2026年年中美国葡萄酒出口额下降10%

贸易摩擦、海外需求走软以及对加拿大销售下滑挤压生产商，美国葡萄酒出口量减少12%

2026年10月14日星期三



截至2026年年中，美国葡萄酒出口持续走弱。受贸易摩擦、海外需求走软以及其他葡萄酒出口国竞争加剧影响，生产商对外销售额和出口量双双下滑。

据Terrain援引美国国际贸易委员会数据，2026年2月至7月，美国葡萄酒出口额下降10%，出口量减少12%。Meininger’s International报道的数据显示，该行业尚未走出海外市场持续承压的局面。

出口下滑凸显了美国酒庄面临的更广泛难题：它们依赖出口增长来抵消国内市场放缓或表现不稳的影响。出口商表示，关税争端持续拖累贸易流动；与此同时，随着消费模式变化以及欧洲、南美和其他葡萄酒产区的传统生产商竞争加剧，全球买家也在调整采购。

对整体出口表现拖累最大的因素之一，是加拿大市场业务流失，这一影响仍在持续。加拿大长期以来

一直是美国葡萄酒的重要目的地，当地销售走弱，使生产商即便努力开拓其他市场，也更难稳定出货。

出口承压既体现在出口额上，也反映在运往海外的葡萄酒数量上。这一点很重要，因为出口额单独下滑有时可能只是价格承压或产品组合变化所致。而两项指标同时下降，则表明市场需求或市场准入可能普遍收缩，高价和低价产品类别都受到影响。

业内人士一直在努力开拓新市场、调整产品供应以应对局面，但最新数据显示，这些举措尚不足以扭转趋势。贸易紧张局势给长期规划带来不确定性；出口商还必须应对选择更多的买家，而在一些市场，买家支付进口葡萄酒溢价的意愿也有所降低。

出口表现疲弱也关系到更广泛的饮料行业，因为这会进一步加大依赖国际销售的酒庄、分销商和贸易伙伴的压力。如果下行趋势持续，美国葡萄酒生产商可能更需要拓展目的地市场、重新审视定价，并提升相对于外国竞争者的市场定位。这也再次凸显，当主要出口市场走弱或变得更难进入时，饮料生产商可能面临多大风险。

Meininger’s International表示，美国葡萄酒行业仍承受压力，需要进行战略调整，才能在全球市场重夺优势。目前，最新贸易数据表明，行业走势仍在恶化，短期内出口需求尚无明确复苏迹象。