅速地改变。葡萄园业主往往要提前多年做出决定，规划种植面积并管理葡萄藤，以未来收成为目标。但消费者需求的变化速度可能快得多。当销售降温时，种植者并不容易立刻减少产量，这可能导致某个季节的市场供给多于买家所需。

当前压力出现之际，葡萄酒行业的许多企业也已在努力应对不断变化的消费习惯。一些饮酒者减少了葡萄酒购买，另一些则转向不同价位，或转向其他类别的酒精饮料。对种植者而言，眼下的问题却更为直接：找到愿意收购这些葡萄、且支付价格足以覆盖生产成本的酒庄。

加州葡萄市场长期与美国葡萄酒行业的健康状况紧密相连，因此，五年间消费量下降超过20%意义重大。并非每个葡萄园或地区都会以同样方式受到影响，但这确实给依赖稳定合同和稳定价格来维持盈利的种植者带来了广泛压力。

随着采收继续推进，许多农户不得不在需求疲弱、价格走低、且收成缺少明确销路的市场中周旋。对于一个依赖时机、合同和稳定销售的行业而言，这无疑是艰难的一季，而就在此时，这些条件却变得更难获得。