vinetur

2026年上半年全球葡萄酒出货量大幅下滑

2026年上半年，全球葡萄酒出口额跌幅小于出货量，平均价格从与美国关税相关的2025年底低迷中回升。

2026年10月1日星期四



根据 Del Rey AWM 在欧盟葡萄酒观察站秋季会议上的一份报告，2026年上半年国际葡萄酒贸易走弱，与前六个月相比，出货量下降幅度大于价值。

市场分析显示，该行业仍然承压，但已不再出现去年年底那样的价格恶化。Del Rey AWM 表示，上半年平均价格回升，削弱了出货量下降对出口收入的影响，也表明与2025年下半年美国关税冲击之后相比，贸易环境更趋稳定。

该公司表示，2025年底的大部分价格下跌都与美国提高关税后的市场反应有关，其中法国受影响尤为明显。2026年上半年，这种价格压力似乎有所缓解。报告称，结果是贸易表现总体仍为负面，但按价值计算的跌幅小于实物量。

今年前六个月，散装葡萄酒出货减少，该板块收入也走弱。Del Rey AWM 将这一变化部分归因于大多数产区收成缩短。可供葡萄酒减少后，散装产品出口承压。与此同时，价格上升和需求疲软又加剧了放缓，限制了多条主要贸易航线的采购活动。

这种影响在欧盟内部也很明显，欧盟内部葡萄酒贸易同样受到供应收紧、价格上涨和需求疲软的共同影响。报告还指出，加拿大对美国的出口是一个疲弱领域。远距离供应国也受到冲击，包括智利和新西兰，它们对主要进口市场的出货在该半年内下降。

上半年的走势表明，在经历了一个将贸易政策冲击与供应约束叠加的动荡时期后，全球葡萄酒市场仍在调整。2025年底，生产商和出口商不仅要应对美国的关税变化，还要应对随后出现的价格回调。到2026年初，这些调整似乎已进入更稳定的阶段，尽管整体背景依然艰难。

Del Rey AWM 的报告清楚地区分了不同葡萄酒类别。瓶装静止葡萄酒在上半年出现了比起泡酒更明显的下滑。相比之下，起泡酒得以实现一定的价值增长，得益于平均价格回升。这意味着，即便出货量未能像市场强势时期那样增长，该板块仍能创造更多收入。

起泡酒更强的表现延续了该公司指出的更长期趋势。根据报告，从长远看，起泡酒在国际贸易中的表现一直优于其他葡萄酒类别。随着静止葡萄酒生产商面临更疲弱的需求和主要目的地更大的销量压力，这一格局变得更加重要。

类别之间的对比之所以重要，是因为它凸显了消费者和进口商对更高价格和更紧供应作出的反应变化。当整体需求放缓时，品牌认知度更强或定位更稳健的产品，往往比更广泛的静止葡萄酒类别更能维持价值。Del Rey AWM 并未在会议摘要中提供按国家划分的详细数据，但其评论表明，类别组合在贸易表现中的作用正在扩大。

上半年数据还表明，散装葡萄酒仍然疲弱，而这一板块通常更易受收成规模、库存水平和价格竞争波动的影响。当产酒国收成减少时，散装酒可供量往往会迅速收紧。这可能推高价格，但也会压低贸易量并减少出口渠道中的总流动。在需求本已走弱的市场中，这种组合可能导致销量下降，但收入并不会同步增加。

对于欧洲出口商而言，报告显示，与去年年底相比，贸易环境已不那么不稳定，但仍不足以支撑全面复苏。对于欧洲以外的供应商，尤其是那些需要长距离运输的供应商，需求疲软带来的压力似乎又叠加了运费压力和目的地市场更为挑剔的采购。

加拿大对美国市场出口走弱也符合这一模式。美国仍是全球最重要的葡萄酒目的地之一，那里的关税、价格和消费者需求变化会迅速影响供应国。Del Rey AWM 的评估表明，尽管价格已开始从此前的扰动中回升，这些影响在2026年上半年仍然可见。

该报告将2026年定位为一个趋于稳定的年份，而不是强劲反弹的一年。这反映出国际葡萄酒贸易在某些领域仍在收缩，但已不再出现塑造2025年下半年走势的那种普遍价格下跌。就实际情况而言，该行业面临的是可装运葡萄酒更少、价格更坚挺，以及比以往更加谨慎的买家。

这些条件正在形成一个不均衡的市场。起泡酒表现出更强韧性。瓶装静止葡萄酒承压更大。散装葡萄酒则受到更短收成和更弱需求的限制。欧洲内部贸易放缓，来自北美、南美和大洋洲的出口商在向主要市场发货时也感受到了影响。Del Rey AWM 对上半年的判断显示，该行业已走出最严重的价格扰动阶段，但尚未进入持续增长期。