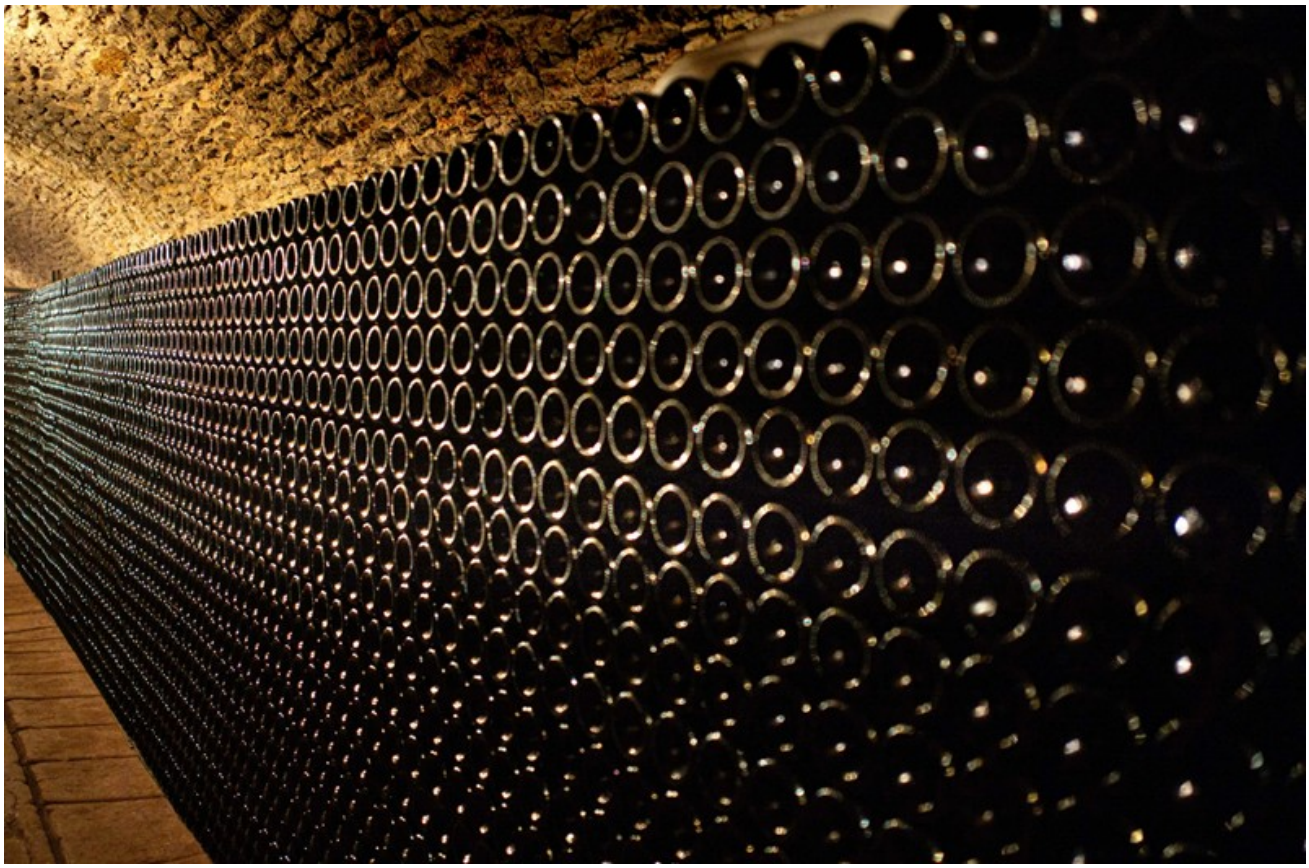
2026年收官在即，南美葡萄酒生产商面临日益加大的商业压力

阿根廷国内发货量减少，智利出口下滑，乌拉圭则在收成增加13.2%后库存上升

2026年11月16日星期一



2026年即将收官，南美葡萄酒生产商面临的商业压力日益加大，但阿根廷、智利和乌拉圭承受的压力各有不同。阿根廷酒庄在国内市场的葡萄酒发货量减少；智利出口商的海外销量下滑；乌拉圭则因收成增加而库存上升，而当地需求依然疲软。

