美国葡萄酒出口暴跌78%，澳大利亚酒庄趁势抢占加拿大货架

Hill-Smith表示，未来六个月内加拿大市场规模可能超过美国；各省酒类管理机构仍将许多美国品牌拒之门外

2026年11月12日星期四



加拿大与美国之间的贸易争端重创美国葡萄酒销量，澳大利亚葡萄酒生产商则趁势扩大在加拿大的市场份额，为其他出口商在零售货架上创造了新的空间。

澳大利亚历史最悠久的葡萄酒集团之一Hill-Smith Family Estates表示，加拿大已成为其增长最快的出口市场之一，并可能很快超过美国，成为公司的第三大市场。该公司营销与销售执行董事Jack Glover于11月11日星期三接受The Drinks Business采访时表示，随着许多美国品牌从零售渠道消失，加拿大消费者正越来越多地转向澳大利亚葡萄酒。

Glover表示，这一转变在优质霞多丽和赤霞珠领域尤为明显。澳大利亚生产商如今可以与加州葡萄酒

竞争；此前，加州葡萄酒在加拿大各省酒类管理机构的产品目录中占据稳固地位。他说，机遇主要集中在售价高于15加元的酒款。

这一转变缘于加拿大各省酒类管理机构针对美国贸易措施采取的行动。这些限制使许多美国葡萄酒下架，削弱了美国生产商在这一曾是其最重要出口市场之一的市场中的地位。根据Wine Institute公布的数据，2024年至2025年，美国对加拿大的葡萄酒出口额下降了78%，出口收入减少超过3.57亿美元。

Glover表示，这一下滑为其他供应商创造了空间，受益者不仅包括澳大利亚，也包括南美洲国家的供应商。他说，加拿大消费者的情绪也发挥了作用，这表明市场变化不仅源于供应方面的问题，也反映了买家和饮酒者对更广泛贸易冲突的回应。

对澳大利亚生产商而言，在全球葡萄酒行业面临多个市场消费疲软、供应过剩问题持续引发担忧之际，加拿大市场的变化带来了难得的出口利好。这一变化的影响也不止于一个国家或一家生产商。它表明，贸易争端可以迅速改变主要进口国的市场份额，并可能促使酒庄、进口商和分销商重新审视出口重点、库存决策和长期市场战略。

Hill-Smith的这番表态显示，其海外业务格局可能出现重新排序。Glover表示，加拿大可能在未来六个月内超过美国，成为集团第三大市场。Hill-Smith Family Estates创立于1849年，旗下拥有Yalumba、Jansz、Pewsey Vale、Oxford Landing和Nautilus等品牌，目前由创始家族第六代成员参与经营。

尽管加拿大市场表现向好，公司对另一个许多澳大利亚酿酒商曾寄望于消化过剩产量的市场——中国——则更加谨慎。Glover表示，中国取消对澳大利亚葡萄酒征收的关税，并未让市场恢复到限制措施出台前的状况。在他看来，中国需求较2010年代末期有所减弱，消费者偏好的变化也意味着市场不太可能迅速回到此前的销量水平。

这意味着，重新进入中国市场可能不足以解决澳大利亚葡萄酒行业面临的结构性压力，包括供应过剩。Hill-Smith并未试图在中国迅速恢复销量，而是将中国战略聚焦于Yalumba和高端定位，而非通过低价、大批量销售重建业绩。

加拿大与中国市场的反差，凸显了全球葡萄酒市场发展的不均衡。在加拿大，两个贸易伙伴之间的政治摩擦为竞争者创造了明确的商业机会；在中国，贸易壁垒正式取消却未能自动带动需求恢复。这两种情况共同表明，进入一个市场只是影响销售的因素之一。消费者情绪、货架空间、品类趋势和价格定位同样可能发挥重要作用。

Glover还表示，他看到白葡萄酒的关注度不断上升，并认为只要愿意进行长期投入，澳大利亚高端生产商仍有增长空间。他说，Hill-Smith的家族所有权使其比那些投资周期较短的企业更有耐心，能够以更长远的视角，围绕消费者行为和可持续发展作出决策。

Glover发表上述看法之际，多个国家的葡萄酒生产商正努力适应全球消费放缓和饮酒习惯变化，尤其是年轻消费者的变化。Glover表示，他不认为这些变化只是威胁，而是消费者进入这一品类的方式及其期望正在转变。他认为，相较于销量，品质和饮用场景正变得更加重要。

目前，加拿大似乎是澳大利亚出口商最明确的受益市场之一。美国葡萄酒销量大幅下滑，各省零售体系仍因贸易争端而处于调整之中，澳大利亚生产商正得以在加拿大扩大业务。这个市场在其出口组合中的重要性，可能超过许多人一年前的预期。