vinetur

散装酒出货激增，阿根廷葡萄酒10月出口额增长19.3%

出口量增长28%，快于收入增幅；平均出口价格降至每升3.12美元

2026年11月11日星期三



阿根廷葡萄酒出口在10月大幅回升，出货量和出口收入均同比增长，但这一改善仍不足以弥补今年前10个月价格走弱的影响。

阿根廷国家葡萄栽培研究所（INV）于11月10日周二公布的初步数据显示，10月葡萄酒出口额达到6810万美元，较2025年10月增长19.3%。出口量增幅更大，增长28%，达到2180万升；一年前为1710

万升。

出口量与收入增速之间的差距反映出价格下跌。10月平均出口价格从2025年10月的每升3.34美元降至3.12美元，跌幅为6.8%。INV按FOB（离岸价）统计这些数据，即反映货物在启运港的价值，不包括运费和保险费。

月度增长在不同产品类别间并不均衡。瓶装或以其他形式包装、可直接进入消费市场的包装酒，出口量增长10.9%，达到1470万升；出口额增长16.1%，达到6270万美元。该类别仍是行业出口收入的主要来源，占出口量约三分之二，但占10月出口收入的92%。其平均价格为每升4.26美元，同比增长4.7%。

散装酒的实物出口量增幅则大得多。散装酒出口量猛增87.8%，达到710万升；出口收入增长76.2%，达到530万美元。根据公布的总额计算，其平均价格约为每升0.75美元，不到包装酒价格的五分之一，且比2025年10月低6.2%。增长很大程度上由白葡萄酒带动，散装白葡萄酒出货量从36.4万升增至130万升。

从1月至10月的整体情况看，形势则不那么乐观。今年前10个月，阿根廷酒庄共出口葡萄酒1.692亿升，较2025年同期增长5.4%。但出口收入下降2.6%，至5.404亿美元。所有葡萄酒出口的平均价格下跌7.6%，至每升3.19美元，低于一年前的3.46美元。

这意味着阿根廷对外销售的葡萄酒更多了，但每升带来的收入却更少。对于饮料行业，尤其是酒庄而言，出口结构转向价格较低的散装酒，表明出货量增长并未带来同等幅度的出口收入改善，并可能挤压利润空间。

年初至今的数据也呈现出包装酒与散装酒走势分化的情况。包装酒出口量下降2.1%，至1.216亿升；出口额下降3.3%，至5.028亿美元。尽管有所下滑，包装酒仍贡献了葡萄酒出口总收入的93%。其平均价格下跌1.3%，至每升4.14美元。

散装酒则走势相反。1月至10月，散装酒出货量增长30.6%，达到4760万升，但由于平均价格下跌17.8%，至每升0.79美元，出口收入仅增长7.4%，达到3760万美元。

根据INV数据，价格下跌与出口产品构成有关。增量中很大一部分来自非品种标注散装酒，即标签上未注明葡萄品种的葡萄酒。该细分品类出口量增长196.9%，主要由白葡萄酒带动，平均价格仅为每升0.34美元，同比下跌30.7%。品种标注散装酒的平均价格为每升0.93美元。

年初至今的结果也受到年中一段疲软期的影响。葡萄酒出口收入在7月和8月分别下降43.8%和27.3%，使行业这两个月的收入比2025年同期低约4400万美元。9月出口额增长17.8%，带来一定缓解；10月又增长19.3%，但这轮回升仍未完全弥补此前的损失。

按目的地看，英国是10月按出口量计算的最大市场，进口510万升，接近当月总量的四分之一，金额为970万美元。其中大部分为散装酒，共370万升。

美国是出口额最高的市场。10月，阿根廷酒庄向美国出口450万升葡萄酒，几乎全部为包装酒，金额为1840万美元，占当月葡萄酒出口总收入的27%。巴西排名第三，进口250万升，金额为940万美元，全部为包装酒。加拿大紧随其后，进口160万升，金额为500万美元。

INV数据还显示，葡萄浓缩汁的出口表现喜忧参半。这种葡萄汁产品用作食品和饮料中的甜味剂。10

月出口总量为8960公吨，同比增长4.5%，出口收入基本持平，为1210万美元。

1月至10月，葡萄浓缩汁出口量达到81355吨，增长18.2%，出口收入为1.116亿美元，增长8.1%。由于出口量增幅高于收入增幅，平均价格下跌8.5%，至每吨1372美元。若计入亚硫酸化葡萄汁，葡萄汁产品出口总额达到1.176亿美元，较2025年同期增长6.8%。

根据INV公布的初步数据，今年前10个月，葡萄酒和葡萄汁产品出口合计创收6.58亿美元，同比下降1%。