截至2026年3月的一年里，全球散装葡萄酒出口减少3.12亿欧元

该细分市场出口量下降10.3%至3,000万百升，降幅快于全球葡萄酒贸易

2026年9月28日星期一



根据 Del Rey AWM 为 World Bulk Wine Exhibition 制作的分析，在截至2026年3月的12个月里，全球散装葡萄酒贸易减少了约3.12亿欧元和340万百升，这表明该品类的走弱速度快于更广泛的葡萄酒市场。

报告称，在此期间，全球散装葡萄酒出口额下降11.8%，至23.3亿欧元；出口量下降10.3%，至3,000万百升。按这些降幅倒推，前12个月的数据约为26.42亿欧元和3,340万百升。也就是说，出口收入约减少3.12亿欧元，装运量减少340万百升。

散装葡萄酒是在装瓶或进一步加工前以大容器交易的葡萄酒，就数量而言，它仍是国际葡萄酒业务的重要组成部分。但其经济分量持续缩小。最新12个月的平均出口价格约为每百升78欧元，或每升0.78欧元。由于价值降幅比数量降幅高1.5个百分点，这些数据表明单价或销售产品组合出现了轻微的进

一步走弱。

这一下行幅度大于全球葡萄酒贸易整体所见的降幅。Del Rey AWM表示，在同一时期，全球葡萄酒贸易总额下降8.8%，数量下降6.6%。这意味着，就价值而言，散装葡萄酒的收缩幅度比整体市场高3个百分点；就数量而言，高3.7个百分点。

最新结果也符合更长期趋势。根据该分析，自2017年以来，散装葡萄酒出口量下降了19.3%，出口额下降了11.7%。在这段时间里，散装葡萄酒在全球葡萄酒贸易总额中的占比从8.5%降至7.1%，减少了1.4个百分点。尽管如此，该细分市场仍约占国际贸易量的三分之一，表明尽管在收入上被瓶装葡萄酒和其他更高价值的形式夺走份额，它在供应链中仍然居于核心位置。

西班牙仍保持着最大散装葡萄酒出口国的位置，并在主要供应国中表现突出。报告称，尽管发运量下降5.2%，西班牙出口额仍增长0.9%。根据报告中的百分比和四舍五入后的总量，这一差距意味着单位价值隐含上涨约6.4%。实际来看，西班牙卖出的散装葡萄酒更少，但从这些销售中获得的收入略高。

其他主要出口国的表现则不如西班牙。新西兰散装葡萄酒出口额下降20.6%，澳大利亚下降15.4%，意大利下降11.3%。报告未将这些国家的结果归因于单一原因，但更广泛的全球数据表明，市场正受到需求疲软和交易活动减少的压力。

这些数据之所以重要，是因为散装葡萄酒在行业中往往充当一个灵活的细分领域。它可以帮助生产者以较低的物流成本跨境运输大批量葡萄酒，也让装瓶商或零售商能够采购用于调配、自有品牌或目的地装瓶的葡萄酒。当这一细分领域比整体市场更明显地放缓时，可能意味着贸易中低成本端需求减弱，或者出口前附加值更高的产品占比上升。

散装葡萄酒与更广泛市场之间的差距也表明，生产商在这一类别中更难守住收入。销量下滑往往可以通过价格上涨来抵消，但在最新周期中，全球层面并没有发生这种情况。价值降幅大于销量降幅，说明作为一个整体，出口商不仅卖出的葡萄酒更少，而且平均每单位获得的收入也更低。

因此，西班牙的表现格外突出。尽管该国出口量下降，但总价值上升表明其在定价、产品组合，或两者上都有所改善。在一个整体散装出口收入下滑速度快于出口量的市场中，这种分化意味着其商业位置比若干竞争来源地更有利。

这些数据来自 Del Rey AWM 为 World Bulk Wine Exhibition 编制的分析。相关数据于9月28日在中国再次发布，但基础统计此前已于9月17日发布。绝对损失以及西班牙单位价值上涨幅度的估算，均由所报告的百分比和四舍五入后的数值推导得出。

总体来看，这些数据表明，散装葡萄酒的贸易流失速度快于葡萄酒整体，并且在国际市场中的经济分量仍在继续下降。该类别仍然流转着极其庞大的数量，但最新12个月的结果显示，销量更低、出口收入更低，而且在全球葡萄酒贸易的价值结构中，市场正继续向散装葡萄酒之外转移。