vinetur

截至2026年7月，美国葡萄酒出口额下降10%

初夏出口降幅有所收窄，主要因为对加拿大的出货量从2025年异常低迷的基数上反弹。

2026年10月9日星期五



截至2026年7月的六个月里，美国葡萄酒出口仍低于上年同期水平。不过，随着对加拿大的出货量不再像此前那样大幅下滑，且比较基数异常低迷，最近一段时间的降幅有所收窄。

Terrain本周发布的一项分析依据美国国际贸易委员会数据指出，2026年2月至7月，美国葡萄酒出口额和出口量较2025年同期分别下降10%和12%。在这段时间的最后三个月，即5月至7月，降幅较小：出口额同比下降2%，出口量下降10%。

这一变化表明，初夏出口下滑势头有所减弱，但改善在很大程度上受加拿大市场影响。贸易紧张局势扰乱销售之前，加拿大是美国葡萄酒最大的海外市场。Terrain表示，近期数据表现较好并不意味着出口已全面复苏，因为对加拿大出口仍远低于此前水平。

5月至7月，对加拿大的出货量较上年同期的低迷水平大幅回升。Terrain称，这三个月对加拿大出口额和出口量较2025年同期分别增长377%和36%。尽管如此，此次反弹是在贸易骤降之后出现的；与2024年同期三个月相比，出口额仍下降80%，出口量仍下降71%。

要理解近期数据，这一比较至关重要。对加拿大出口最新的同比增幅，是以Terrain所称的2025年异常低迷基数为参照的。当时，加拿大各省为回应美国关税及更广泛的贸易摩擦，采取措施阻止或限制美国酒类销售。因此，2026年百分比大幅上升反映的是出口从极低水平趋于稳定，而非恢复正常出口量。

Terrain表示，截至7月的六个月里，对加拿大出口额同比仅下降1%，出口量下降14%。表面看来，这一表现远好于美国出口整体情况。但由于加拿大市场在2025年已经大幅萎缩，实际情况依然疲弱。

同一项分析称，2026年美国对加拿大和中国以外市场的葡萄酒出口进一步走弱。截至7月的六个月里，对世界其他地区的出口额和出口量较上年同期分别下降11%和12%。Terrain将这一下降归因于多重因素，包括针对美国的政治反弹，以及与伊朗冲突相关的能源供应中断所带来的更广泛经济压力。

截至7月的这段时期的数据，此前已有报告显示年初出口损失更为严重。Terrain称，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%，美国生产商收入损失4.60亿美元。降幅主要由加拿大市场带动，该市场同期出口额和出口量分别下降84%和75%。分析还指出，受贸易紧张局势影响的另一市场中国，同期出口额下降73%，出口量下降58%。

Terrain表示，全球葡萄酒市场的结构性压力已令出口放缓持续数年，但美国于2025年2月实施的关税以及贸易伙伴的报复措施加剧了下滑。在局势升级之前，过去十年出口已呈下降趋势。不过，贸易争端加速了美国生产商一些最重要海外市场的出口下滑。

报告称，在贸易战的第一年，部分市场表现出相对韧性。剔除加拿大和中国后，截至1月的12个月里，美国葡萄酒出口额和出口量同比均仅下降2%，部分得益于日本和韩国市场的增长。在近期贸易扰动发生之前，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。

展望未来，Terrain表示，预计出口短期内不会反弹。分析提到，美国新一轮针对加拿大产品的关税于9月29日生效，加拿大随后出台了报复性措施。Terrain称，尽管新关税不涉及葡萄酒，但加拿大大多数地区对美国酒类实施的限制仍在，短期内不太可能取消。

报告称，阿尔伯塔省和萨斯喀彻温省于2025年6月解除禁令，但萨斯喀彻温省随后对美国葡萄酒征收50%的关税，2025年9月8日起生效。Terrain表示，由于萨斯喀彻温省在加拿大葡萄酒销售中所占份额较小，这项措施不会对出口总量造成重大影响。

分析还指出，持续的通胀压力和全球经济增长乏力，可能会限制进口葡萄酒需求，影响范围不限于眼下的关税争端。Terrain认为，短期内美国葡萄酒出口可能继续温和下滑，而不会迅速复苏。

分析引用的贸易数据有一项重要局限。Terrain的报告是对美国国际贸易委员会数据的二次分析，其中关于2026年2月至7月及5月至7月的摘要只列出百分比变化，并未公布这两个具体时段的出口额或出货量原始数据。因此，仅凭已发布的数据，无法计算这几个月出口额或出口量的绝对损失。