新西兰葡萄酒出口增长6%，创6月第二高总额

15%更小的收成帮助供应更接近疲弱的全球需求，使出口额维持在约NZ $21.08亿。

2026年9月29日星期二



截至2026年6月的一年里，尽管行业收成大幅减少，新西兰葡萄酒出口仍然上升；种植者表示，这一变化正帮助供应与疲弱的全球需求更加接近。

New Zealand Winegrowers这一全国性行业组织表示，在截至2026年6月的12个月里，出口量达到3.062亿升，较一年前的2.888亿升上升。增加了1,740万升，增幅为6%。同期出口额达到NZ $21.08亿，而前12个月为NZ $20.98亿；尽管发货量增加，收入整体基本持平。

这些数据发布于该组织的2026年年度报告中，反映出这一新西兰最重要农业出口领域之一的情况喜忧参半。出口量上升、整体销售增长8%，由出口增长推动，但价值几乎没有变化，说明发货量的增加并未转化为相应的收益提升。

报告没有详细说明定价、产品结构或汇率如何影响出口额。报告称，这一结果是该行业有记录以来6月年度总量的第二高，并表示，尽管全球和国内环境艰难，新西兰葡萄酒在关键海外市场上的表现仍优于更广泛的同类产品。

与此同时，生产则朝相反方向变化。2026年葡萄采收量约为44万吨，较上一年份下降15%。按这一降幅推算，上一季采收量约为51.76万吨，这意味着同比减少约7.76万吨。该行业组织表示，更小的收成正在使产量更接近当前市场需求，并有助于支持可持续的长期增长。

这一减产意义重大，因为出口仍是该行业商业模式的核心。New Zealand Winegrowers表示，海外发货约占新西兰葡萄酒全部销售的90%。实际上，这使生产商对海外消费者需求变化、库存水平以及主要进口国的价格压力高度敏感。

行业领导层将最新一年描述为调整而非收缩的一年。New Zealand Winegrowers主席Fabian Yukich表示，全球葡萄酒行业度过了充满挑战的一年，但新西兰生产商展现出韧性。他说，报告显示种植者和酒庄正在适应，并向更平衡的基础迈进。

年度报告重点提到几个主要目的地表现强劲，包括美国、英国、加拿大、澳大利亚和中国。该发布没有公布按市场划分的完整出口表，但表示在截至12个月里，对中国的发货增长72%，对韩国的出口增长20%。这些涨幅尤为突出，因为它们发生在许多葡萄酒生产国都面临需求疲软、消费者生活成本上升以及可支配支出承压的时期。

新西兰的出口结构与其在优质白葡萄酒，尤其是Sauvignon Blanc方面的声誉密切相关，而且该国在英语国家市场上的表现往往优于更广泛的葡萄酒类别。即便如此，最新数据表明，当全球市场承压时，仅靠销量增长并不足以带来价值的强劲上升。

这些数据还表明，生产商可能正试图避免未售库存进一步积压。在出口表现较强的一年之后，如果收成较小且需求仍不均衡，便可减轻库存压力。行业组织没有直接说明减少库存是否是减产的主要原因，但它将较低的产量与更紧密匹配当前市场状况的需要联系起来。

New Zealand Winegrowers首席执行官Anishka Jelicich于7月上任，她表示，这份年度报告标志着新行业战略下下一阶段的开始。她说，该组织将重点为种植者和酒庄提供更好的信息、倡导支持和实际帮助，以便他们在更艰难的市场中作出知情决策。

年度报告还指出，一些政策进展可能在更长时期内具有意义。该行业组织表示，新西兰-印度自由贸易协定通过规定对新西兰葡萄酒逐步降低关税，为出口商创造了未来机会。对于一个出口到100多个国家、但仍严重依赖少数几个大市场的行业而言，如果印度的消费者需求发展起来，降低壁垒可能提供一个额外出口渠道。