截至7月美国葡萄酒出口下滑10%，加拿大是主要拖累

加拿大各省的禁售措施令这一重要市场基本关闭，尽管最近三个月的跌幅有所收窄。

2026年10月9日星期五



Terrain援引美国国际贸易委员会数据发布的最新市场报告显示，2026年年中前，美国葡萄酒出口持续下滑。尽管跌势最严重的阶段开始缓和，加拿大仍是拖累美国海外销售的主要因素。

Terrain报告称，截至2026年7月的六个月里，美国葡萄酒出口额同比下降10%，出口量下降12%。这一时期的最后三个月，出口额降幅收窄至2%，出口量降幅收窄至10%。这表明，尽管海外需求依然疲软，出口收缩速度已有所放缓。

整体低迷态势十分严重。美国国际贸易委员会数据显示，在截至2026年1月的12个月里，美国葡萄酒出口额下降37%，出口量下降22%；据Terrain援引的数据，此次下滑令美国生产商损失约4.6亿美元收

入。

加拿大是造成下滑的最大因素。在当前贸易冲突爆发前，加拿大是美国葡萄酒最大的海外买家。Terrain表示，截至1月的12个月里，美国对加拿大葡萄酒出口额下降84%，出口量下降75%。这一跌幅出现在加拿大各省于2025年2月采取行动之后：为回应美国关税及其反复发出的主权威胁，各省禁止销售美国酒类产品。

中国也出现大幅下滑。2024年，中国按出口额计是美国葡萄酒第三大出口市场。Terrain表示，在同一个12个月期间，美国对华葡萄酒出口额下降73%，出口量下降58%；与此同时，中国也成为美国加征关税的对象。

报告称，今年加拿大市场有所企稳，但起点极低。截至7月的六个月里，美国对加拿大葡萄酒出口额同比下降1%，出口量下降14%。这一时期的最后三个月，对加拿大的出货额同比增长377%，出货量增长36%。

Terrain提醒，这些增长应结合2025年异常疲弱的对比基数来看。即使有所反弹，截至7月的三个月里，美国对加拿大出口额和出口量仍较2024年同期分别低80%和71%。

在贸易战的第一年，除加拿大和中国以外，美国葡萄酒出口最初表现相对坚挺。Terrain表示，在截至1月的12个月里，剔除这两个国家后，美国葡萄酒出口额和出口量均仅下降2%。日本和韩国市场的增长起到了一定支撑作用；在贸易争端升级前，这两个国家按出口额计分别是美国葡萄酒第四和第五大海外市场。

这一支撑在2026年减弱了。Terrain称，截至7月的六个月里，美国对世界其他地区的葡萄酒出口额同比下降11%，出口量下降12%。报告表示，表现转弱可能是多种因素共同作用的结果，包括美国面临的政治反弹，以及与持续中的伊朗冲突相关的能源供应中断带来的经济压力。

报告称，近期前景依然疲弱，因为目前仍看不到美国加征的关税会很快取消的迹象，而且9月美国与加拿大的贸易紧张局势再次加剧。美国自2026年9月29日起对一系列加拿大产品加征新关税。加拿大则对多种美国商品采取新的关税措施，不过Terrain指出，葡萄酒不在加拿大此次新措施的范围内。

即便如此，令许多美国酒类产品无法进入加拿大市场的各省限制措施预计仍将持续。Terrain表示，除艾伯塔省和萨斯喀彻温省于2025年6月解除禁令外，加拿大所有省份仍在全面或部分禁止美国酒类产品。两省均表示无意恢复禁令，不过萨斯喀彻温省自9月8日起对美国葡萄酒征收50%的关税。

Terrain认为，萨斯喀彻温省此举不太可能造成重大影响，因为该省在加拿大葡萄酒销售中所占份额很小。对美国生产商而言，更大的问题是加拿大大部分市场仍受到严格限制，使他们难以进入这个长期以来一直是美国葡萄酒重要目的地的国家。

撰写这份报告的Terrain分析师Chris Bitter表示，这意味着酒庄和葡萄种植者不应指望出口短期内显著提振销售。报告称，出口复苏可能取决于贸易紧张局势缓和，但具体时间无法预测。

这场争端对饮料行业的影响，不止体现在资产负债表上的一项出口数据。加拿大是北美最重要的酒类市场之一，对美国葡萄酒的持续限制正在压缩美国生产商的重要销售渠道，同时可能为其他外国供应商在加拿大商店和餐厅创造更多空间。这一变化可能影响葡萄酒及其他酒类的定价、货架空间和分销决策。

报告还指出，需求疲软是一个更广泛的问题。Terrain表示，即使在未直接受到酒类禁令影响的市场，通胀压力也可能持续，经济增长预计仍将低迷，从而降低全球葡萄酒消费近期强劲反弹的可能性。

美国酒庄因此同时面临多重压力：加拿大市场大幅萎缩、中国销售走弱、其他目的地需求疲软，贸易环境何时改善也难以预料。Terrain表示，紧张局势缓和后，出口应能收复至少部分失地；但目前预计海外出货量仍将以温和速度继续下降。