vinetur

截至8月，智利皮斯科出口下降23.9%，两年复苏结束。

对华销售暴跌拖累了大部分跌幅，使出货量降至168,452升，价值122万美元。

2026年10月1日星期四



根据智利政府发布的对外贸易数据，智利带国家原产地名称的皮斯科出口在2026年前八个月大幅下滑，终结连续两年的复苏，并加剧了葡萄渣蒸馏酒出口更深度的下跌。

1月至8月，智利皮斯科出口量为168,452升，FOB价值122万美元，较2025年同期分别下降19.8%和23.9%。农业研究与政策办公室（ODEPA）的数据显示如此。该数据序列于9月29日发布，按产品类别追踪不同时期的出口情况。

这一较弱表现打断了2024年和2025年形成的反弹，而此前2023年曾出现大幅下滑。2022年，智利皮斯科出口量为425,324升，价值253万美元。次年，出货量降至135,428升、102万美元，分别下滑68.2%和59.8%。随后，出口在2024年回升至246,769升和163万美元，并在2025年进一步增至320,261升和234万美元。

即便经历了那轮复苏，2025年在出口量和出口收入上仍低于2022年。出口量仍低24.7%，而价值低7.7%。以美元计，这一差距更小，是因为平均出口价值从2022年的每升5.96美元升至2025年的每升7.30美元，增幅22.6%。

新数据表明，今年的势头再次转弱。2025年1月至8月，智利皮斯科出口量为209,925升，价值160万美元。而今年较低的总量意味着，出口商少发运了41,473升，收入比一年前少382,132美元。

价值的降幅大于数量的降幅。皮斯科的平均出口价值从2025年前八个月的每升7.63美元降至今年的7.24美元，下降5.1%。这一回落叠加了出货量的下降。即便如此，今年仍高于2024年同期，当时皮斯科出口总计143,528升、918,111美元。与更早的那段时期相比，2026年在数量上仍增长17.4%，在价值上增长33.2%。

滚动12个月的比较也显示出更广泛的放缓。2025年9月至2026年8月，智利皮斯科出口量为278,788升，价值196万美元。此前12个月，出货量达到313,264升、232万美元。这意味着出口量下降11%，价值下降15.6%。

中国在这一恶化中占了很大一部分。1月至8月，对华出口降至33,493升、295,042美元，而去年同期为68,178升和690,350美元。出口量下降50.9%，价值下降57.3%。仅中国市场减少的收入就达395,308美元，高于皮斯科出口总收入的净降幅，说明其他市场的增长部分抵消了这一下滑。

尽管出现收缩，中国仍是智利按价值计最大的皮斯科市场，在该时期占该类出口收入的24.2%。美国以数量居首，进口40,188升，但其采购量也低于一年前。对美出货量在数量上下降20.7%，在价值上下降21.9%，至235,516美元。德国进口21,530升，价值98,133美元，分别下降41.2%和45.6%。法国购买6,510升，价值64,349美元，分别下降23.3%和55.1%。

并非所有市场都在下滑。对日本的出口增至5,070升和61,129美元，数量增长60.5%，价值增长164.6%。加拿大的采购从2,073升增至7,698升，进口额则从13,978美元增至44,525美元。阿根廷的数量几乎持平，仅下降3.2%，但采购价值却翻了一倍，达到65,808美元。该时期还包括向2025年同期在该类别中没有出口记录的市场发货。英国进口6,570升、71,411美元，西班牙进口8,001升、45,557美元。

ODEPA的数据也显示，为什么长期比较需要谨慎。直到2021年，智利的贸易序列还将产品归入名为“pisco and similar”的类别，以及另一个用于其他烈酒的类别。自2022年起，分类将带国家原产地名称的皮斯科、其他烈酒和葡萄渣蒸馏酒分列为不同条目。这使得可以从2022年起直接追踪葡萄渣蒸馏酒，但也意味着新类别与旧类别并不完全对应。

在旧分类下，“pisco and similar”出口本就起伏不定。2016年，智利出口379,671升，价值274万美元；2017年则为411,245升和280万美元。2018年出口量达到514,115升，为2016年至2021年这一类别中的最高水平，但收入几乎没有变化，仅增长0.3%，至281万美元。该年的平均出口价值降至每升5.46美元，而2016年为7.21美元。随后，出口在2019年降至344,732升和234万美元，2020年降至301,533升和208万美元，之后又在2021年回升至423,861升和276万美元。

葡萄渣蒸馏酒的情况更弱，也更为持续。自2022年获得独立出口类别以来，其后每一个完整年度的出货量都更低。2022年，智利出口334,478升，价值166万美元。2023年，这一数字降至208,760升和689,318美元，分别下滑37.6%和58.4%。平均出口价值从每升4.95美元降至3.30美元。

2024年，出口量再次下降，这次降至109,085升，下降47.7%。但出口价值增长26.5%，至871,794美元，

将平均值推高至每升7.99美元。这意味着出口商卖出的产品量大约只有2023年的一半，但收入更高。这种改善并未持续。2025年，出口降至26,592升和250,129美元，分别下降75.6%和71.3%。与2022年相比，葡萄渣蒸馏酒的出口量已减少92%，收入减少84.9%。

今年的下滑仍在继续。1月至8月，智利出口葡萄渣蒸馏酒7,881升，价值74,674美元，而一年前为14,129升和125,415美元。这意味着数量下降44.2%，价值下降40.5%。平均出口价值从每升8.88美元升至9.48美元，增幅6.7%，但这一增长不足以抵消数量下滑。

12个月趋势更弱。2025年9月至2026年8月，出口总计20,344升、199,388美元，低于此前12个月的50,802升和429,967美元。这代表数量下降60%，价值下降53.6%。

葡萄渣蒸馏酒贸易也高度集中。2026年前八个月，香港进口3,816升、40,824美元，中国进口2,457升、21,785美元。两地合计占该类别出口价值的83.8%。与一年前相比，最明显的市场流失来自英国；该国在2025年1月至8月期间曾购买5,940升、53,444美元，但今年在该类别中没有记录到任何出货。

尽管皮斯科和葡萄渣蒸馏酒都走弱，智利“其他烈酒”类别却反向上升，并缓和了更大范围内的下滑。1月至8月，其他烈酒出口达到325,052升，价值186万美元，较去年同期分别增长24.4%和19.6%。这一增长是在疲弱的2025年之后出现的，当时该类别的数量下降17%，价值下降6.8%。

捷克共和国是该类别的主要买家，年初前八个月进口187,600升、952,319美元。数量增长42.6%，价值增长33.5%，占其他烈酒出口收入的51.2%。

综合来看，这三个当前烈酒类别显示出智利出口的结果喜忧参半。1月至8月，带原产地名称的皮斯科、其他烈酒和葡萄渣蒸馏酒合计出口501,385升，价值315万美元。总量较一年前增长3.3%，但总价值下降3.9%。数量的增长完全来自其他烈酒的上升，而非皮斯科或葡萄渣蒸馏酒。

从更长周期看，ODEPA数据所包含的烈酒出口总系列在2017年达到高点，为342万升、789万美元。到2025年，这一总量已降至790,160升和526万美元，分别下降76.9%和33.3%。这些数字涵盖的是该系列中的整个烈酒类别组，而非仅限于皮斯科或葡萄渣蒸馏酒。

ODEPA的数据将出口价值界定为FOB，并显示，每升平均价值的变化并不一定反映同一产品价格的统一变动。它也可能反映目的地市场以及海外发货组合的变化。