行业最新数据显示，酒吧和餐馆对零售酒类销售的领先优势进一步扩大

SipSource在芝加哥向批发商介绍称，葡萄酒、啤酒和核心烈酒仍在下滑，分销网点减少3%至5%

2026年10月5日星期一



上周，美国葡萄酒和烈酒批发商齐聚芝加哥。行业论坛发布的最新市场数据显示，葡萄酒和核心烈酒的分销覆盖面有所收缩，主要酒类品类持续下滑，而酒吧和餐馆与零售门店之间的表现差距进一步扩大。

美国葡萄酒与烈酒批发商协会（Wine & Spirits Wholesalers of America，WSWA）表示，2026年度会员论坛于10月1日至2日举行，来自全美各地的批发商所有者、首席执行官、高管和董事会成员参加了会议。这家总部位于华盛顿的行业组织称，论坛聚焦市场状况、公共政策、技术，以及饮料酒行业批发环节面临的压力。

论坛传递出的一个明确信号来自SipSource——WSWA的市场情报平台，其数据基于经汇总的经销商出货量。SipSource分析师Danny Brager告诉与会者，核心烈酒、葡萄酒和啤酒仍在下滑，不过数据也显现出趋稳迹象。他表示，消费者仍在购买饮料酒，但购买模式正在发生变化。

根据Brager的演讲，小规格包装正逐渐获得市场，而他所称的真正意义上的高端化基本没有出现。他还表示，货架空间和产品组合仍面临巨大压力；过去几年，堂饮和非堂饮渠道的葡萄酒及核心烈酒分销网点均减少了3%至5%。

这一趋势的影响远不止于批发商。商店及其他销售网点的实体覆盖面缩小，可能影响哪些品牌能够保持曝光、哪些规格会得到补货，以及生产商和进口商如何规划其在美国市场的产品组合。小规格产品日益走俏，加之酒吧和餐馆相对表现更好，可能影响葡萄酒、啤酒和烈酒行业在包装、产品组合及渠道方面的决策。

Brager告诉论坛，随着时间推移，不同渠道的表现分化愈发明显。包括酒吧和餐馆在内的堂饮渠道销售表现优于包括酒类专卖店、杂货店及其他零售网点在内的非堂饮渠道。他表示，这一差距每个月都在扩大。在市场环境艰难之际，企业需要可靠的数据来指导销售规划、预测和更广泛的业务决策。

WSWA在发布论坛消息时并未公布SipSource的详细数据表，但称市场正同时承受多项宏观经济挑战带来的压力。该组织表示，论坛议程旨在帮助会员应对这些变化，并在不断变化的酒类市场中维护自身地位。

WSWA总裁兼首席执行官Francis Creighton在一份声明中表示，行业正经历快速变化，协会的职责是为会员提供竞争所需的工具、资源和政策环境。他说，年度论坛是该组织倾听会员意见、交流市场观察并就影响批发商的问题开展协调的主要机会之一。

政策议题在活动中占据了很大篇幅。WSWA表示，协会领导层向会员介绍了联邦和州层面的重点议题、通过WSWA-PAC开展的政治筹款活动，以及更广泛的监管环境。其中一个值得关注的讨论焦点是含致醉成分的大麻饮料，协会称这一市场正在增长，但联邦层面尚无统一监管。

WSWA表示，该协会支持《饮料监管平等法案》（Beverage Regulatory Parity Act），该法案以H.R. 10079为编号提出。协会称，法案将为这些产品建立更明确、更统一的规则。随着大麻衍生饮料在一些州不断扩大规模，而监管机构和立法者仍在讨论应如何对其分类、征税和分销，这一议题对批发商和供应商而言愈发重要。

论坛还探讨了技术，尤其是人工智能。据WSWA介绍，AI Strategy Advisors创始人兼首席执行官Brooks Hamilton谈到了人工智能在批发环节的应用，并提醒企业区分实际业务用途与炒作。活动赞助方Masava的Ajay Rai则介绍了人工智能如何帮助连接彼此割裂的系统、提升运营可视性、减少低效环节并更好地利用资源。

在这些讨论展开之际，批发商正面临多重压力：既要维护利润率，又要适应销售增长放缓、消费者偏好变化和日益复杂的合规要求。对许多饮料酒分销企业而言，人工智能短期内的价值与其说在于吸引眼球的工具，不如说在于库存管理、路线规划、定价、销售支持和后台运营效率。

WSWA表示，会员还参加了大型企业和小型企业委员会会议，为来年确定工作重点。活动期间，Politico记者Daniel Lippman介绍了华盛顿的政治动态，Sazerac Company执行董事长Mark Brown则发表了闭幕演讲。

Brown告诉与会者，他认为一些新闻报道夸大了行业的衰退，尽管从供应商到零售商再到消费者，整个行业正面临重大变化。他还警告称，所谓的新禁酒运动正在兴起，并表示这一问题影响饮料酒行业的每个环节。他的发言反映了业内更广泛的担忧：部分品类销售下滑之际，政治和公共卫生领域的倡议也可能推高限制力度，加剧行业压力。

此次论坛也标志着行业组织领导层的交接。WSWA表示，United Distributors的Michael Hertz将于2027年接替Cutter Smith担任主席。

WSWA代表葡萄酒和烈酒行业的分销环节。该协会称，其380多家会员企业在美国全部50个州和哥伦比亚特区开展业务，并负责批发分销美国销售的葡萄酒和烈酒总量的80%以上。