vinetur

智利葡萄酒业预计2026年销售额将下滑4%至5%

智利生产商表示，运费下降、出口市场趋稳有望让2027年市场环境更加稳定，巴西将继续领跑需求

2026年11月22日星期日



智利葡萄酒业预计2026年又将经历艰难的一年，销售额可能下滑4%至5%。不过，随着运费下降、主要出口市场波动减弱，行业预计2027年的前景将更加稳定。行业组织Vinos de Chile主席Alfonso Undurraga作出了上述判断。

Undurraga在11月21日星期六刊发的一次采访中表示，行业在2026年开局较为强劲，第一季度表现稳健，一度让人对复苏抱有希望。但他指出，3月局势发生变化，涉及伊朗的紧张局势推高了油价和运输成本，冲击了这个高度依赖海外运输、同时已面临全球葡萄酒消费疲软的行业。

根据智利农业研究与政策办公室公布的数据，按产量计算，智利约80%的葡萄酒用于出口。这使当地

酒庄尤其容易受到运费、汇率波动和海外需求变化的影响。Undurraga表示，这是他在业内见过持续时间最长、程度最严重的一次危机，既有消费疲软，也有部分饮酒者转向低酒精饮料这一更广泛的趋势。

尽管如此，他表示，行业受到的冲击并未演变为大范围经营失败。许多酒庄通过重组、缩减运营规模及其他调整来应对，直接关停和破产的情况仍然有限。对于多年来一直承压的智利葡萄酒产业链而言，这一区别对生产商、种植者和经销商都很重要。

Undurraga表示，多个出口市场帮助缓冲了下滑。巴西已成为表现最突出的目的地，并稳居智利最大市场；在许多传统市场走弱之际，巴西仍在持续增长。他说，加拿大市场也令行业感到意外。加拿大与美国之间的贸易摩擦削弱了美国葡萄酒在当地的市场存在，智利因此受益。他表示，2025年的增长最为强劲，在过去12个月里，智利葡萄酒在加拿大的销售额仍增长了7%。

俄罗斯也提供了另一重缓冲，但作用有限。Undurraga表示，2026年智利对俄葡萄酒出口增长了27%；乌克兰战争改变了俄罗斯的采购来源，使其减少从许多欧洲供应商进口。不过，他指出，俄罗斯市场以低价葡萄酒为主，因此主要受益者是智利的中低端生产商，而非行业希望拓展的高端市场。

这一走势反映了智利出口地位背后更广泛的市场规律。Undurraga表示，智利是全球第四大葡萄酒出口国，在经济低迷时期有时反而能提升市场份额，因为智利葡萄酒的价格通常低于法国、意大利和西班牙产品。经济下行时，消费者往往会选择更便宜的产品，而不是完全退出这一品类。对整个饮料行业而言，智利因此是一个值得关注的重要国家：智利葡萄酒出口的变化会影响主要酒类市场的定价、促销和货架空间，而贸易争端则可能让需求从一家供应商转向另一家。

印度仍是一个长期目标，而非眼下的增长引擎。Undurraga表示，智利已投入大量资源开拓这一市场，但150%的关税仍限制着市场发展。他说，智利政府正在推动一项自由贸易协定，预计可能于2026年或稍后达成。即便如此，市场成果也需要时间才能显现，因为尽管印度烈酒市场规模庞大，葡萄酒对许多印度消费者而言仍未成为一种成熟的消费习惯。

他将印度与中国早期的发展轨迹作了对比：当年，智利与中国签署的贸易协定帮助中国在五年内成为智利排名前十的出口市场。他表示，印度可能需要更长时间。谈及2027年，他说行业并不期待需求大幅增长，但如果国际局势的干扰有所缓和，市场环境有望更加有序。

Undurraga表示，巴西应会在2027年继续释放积极信号；他还指出，墨西哥、哥伦比亚、秘鲁和委内瑞拉等市场也有望在现有基础上继续增长。他说，如果乌克兰战争得到解决、欧洲竞争者重返俄罗斯市场，智利对俄出口可能走弱，不过受影响的主要会是低价产品。

谈到更广泛的行业前景时，他表示，除了行业已经面临的压力之外，他没有看到新的重大威胁正在出现。他指出，油价下跌意味着运费有望降低，并表示行业希望美国政治和贸易政策的不确定性有所缓和。他的核心判断是，只要当前状况恢复正常，而非需求大幅跃升，2027年的表现就足以好于2026年。

Undurraga还认为，智利需要加大对海外葡萄酒推广的投入。他表示，政府用于国际推广的支持资金总额仅约100万美元，远低于全球三大葡萄酒出口国投入的5000多万美元。他以智利首次主办Vinexpo Explorer为例，指出这一活动预计将迎来来自约30个国家的50位买家，正是此类商业平台有助于提升智利形象并促成出口订单。

在国内市场方面，他表示，经历多年消费下滑和饮酒习惯变化后，行业也需要重建葡萄酒在本土市场

中的地位。对智利生产商而言，挑战已不只是熬过低迷期，还包括如何在饮料市场中维护葡萄酒的地位：如今消费者选择更多、对价格更敏感，而且许多人对传统葡萄酒消费的兴趣已不如十年前。