vinetur

加州葡萄种植者改种龙舌兰

葡萄酒销量去年下滑5%，促使种植者转向成本更低、耗水更少但加工能力不足的龙舌兰。

2026年10月13日星期二



在葡萄酒需求减弱、用水限制趋严的双重压力下，加州葡萄种植者和酿酒商正越来越多地转向种植龙舌兰，希望找到一种维护成本更低的作物，并借此推动在州内打造一个新的烈酒品类。

这一转变目前规模仍小，但正从精品经营者扩展到规模更大的商业生产商。此时加州葡萄酒业正面临艰难局面：销量下滑、葡萄供应过剩和运营成本上升，促使一些种植者拔除葡萄藤，或让果实留在藤上不采收。这也反映出饮料行业更广泛的变化：葡萄酒失去增长势头之际，龙舌兰酒的表现好于许多其他酒类。

赫伦市第二代农场主Stuart Woolf便是押注龙舌兰的人之一。过去四年，他种植了约550英亩龙舌兰，并计划再增加150英亩。Woolf表示，这种作物或许能让他继续在家族土地上务农、保住就业岗位，并应对影响其3万英亩经营面积中大部分土地的严格用水限制。

龙舌兰是一种带刺的多肉植物，在墨西哥用于酿造龙舌兰酒和梅斯卡尔酒。与葡萄相比，龙舌兰的种植和培育成本更低，所需水量和维护工作也更少。对加州干旱地区的种植者而言，这些优势至关重要。

在加州葡萄酒产区工作近30年的土壤科学家兼顾问Steve Vierra表示，种植龙舌兰的成本约为每英亩1万美元。根据地区不同，将土地重新改种葡萄的成本最高可达每英亩7万美元。龙舌兰扎根成活后，基本可以依靠自然降雨生长，而葡萄园则需要更多灌溉。

成本较低并不意味着转种没有风险。龙舌兰通常需要五年或更长时间才能成熟，这意味着种植者现在做出的决定，所对应的市场可能等到作物可以收获时已大不相同。Vierra称龙舌兰是一种投机性作物，并表示蒸馏商没有提供种植前合约，无法让农户更有把握。

这一转变也显露出其他农产品常见的繁荣与萧条风险。经历一段快速扩张后，墨西哥龙舌兰价格近期大幅下跌，提醒人们迅速扩大种植可能导致供应过剩。加州也面临这一风险，尤其是该州目前将大量龙舌兰加工成烈酒的能力仍然有限。

葡萄种植者面临的问题更为迫切。根据彭博资讯依据Circana数据整理的信息，去年葡萄酒销量下滑5%，是酒精饮料品类中降幅最大的。通过Circana追踪的零售渠道，葡萄酒这一品类年销售额仍超过150亿美元，但至少从2022年以来一直没有增长。酒类行业咨询公司Azur Associates董事总经理Dale Stratton表示，如今一些种植者正在拔除葡萄藤，或任由葡萄腐烂，因为需求疲软，收成不值得采摘。劳动力和其他运营成本也加剧了压力。

相比之下，龙舌兰酒的表现仍相对稳健。彭博报道援引的市场数据显示，截至9月9日的52周内，龙舌兰酒销量持平；伏特加、威士忌和其他烈酒品类的销量则均下滑至少1.5%。据墨西哥龙舌兰酒监管委员会数据，2020年至2025年，墨西哥对美龙舌兰酒出口量增长约30%，尽管去年下滑约1%。

这种反差正影响种植者的判断。Woolf表示，加州人口众多，消费者对龙舌兰烈酒兴趣浓厚，这些因素促使他决定种植龙舌兰。他还提到，加州的拉丁裔和西语裔人口也是当地市场逻辑的一部分：在离消费者更近的地方生产龙舌兰烈酒品类。

不过，加州生产商不能将这些烈酒作为龙舌兰酒或梅斯卡尔酒销售。这些名称受与墨西哥相关的原产地名称保护制度保护。任何以加州种植的龙舌兰酿造的酒都必须使用不同的标签，并在消费者中建立自己的品牌形象。因此，生产商既要从墨西哥烈酒中汲取灵感，也要为产品确立独立的定义。

总部位于纳帕的Jano Spirits联合创始人Gian Nelson表示，生产商正借这一限制进行尝试，而不是照搬墨西哥产品。由于不受固定生产传统的约束，蒸馏商正在测试不同方法，探索具有加州特色的龙舌兰烈酒风格。

这项尝试正逐渐走出试验田。Vierra表示，他已协助20多家酒庄将部分土地从葡萄改种龙舌兰。他说，这一趋势最初出现在小型经营者中，如今已扩展到更多商业农场。

大型企业也在关注这一领域。O’Neill Vintners & Distillers年产葡萄酒约800万箱，旗下品牌包括Line 39和FitVine，目前正在测试加州龙舌兰。该公司的首席运营与财务官Matt Towers表示，O’Neill已花费约30万美元从墨西哥进口设备，用于蒸煮、加工和蒸馏龙舌兰烈酒，并预计未来一年将把这项投资增加一倍或三倍。创始人兼首席执行官Jeff O’Neill表示，公司仍专注于改进产品，预计要到2028年才会将其推向商店货架。公司已种植约7英亩龙舌兰，作为自有原料来源。

O’Neill表示，目前在加州种植的大部分龙舌兰预计将在未来两到三年内收获。这一时间点很重要，因为该行业眼前的挑战不仅是种植作物，还要建设足够的加工能力来处理收成。

将龙舌兰制成烈酒劳动密集。首先要切除叶片，露出核心部分，即piña；随后长时间蒸煮核心部分，再压榨取汁、发酵和蒸馏。加州只有少数经营者具备商业规模生产所需的设备。

Calavé Spirits创始人、同时也是酿酒师的Connor Vaccaro表示，自己可能是该州少数拥有足够大型设备、能够处理更大产量的生产商之一。他说，蒸馏业务仍在努力追上种植扩张的步伐，希望未来几年能够扩大规模。Vaccaro目前已进行第四轮生产，并表示顾客品尝过他的blanco和reposado风格产品后反响不错。

消费者教育仍是一大障碍。Vaccaro表示，如果将产品解释为类似起泡酒与香槟的区别——彼此相关，但并非同一种酒——许多消费者会更容易理解。他说，商业推广面临的更大挑战，不在于说服消费者接受其风味，而在于让他们知道加州确实正在生产龙舌兰烈酒。

这一构想并非全然新鲜。Craig Reynolds曾与Woolf一同担任California Agave Council董事会成员，他于2014年首次种植龙舌兰，并与小型蒸馏商合作，用自己的作物酿造烈酒。早期尝试证明龙舌兰可以在加州种植和加工，但当时市场规模仍然很小。

墨西哥烈酒行业如今正密切关注加州，以确保受保护名称不被误用。据行业倡议组织World Spirits Alliance发布的2025年报告，龙舌兰酒出口每年为墨西哥带来超过40亿美元收入。

对整个饮料行业而言，这一转变的影响可能不止于少数农场。如果更多葡萄园转种龙舌兰，一些地区的葡萄供应长期来看可能趋紧；与此同时，新的本土龙舌兰烈酒品类也可能争夺经销商的关注、零售货架空间，以及消费者目前用于购买葡萄酒和进口龙舌兰产品的开支。

不过，眼下最大的问题是，加州能否在新一批龙舌兰成熟、迎来收获前，建成足够的蒸馏产能并提高市场认知度。生产商表示，产品能够找到买家，但前提是该州能将更多作物加工成成品烈酒，并将这些酒送到消费者手中。