阿根廷葡萄酒出口商以降价换取出口量增长3.7%

出口收入增长2.7%，达到5.4038亿美元，平均价格为每升3.19美元

2026年11月24日星期二



2026年前10个月，阿根廷葡萄酒出口量有所增长，但收入增幅未能跟上出口量增幅，凸显出在竞争日趋激烈的市场中，单位价格正不断下滑。根据阿根廷国家葡萄栽培研究所最新报告，1月至10月葡萄酒出口量达到1,691,647百升，同比上升3.7%；出口收入增长2.7%，达到5.4038亿美元（FOB）。平均价格为每升3.19美元。

这些数据表明，阿根廷生产商仍在向海外销售产品，但定价能力有所减弱。这种压力在散装葡萄酒等低价值细分市场尤为明显，业内人士称，该领域的收入多年来一直承压。对饮料企业而言，这一趋势意味着出口量增加并不必然带来更高利润率，而这种情况可能影响酒庄、葡萄加工企业以及相关饮料品类的采购商。

Bodega Tierra del Huarpe外贸经理Leonardo Olazábal向Agro & Negocios表示，全球葡萄酒消费量

有所下降，生产商正在根据需求走弱的情况调整产量。他说，中国和俄罗斯在扩大本国葡萄园面积、增加国内供应后，已不再是那么重要的进口需求来源。他表示，过去俄罗斯大量从西班牙采购葡萄酒，中国则大量进口法国及其他供应商的产品。如今，两国采购量均有所减少，同时也开始在全球市场上供应本国葡萄酒。

Olazábal表示，结果是市场供应充足，价格面临下行压力。在他看来，阿根廷之所以能够维持并小幅增加出口量，只能靠接受更低的价格，这表明市场竞争更多取决于价格，而非价值提升。

浓缩葡萄汁（阿根廷称为must）也呈现出相同趋势，不过月度和年初至今的数据走势并不一致。10月，浓缩葡萄汁出口量为8,961公吨，同比下降6.4%；出口收入下降15.0%，至1,183万美元（FOB）。平均出口价格为每吨1,320.13美元。

尽管10月出口下滑，2026年前10个月的出货量仍高于上年同期。出口量达到81,355公吨，增长18.2%；收入增长8.1%，至1.1162亿美元（FOB）。出口量增幅明显高于收入增幅，表明每吨价格低于2025年。业内代表表示，这一变化正在压缩出口商的盈利空间。

代表浓缩葡萄汁生产商和出口商的行业协会负责人Martín Materia向Agro & Negocios表示，部分压力来自一些市场需求走弱。他还说，这种产品的最终用途正在发生变化。浓缩葡萄汁过去主要用于天然果汁，如今则更多用于功能饮料、运动饮料、冰茶和能量饮料。这一转变可能影响葡萄酒行业以外的领域，因为它反映出整个饮料行业的原料需求正在变化；与此同时，出口价格走低可能会影响加工企业的收益。

Materia表示，目前的销售趋势显示，阿根廷进入2027年时，浓缩葡萄汁库存将处于正常水平，而非出现过剩。他说，根据该协会的估算，新一季采收开始时，阿根廷的库存可能约为25,000公吨。