加州葡萄酒供过于求，纳帕赤霞珠以9.99美元自有品牌价出售

Costco、Kroger等零售商正以自有品牌大幅折扣销售过剩优质葡萄酒。

2026年10月8日星期四



加州葡萄酒供过于求，越来越多优质酒款进入超市和仓储式会员店的自有品牌阵营，让消费者得以远低于酒庄可能以自家品牌定出的价格，买到纳帕及其他高端产区的葡萄酒。

这一转变在Costco、Kroger、Aldi和Grocery Outlet等大型零售商处最为明显。采购人员表示，原本在酒庄或以成熟品牌销售时售价可能为45美元、85美元甚至150美元的葡萄酒，如今以零售商自有或独家品牌出售，价格不到30美元，有些甚至低于10美元。

这种定价反映出加州持续数年的供需失衡。加州葡萄酒产量约占美国总产量的80%。随着消费放缓，酒庄和葡萄种植者手中的葡萄酒超过了市场的消化能力。为清理库存，一些生产商通过散装酒交易或清仓协议出售成品酒，让零售商和自有品牌公司以其他名称装瓶销售。

在Kroger，变化不仅体现在价格上，也体现在产品品质上。这家零售商负责葡萄酒、啤酒和烈酒业务的副总裁Curtis Mann表示，过去两个月，该连锁企业的产品组合中新增了20款获得知名评论人士90分或以上评分的葡萄酒；此前，这类酒一款也没有。

Grocery Outlet直接进口及自有品牌葡萄酒采购负责人Steve Beckner表示，近30年来，他从未见过这样的市场状况。他说，随着更多酒庄寻求清理过剩库存，面向注重性价比的连锁零售商供应的葡萄酒品质大幅提升。

他举例说，一款纳帕谷赤霞珠若贴上酒庄品牌，售价可能在45至85美元之间；而在Grocery Outlet，它以该公司的Second Cheapest Wine自有品牌出售，最低仅售9.99美元。Beckner还表示，采购商收到的供货规模也发生了变化。他2018年刚入行时，通常遇到的散装酒交易规模为1,000至3,000箱；如今，供货量可达20,000至200,000箱。

Navigator Wine Collection总裁Taylor Case也描述了类似的市场情况。该公司从葡萄园采购葡萄酒，并以Gearbox、Motif和Decoded等品牌销售。他表示，市场上仍有大量葡萄酒尚未售出，最近他品尝了一款他知道零售价为149美元的纳帕谷赤霞珠，而公司计划以29.99美元出售。

对酒庄来说，往往只能在低调打折和继续持有库存之间作出选择，而库存之后可能更难卖出。过剩葡萄酒可以通过品牌清仓销售、散装卖给其他公司装瓶、调配进后续产品，最糟的情况下则会被销毁。自有品牌通常不会标明葡萄酒的原始来源，这有助于生产商在未售出葡萄酒变现的同时，维护旗舰品牌的形象和定价。

这种局面带来的影响不止是消费者可以买到便宜酒。在饮料行业，长期供过于求可能进一步压低葡萄价格和酒庄品牌瓶装酒的价格，同时增强掌控葡萄酒、啤酒和烈酒货架空间的大型零售商的议价能力。如果当前状况持续下去，酒类市场部分领域的定价可能发生变化，尤其会影响那些既要维护高端定位、又要推动销量的生产商。

行业高管和市场观察人士指出，目前的供过于求由多种因素共同造成。美国人在某些酒类上的消费减少；通胀挤压了家庭开支。业内一些人士还提到GLP-1减重药物带来的连带影响：这类药物可能降低食欲，有时也会削弱饮酒意愿。无论各种因素分别起到多大作用，结果都是加州及美国其他葡萄酒产区普遍出现供应过剩。

总部位于圣巴巴拉的咨询公司Baedeker Wine负责人Peter Baedeker表示，这是他近30年从业经历中消费者处境最有利的时期之一。运营亚特兰大葡萄酒评论博客、专门评测Costco所售葡萄酒的Andrew Cullen表示，Costco货架上的葡萄酒品质不断提升，而价格持平甚至有所下降。Costco近期将其Kirkland Signature Stags Leap Cabernet Sauvignon的售价从22.99美元下调至19.99美元。

即便如此，自有品牌的吸引力仍有局限。一些买家依然偏好生产商明确、酒瓶背后有清晰故事的葡萄酒，尤其是在选购礼品或特殊场合饮用的酒款时。不过，对于日常饮用而言，较低的价格正让自有品牌更受广泛消费者青睐。

在艰难的市场环境中，自有品牌也是少数仍在增长的领域之一。硅谷银行《2026年美国葡萄酒行业现状报告》指出，包括Costco、Kroger和Aldi在内的零售商所售自有品牌和独家品牌葡萄酒需求正在上升。该行葡萄酒部门执行副总裁Rob McMillan在与报告配套发布的视频节目中表示，自有品牌是唯一一个正在增长的细分领域。报告称，一些生产商正在采取其所说的“积极的折扣策略”，吸引注重性价比的消费者，同时维护主力品牌的价格形象，并帮助减少散装酒积压。

种植者面临的现实则更加严峻。Turrentine Brokerage在2026年8月的葡萄酒市场报告中表示，行业已采取其所称的“严厉但必要”的措施来应对失衡，但此前数年过量生产留下的库存仍需逐步消化。Case表示，他不愿在当前市场环境下当一名种植者。

行业试图纠正问题的方式之一是减产。一些酿酒师正在拔除葡萄藤、将葡萄种植面积改种其他作物，或有意减少产量。加利福尼亚州温莎市Bruliam Wines创始人Kerith Overstreet表示，公司今年有意减少了葡萄酒产量。她还说，受多变天气影响，整个产区的单产也有所下降。Bruliam位于Russian River Valley的葡萄园，产量较2024年的高点下降了30%。

Overstreet表示，单产下降正推动市场走向平衡。Case则认为，市场调整仍需时间，并估计当前的供过于求可能还要12至24个月才能彻底消化。