vinetur

欧盟对集团外出口葡萄酒下滑6.8%

对美国的销售额下降15.3%，在主要市场中跌幅最大；瓶装酒和起泡酒出口损失尤为明显

2026年11月17日星期二



据意大利行业刊物WineMag援引Copa-Cogeca数据报道，截至2026年8月的12个月内，欧盟对集团外国家的葡萄酒出口额减少约9.4亿英镑。主要市场中跌幅最大的是美国，销售额下降15.3%。

数据显示，2025年9月至2026年8月，欧盟对非欧盟市场的葡萄酒出口额下降6.8%，至约129亿英镑；同期出口量降幅较小，为3.3%，降至2750万百升。这一差距表明，欧洲出口商平均每升葡萄酒获得的收入有所减少。不过，仅凭这些数据无法判断变化是源于价格下降、葡萄酒品类组合变化，还是销售目的地发生了转移。

美国市场的下滑尤为显眼，因为它仍是欧洲葡萄酒最重要的海外市场之一。如此幅度的下降可能给饮料行业各环节带来更大压力，从欧洲生产商到美国进口商、批发商和分销商都可能受到影响。如果需求持续疲软，企业或将重新评估销售预测、库存和定价计划。

其他成熟市场也出现下滑。对加拿大的出口额下降11%，对瑞士的销售额下降9.2%，对英国的出口下降3.9%。部分目的地市场有所增长，但不足以抵消整体跌幅。据报道的数据，对俄罗斯的出口额增长17.5%，对香港的出货量则增加10.9%。

此次下滑并非均匀分布于各类产品。通常价值高于散装酒的瓶装酒，出口额下降7.5%；起泡酒出口额下降6.2%，具有原产地名称保护地位的葡萄酒则下降7.6%。相比之下，散装酒出口额增长5%，盒中袋包装葡萄酒出口额增长3.4%。

这一走势有助于解释为何出口收入的降幅大于出口量。当瓶装酒和起泡酒等高价值品类的占比下降、低价值包装形式增长时，即使总出货量的降幅较小，总收入仍可能下滑。根据公布的总量数据，欧盟对集团外市场的葡萄酒出口平均价值约为每升4.68英镑，比此前12个月低约3.6%。

这些数据公布之际，葡萄酒行业正面临更广泛的需求压力。报告称，Copa-Cogeca估计全球葡萄酒消费量约为2.21亿百升，为30多年来最低水平。该组织还指出，高库存、生产成本上升以及国际贸易壁垒，都是欧洲生产商面临的问题。

出口下滑之际，贸易紧张局势加剧，消费者行为也在变化，但现有数据并未将关税的影响与其他商业压力区分开来。因此，很难判断美国市场的跌势有多少源于贸易政策、消费者需求减弱、零售商去库存或其他市场因素。

同期，欧盟内部贸易也有所走弱。成员国之间葡萄酒贸易额下降9.8%，贸易量下降13.4%。与对集团外国家的出口不同，欧盟内部贸易的量跌幅大于金额跌幅，说明市场放缓并非仅限于海外市场。

对于深耕高端市场的生产商和供应商而言，瓶装酒、起泡酒和具有原产地保护的葡萄酒跌幅更大，可能尤其值得关注。这些品类往往有助于支撑较高利润率，也是葡萄酒商、进口商和餐饮酒店采购方产品组合中的重要组成部分。若美国市场持续放缓，在企业努力应对需求疲软和购买模式变化之际，饮料行业其他领域已经承受的压力也将进一步加剧。