vinetur

2026年产量增长13.2%，乌拉圭酒庄面临日益加剧的库存过剩

国内消费疲软令许多家族酒庄现金紧张，也让葡萄种植者在下一季采收前面临新的风险

2026年11月10日星期二



随着2026年产量上升、国内需求疲软，出口前景也增添不确定性，乌拉圭葡萄酒业正承受越来越大的压力，产量与销量之间的差距不断扩大。

10月28日公布的行业数据显示，2026年全国葡萄酒产量达到7039万升，较2025年增长13.2%。葡萄采收量约为9320万公斤。在市场更为强劲的情况下，这样的复苏原本可能是个积极信号。但如今，许多酒庄积压着尚未售出的库存，而当地市场的葡萄酒消化量正在减少。

小型和中型酒庄承受的压力尤其突出，其中许多是融资渠道有限的家族企业。未售出的葡萄酒占用了资金，而企业仍须支付工资、电费、维护费、税款、债务偿付和仓储费用。对于依赖季节性现金流的

生产商而言，库存滞销很快就可能演变为流动性问题。

今年4月，乌拉圭畜牧、农业和渔业部与国家葡萄栽培研究所（INAVI）将国内消费下滑和库存增加列为行业面临的核心挑战。据有关部门称，部分佐餐葡萄酒类别的销量下滑尤为明显。

目前的供需失衡并非全新问题，但近期数据表明，管理这一局面已变得更加困难。2025年2月的一次议会发言中，官员表示，超过150家酒庄存在难以售出的过剩库存，受影响的生产者家庭超过100户。这些数字反映的是当时的情况，最新报告并未更新，但足以说明问题由来已久。

如今，风险已不止于酒瓶滞销。酒庄需要为未来的采收预留储存空间；如果库存持续高企，一些企业可能会减少葡萄采购、推迟投资，或下调下一季的生产计划。这将直接威胁葡萄种植者，尤其是客户仅有少数几家、议价能力有限的种植者。

乌拉圭主要葡萄酒产区卡内洛内斯正处于这些担忧的中心。该地区集中了全国很大一部分葡萄园和酒庄，也有数代家族从事葡萄种植和酿酒。销售周期疲软不仅会影响酒庄的财务状况，也可能削弱种植者为下一季作物提供资金的能力。

出口环境又增添了一层风险，但其对葡萄酒出货的具体影响规模尚不明确。乌拉圭出口商联盟在9月发布的一项调查中表示，2026年头几个月，港口运营累计出现40天全面或部分中断。该组织报告称，各出口行业均遭遇船舶挂靠取消、延误、运输改期和物流成本上升等问题。

对酒庄而言，按时可靠交货至关重要，因为国际买家期待稳定供货和准时发运。但现有信息并未显示有多少葡萄酒集装箱直接受到影响，也没有说明多少葡萄酒出口量因此延误。缺少这些数据，就无法将库存积压主要归因于港口中断。物流问题似乎是在消费疲软和商业化方面的结构性挑战所引发的更广泛危机中，又增加了一道障碍。

国内市场已无法再为产量提供稳定销路。官员和业内人士指出，饮酒习惯的代际变化、消费者偏好的转变，以及其他饮料带来的竞争，都是影响因素。这种变化的影响并不局限于葡萄园。对于更广泛的饮料行业而言，这表明需求变化可能迅速打破葡萄酒供需平衡，挤压营运资金，影响葡萄采购决策，并可能重塑酒精饮料行业的企业构成。

乌拉圭葡萄酒，尤其是Tannat，已获得国际认可，一些酒庄也建立了出口市场地位。但这些成果并未惠及行业内所有企业。大型生产商往往拥有更充足的财务储备、更广泛的出口网络，也有更大的空间实现多元化。小型酒庄则通常仍依赖传统市场，在这些市场中，价格竞争更激烈，消费趋势也不那么有利。

如果当前压力持续，这种处境不均将加大行业整合风险。小型和中型酒庄可能越来越难以承担库存、维持运营，并投资于转向高附加值产品或开拓新市场所需的调整。尽管已有迹象显示生产商承压，但企业实际关闭的规模尚未通过全面的公开记录更新。

有关部门已提出产业转型计划、提升竞争力的措施，以及扩大乌拉圭葡萄酒国际影响力的策略。然而，行业所需的不只是长期规划。生产商还需要一份最新的库存清单，明确哪些葡萄酒类别的过剩最为严重，并更清楚地掌握受冲击最大酒庄的财务状况。

短期支持工具也可能变得必要，包括信贷支持、商业推广，以及帮助出口商在不过度增加额外成本的情况下履行海外订单的物流替代方案。核心问题并不只是乌拉圭是否应该减少葡萄酒产量，而是整个

行业能否足够迅速地调整销售渠道和产品组合，避免供过于求削弱种植者、酒庄及其周边更广泛的商业网络。