vinetur

加州散装葡萄酒市场多年供过于求后初现复苏迹象

加州连续三年收成低于300万吨，库存重新平衡使部分品类供应趋紧，但买家仍令整体价格承压

2026年11月13日星期五



据Ciatti Company称，多年供过于求后，加州散装葡萄酒和酿酒葡萄市场初现转向迹象。该公司表示，收成量下降、库存调整已开始缓解供需失衡，而这种失衡此前一直影响价格和采购决策。

Ciatti于11月12日（星期四）发布的《2026年11月加州报告》称，加州葡萄酒行业似乎正逐步摆脱长期以来对供过于求的担忧，转而开始谨慎关注部分品类未来可能供应趋紧。该公司表示，受行业内部库存重新平衡以及加州连续三年收成低于300万吨的推动，整体市场情绪较2025年11月有所改善。

报告并未称市场整体复苏，而是指出，特定地区某些散装葡萄酒的部分报价有所走强。Ciatti表示，

一些库存已与需求更为匹配的供应商可能暂缓出售，以观望2026年收成后手中的剩余库存是否比此前更值钱。

与此同时，该公司表示，谨慎情绪仍主导着日常交易。买家依然不愿承诺采购，整体价格仍承压。这一组合表明，尽管最严重的供过于求状况已开始缓解，市场尚未进入强劲的上行周期。

这一变化对饮料行业意义重大，因为散装葡萄酒市场往往是酒庄和品牌葡萄酒项目调节供应的工具。企业利用散装酒满足销量需求、支撑不同价位的品牌，并管理库存，而不必完全依赖自有葡萄供应。当散装酒库存减少，或特定细分市场的报价开始上涨时，这可能影响葡萄采购、供应合同以及各葡萄酒产品组合的库存规划。

Ciatti表示，各地区和各葡萄品种的市场活动并未同步改善。该公司在报告公开预览中称，有一个地区来自需要为品牌采购供应的买家的需求有所改善，另有一个葡萄品种成为需求重点。预览未说明具体地区或品种。

该公司还表示，瓶装酒（即箱装成品酒）销售的市场氛围有所好转，但也质疑现有销售数据是否足以显示明确趋势。《2026年11月报告》回顾了SipSource最新的批发商库存出库数据，该数据追踪分销商库存的出货情况。Ciatti表示，分销商目前采用更精简的即时库存模式，因此10月至12月的销售期对于判断散装葡萄酒需求，以及由此推断2027年初的葡萄需求，尤为重要。

这之所以重要，是因为酒庄往往会等到更清楚地了解消费者销售情况和分销商需求后，才作出采购决定。如果节日季的终端销售有所改善，而分销商继续维持紧俏库存，酒庄可能需要更积极地重返散装酒市场，并随后为即将到来的年份采购葡萄。如果需求持续疲软，买家可能继续观望，即使某些品类供应趋紧，价格上涨空间也会受限。

报告还更新了Ciatti按总加仑数及葡萄品种划分的月度库存图表，并将挂牌库存按沿海和内陆地区拆分。报告称，这些数据与近期市场重新平衡期间往年11月的库存水平进行了比较。此外，Ciatti表示，报告回顾了California Association of Winegrape Growers的《2026年加州酿酒葡萄分布图项目》，并评估其调查结果与目前在该公司挂牌的散装酒库存区域分布之间的吻合程度。

即使在有限的公开预览中，Ciatti给客户的建议也显示，市场参与者正为更活跃的调整期作准备。该公司敦促散装葡萄酒供应商登记新酿的2026年份酒，以及任何可供出售的2025年份酒批次。该公司还鼓励葡萄供应商尽早登记可能于2027年供应的葡萄，以便更早为买家匹配货源，并让种植者更有把握地规划农事。

Ciatti还建议有意采购2027年葡萄的买家联系其经纪团队，并建议2025和2026年份散装葡萄酒买家说明需求，以便尽快提供样品。这反映出市场谨慎情绪依然浓厚，但部分卖家和买家已开始根据加州葡萄酒供应平衡可能变化这一前景采取行动。