# 罗讷产区AOC葡萄酒销量减少50万百升，Inter Rhône提出2035年供应计划

该行业组织提出覆盖全产区的路线图，将长期合同与更严格的产量管控结合起来，规划至2035年

2026年11月11日星期三



Inter Rhône于11月10日星期二表示，在该产区法定产区葡萄酒销量连续数年下滑后，计划围绕更严格的供应管理、更稳固的长期合同，以及一项持续至2035年的共同规划，重新制定罗讷河谷的葡萄酒发展战略。

该组织在新闻发布会上表示，Samuel Montgermont介绍了一份路线图，旨在打造其所称的更具韧性和竞争力的葡萄园。此时，罗讷产区AOC葡萄酒的销量正在下降。AOC是法国针对原产地管控产品设立的质量认证。Inter Rhône称，2021年至2025年间，该产区AOC葡萄酒的销售量减少了50万百升以上。

这一降幅相当于5000多万升葡萄酒，约合6700万瓶标准瓶装酒，也说明了该组织为何主张进行结构性

调整，而非采取短期措施。Inter Rhône表示，核心思路是让产量更贴近市场需求。这一转变将影响罗讷河谷的种植、产量以及葡萄园产能利用等方面的决策。

该组织还表示，希望推动供应链各环节签订期限更长的合同。虽然新闻材料强调了建立更稳固合同安排的必要性，但更广泛的目标似乎是让种植者和采购方在市场预测难度加大的情况下获得更清晰的前景。具体而言，更稳固的合同有助于在较长时期内明确供应量、定价方式和采购承诺，从而减少年度谈判带来的部分不确定性。

Inter Rhône将这项工作定位为全行业战略，而非某个生产者群体的单独举措。路线图呼吁各方就2035年前的发展方向达成一致，表明该行业组织希望种植者、合作社、酒商及其他市场参与者在未来十年围绕一套共同优先事项开展工作。如此长远的规划也体现了葡萄酒生产的特点：种植和葡萄园改造的决策往往需要数年才能见效。

罗讷河谷是法国主要葡萄酒产区之一，其法定产区战略的调整受到整个饮料行业的密切关注。任何持续削减或调整供应的举措，都可能改变该产区的生产潜力和葡萄种植业的经济状况，包括每公顷收入。加强合同也可能逐步改变葡萄种植者、酒庄、酒商和大型分销渠道之间的风险分担与议价能力。

Inter Rhône并未将11月10日公布的路线图描述为一项简单的减产计划，而是把供应约束与提升葡萄园市场竞争力的目标联系起来。这一表述表明，该组织试图同时应对两方面的压力：在销售疲软的环境下维护产品价值，同时确保罗讷葡萄酒继续出现在国内和出口市场上，并保持市场能见度。

销量压力对法定产区葡萄酒尤为重要，因为AOC体系以明确的产区范围、规则和品质定位为基础。若销售量连续数年下滑，影响可能从生产者的销售扩展至装瓶商、贸易商、物流服务商和零售合作伙伴，也可能加剧产区内部的争论：最佳应对方式究竟是维持产量、降低产量，还是调整面向采购方的葡萄酒产品组合。

Inter Rhône将供应调整和合同置于信息传达的核心，表明该组织认为市场组织方式是应对问题的关键。长期合同可能吸引希望为葡萄和散装酒寻找更稳定销路的生产者；采购方则可能看重由此获得的可靠供应量和更清晰的商业条款。但这类安排也可能引发敏感问题，因为它们直接涉及定价、灵活性，以及分散型供应链中的议价能力。

将规划期限设定至2035年，为该行业组织逐步推进变革留出了空间；考虑到产区内法定产区众多、经营模式各异，这或许是必要之举。使供应与需求相匹配的措施可能涉及艰难抉择，尤其是在影响种植权、收获量或葡萄园更新速度时。尽管如此，Inter Rhône在11月10日传达的信息是：在2021年至2025年销量下滑后，罗讷葡萄酒行业需要一套共同框架，才能增强韧性。