NABCA：酒类管制州8月葡萄酒销量下滑6.4%

葡萄酒表现落后于啤酒和烈酒，销售额下降5%；这一受监管渠道的需求变化备受关注。

2026年10月6日星期二



美国全国酒类管制协会（NABCA）追踪的公营酒类市场数据显示，8月葡萄酒销量下滑，显示美国这一重要受监管渠道的需求持续走弱。

NABCA称，2026年8月的数据显示，酒类管制州葡萄酒销量同比下降6.4%，销售额下降5%。该协会还报告称，餐饮渠道表现疲软：葡萄酒销量下降3.1%，销售额则大致持平。这表明，定价和产品组合可能在一定程度上抵消了消费量下滑的影响。

8月报告还显示，在同一批市场中，葡萄酒表现不及其他主要饮料品类。据NABCA数据，烈酒销量较2025年8月增长4.1%，啤酒销量增长0.5%。该协会表示，这些数据反映了酒类管制市场的持续趋势，各州正适应不断变化的消费者偏好和更广泛的市场环境。

酒类管制州在美国酒类行业中扮演着独特角色，因为这些州会监管、并在许多情况下直接管理酒精饮料批发或零售环节的部分业务。NABCA代表这些州；它们通过管制体系监督酒类分销和销售，同时创造公共收入。因此，生产商、分销商、零售商和分析人士密切关注月度数据，以寻找需求变化的早期信号。

8月数据进一步表明，在受监管市场中，葡萄酒面临的压力超过部分竞争品类。销量下降6.4%，销售额下降5%，说明售出的瓶数减少，收入也有所下滑，但降幅不及销量。餐饮渠道的差距更为明显：销量下跌，销售额却近乎持平。这可能意味着消费者转而购买价格更高的产品或选择不同包装规格，也可能是经营者依靠涨价来维持销售额。

对饮料行业而言，这一趋势值得关注，因为酒类管制州的业绩数据有助于比较美国市场重要组成部分中葡萄酒、啤酒和烈酒的销量及销售额变化。这些数据可以帮助供应商和销售商判断当前疲软主要来自消费、定价还是渠道组合，尤其是在酒类企业普遍关注消费支出习惯和饮酒场合变化之际。

NABCA在公告中没有详细说明哪些州或产品细分市场是葡萄酒销量大幅下滑的主要原因。该协会将8月业绩描述为酒类管制市场整体变化的一部分，并指出消费者偏好和市场环境仍在不断变化。尽管如此，主要数据清楚显示，8月各品类走势分化：烈酒稳健增长，啤酒基本持平、略有上升，而葡萄酒在主要品类中降幅最大。

酒类管制州覆盖了美国酒类市场中相当大一部分受监管市场，因此，随着秋季销售旺季临近，葡萄酒企业很可能会密切审视这些数据，以评估库存、定价和餐饮渠道策略。餐饮渠道的数据尤其值得关注，因为销量小幅下滑而销售额保持稳定，可能意味着客流或售出份数承压，但菜单价格仍然坚挺。NABCA表示，8月数据反映了其追踪的美国酒类管制州体系销售趋势。