欧洲央行在中东冲突担忧中保持利率稳定

能源市场的不稳定和航运风险促使各国央行维持谨慎的货币政策，增加了全球饮料生产商的成本压力。

2026年4月8日星期三



欧洲中央银行（ECB）和美国联邦储备委员会（Federal Reserve）都发出了暂停利率变动的信号，在中东持续冲突导致不确定性增加的情况下维持其关键利率不变。欧洲央行将存款利率维持在 2.00%，再融资利率维持在 2.15%，边际贷款利率维持在 2.40%。美联储继续将联邦基金目标区间维持在3.5%-3.75%。两家机构都提到了能源冲击的风险，特别是由于海湾和霍尔木兹海峡周围的不稳定，而霍尔木兹海峡是全球石油和液化天然气（LNG）运输的重要海上通道。

2026 年的情景假设是，金融状况不会迅速缓解，但存在不对称风险：能源冲击可能在短期内推高通胀，同时减缓经济增长。在美国，美联储会议纪要显示，如果通胀持续，美联储更愿意收紧政策，这增加了 ″更高更久 ″利率的可能性。

欧洲央行的预测现在考虑到，到 2026 年第二季度，油价可能达到每桶 119 美元，欧洲天然气可能达到 87 欧元/兆瓦时。国际能源机构强调，每天约有 2000 万桶（约占全球海上石油贸易量的 25%）和近 20% 的全球液化天然气通过霍尔木兹海峡，因此，即使是暂时的中断也有可能引发全球价格飙升。

对于葡萄酒和酒精饮料而言，预计有四大传导渠道会影响行业结果：金融（利率、信贷、库存）、能源投入（运营成本、包装、物流）、需求（消费者预算和溢价趋势）以及货币/国际贸易（汇率和出口竞争力）。

在金融方面，稳定但高企的利率意味着生产商的资本和债务成本增加，尤其是那些生产周期长、库存量大的生产商，如葡萄酒和陈年烈酒生产商。在美国，行业数据显示，实力较弱的生产商更容易受到利率压力的影响，财务健康状况与杠杆管理密切相关。

能源冲击会迅速提高电力、燃料、运输，尤其是包装成本--玻璃瓶因其制造工艺而对天然气价格高度敏感。欧洲央行预计，能源驱动的通胀会滞后渗透到食品价格中。欧洲玻璃包装行业的数据显示，约 80% 的直接排放来自熔炉中的天然气燃烧。持续的高能源成本、不断上涨的碳支出以及工厂的关闭已经使产能捉襟见肘。与 2025 年相比，2026 年的法规变化可能会使一些公司的二氧化碳相关成本翻番。

在未来三到十二个月内，玻璃成本可能会进一步增加或供应合同更加严格。预计生产商将加快实施轻量化战略--使用更轻的瓶子、更多的可回收成分或盒中袋或罐装等替代形式，以控制成本。

化肥等农业投入也面临能源冲击和运输中断的风险。虽然酿酒葡萄不属于化肥密集型作物，但中东地区的混乱导致氮肥和磷肥价格上涨，将在六到十八个月内增加受影响地区的葡萄园运营成本。

库存管理是另一个压力点。葡萄酒生产商通常持有大量库存，周转缓慢；高利率使库存成本增加。在美国，最近的行业报告显示，偿债率不断恶化，库存量巨大。直接面向消费者的销售渠道在销量（下降 15%）和价值（下降 6%）方面都出现了创纪录的下降，即使瓶装葡萄酒的平均价格上涨。

在需求方面，由于实际可支配收入在通胀压力下下降，借贷成本居高不下，欧洲和美国的消费者对价格越来越敏感。行业分析师指出，虽然高端化依然存在，但其驱动力越来越多地来自于价值意识：消费者减少购买频率，或将消费转向认为价值更高的品类，如标准啤酒或即饮饮料（RTD）。

具体到葡萄酒，在美国，低于每瓶 12 美元的葡萄酒需求预计将持续疲软，即使是高端产品也会因通胀疲劳而面临价值压力。由于能源成本上升和可自由支配的支出减少，零售渠道--酒吧和餐馆--尤其容易受到影响。不过，高端零售场所可能会留住愿意为差异化体验买单的顾客。

在烈性酒和啤酒方面，在经济承受能力的压力下，RTD 预计会成为相对的赢家；2025 年，RTD 的销量增长约 20%，而传统烈性酒则下降约 6%。标准啤酒因其价值感可能会获得更多的市场份额。

物流成本仍然是所有这些趋势的乘数效应。霍尔木兹海峡周边的干扰会迅速提高全球航运保险费和运费。路透社报道称，即使部分停火，航运公司也会继续保持谨慎，这表明物流波动将持续到 2026 年

的大部分时间。

欧洲央行的调查显示，整个欧洲的信贷条件正在收紧；银行正在提高对企业的贷款标准，同时由于库存需求，对流动资金贷款的需求也在增加。这种环境促使分销商和进口商缩小投资组合，转向流动性较快的产品，并与供应商谈判更苛刻的条件。

货币走势也将发挥一定作用：如果美国利率持续走高，而欧洲利率保持稳定或稍后下调，美元兑欧元可能走强。这将提高欧洲出口商在美国的价格竞争力，但会使欧洲国内的进口商品更加昂贵。

行业预测概括了三种主要情况：一种是基本情况，即能源仅部分正常化，但利率保持高位；一种是不利情况，即长期的能源/物流中断导致更剧烈的成本冲击；一种是有利情况，即快速降级使能源价格下降，并允许逐步放宽信贷。

需要关注的主要指标包括：石油/天然气期货市场；玻璃包装的供应和成本；银行贷款标准；中央银行政策信号；以及消费者渠道组合在直接面向消费者销售和场内销售之间的早期转变。

对于生产商而言，2026-2027 年的竞争优势将取决于现金管理（库存周转）、包装灵活性（吸收玻璃冲击），以及消费者强烈的购买理由--尤其是在经验最为重要的高端市场。能够高效地为库存融资的分销商将在高周转率产品类别中获得更多份额。包装供应商面临短期成本冲击，但可能会加快技术转型，转向电气化或可回收材料。

监管环境也在不断变化：欧洲的新规定明确了无酒精/低酒精产品的标签（"0.0%"或 "酒精含量降低"），同时通过资助旅游和推广活动来支持行业创新。

总体而言，稳定但较高的利率加上持续的能源风险，为全球葡萄酒和酒精饮料行业创造了一个充满挑战的环境，至少要持续到 2027 年中期。通过成本控制、产品创新、渠道管理和战略定价来适应运营的能力将是企业在这一不确定时期的关键所在，货币政策的决定远远超出了企业自身的行业界限。