尽管各国面临的直接原因不尽相同，但整个地区葡萄酒产业链的负担都在加重，从葡萄种植者、酒庄到分销商和零售商，无一例外。

据Vinetur分析援引的行业数据，阿根廷9月国内葡萄酒发货量为707,145百升，同比下降4.7%。今年前九个月的降幅则小得多，为0.2%；1月至9月的发货量达到548万百升。

阿根廷数据显示，各类葡萄酒的降幅并不一致。品种酒降幅最大，9月下降14.3%，1月至9月期间下

降18.1%。与此同时，起泡酒9月增长3.6%，白葡萄酒增长8%。这些变化表明，整体国内需求有所走弱，但部分细分品类仍有买家。

这一趋势值得关注，因为阿根廷国内市场仍是酒庄的重要销售渠道。国内发货放缓时，生产商可能面临定价、库存和现金流方面的压力，尤其是那些价值较高、且下滑幅度已明显超过整体市场的品类。

智利面临的压力主要来自对外贸易。报告援引的官方数据显示，1月至9月，瓶装葡萄酒出口量下降5.3%，出口额下降5.2%。智利农业研究与政策办公室（Odepa）在10月发布的公报中表示，葡萄酒出口总量下降8.8%，散装葡萄酒出口量则下降11.4%。

智利数据呈现出各出口目的地表现不一的情况。对巴西、英国和俄罗斯的销售有所增长，但对美国、中国和日本的销售下滑。这三个市场尤为重要，长期以来一直是智利生产商的主要出口目的地。在生产商已面临价格、品牌定位和分销覆盖面竞争的市场环境下，这些市场的损失可能超过其他市场带来的增长。

智利酒庄出口放缓之际，许多生产商已在适应全球葡萄酒消费疲软的局面。报告称，部分酒庄通过拓展葡萄酒旅游、精简产品组合，以及主推更清新、更轻盈或酒精度更低的风格来应对，其中也包括脱醇葡萄酒。这些举措反映出酒庄正努力实现收入来源多元化，并适应消费者偏好的变化，而非只依赖传统出口增长。

乌拉圭面临的是另一种问题。2026年收成增加，但国内市场不足以消化新增供应。在生长条件有利、且没有遭遇破坏性降雨后，乌拉圭葡萄酒产量达到7,039万升，葡萄收获量为9,320万公斤，较2025年增长13.2%。

需求增长时，收成增加可能是利好；但销售疲软时，增产也可能带来压力。在乌拉圭，产量回升之际，酒庄原有库存仍在，当地市场也较为疲软。这种局面可能导致更多葡萄酒滞留库存，占用营运资金，并令人质疑酒庄在下一个收获周期愿意收购多少葡萄。

影响不止于酒窖。如果库存持续高企，酒庄可能会通过降价、促销，或扩大餐饮和零售渠道的铺货，更积极地推动产品销售。这有助于清理库存，但也可能压缩利润空间，并给每季依赖酒庄收购的种植者带来更多不确定性。

综合来看，这三个案例显示，南美葡萄酒行业正面临压力，但并不存在单一的区域性原因。阿根廷国内渠道销售放缓，品种酒受影响尤为明显；智利出口表现走弱，多个主要海外市场销量下降；乌拉圭则试图在市场增长未能跟上的情况下消化更大的收成。

对生产商而言，这意味着经营策略正变得更加贴近本地市场，也更需及时应对。阿根廷酒庄必须关注国内发货疲软是否会从品种酒蔓延至其他品类。智利出口商需要判断，对巴西和英国等市场的增长能否抵消美国和亚洲市场的损失。乌拉圭酒庄在丰收遇上需求疲软后，面临的则是更直接的库存管理和流动性问题。

整个地区受到的商业影响大体相同：葡萄酒生产商在应对消费习惯变化和竞争加剧的同时，还面临更大的定价、库存和销售渠道压力。随着酒庄进入年末最后阶段，这些压力可能影响葡萄采购、产品组合、营销和市场拓展等方面的决策。