vinetur

西班牙葡萄酒合作社预计2026/27产季收获量为3400万百升

西班牙葡萄酒产量预计连续第四个产季低于3700万百升，生产商面临开拓新市场和发展脱醇葡萄酒的压力

2026年11月12日星期四



西班牙葡萄酒合作社正为又一个小产季做准备，同时还要应对国内外需求走弱的局面。这一组合因素正促使生产商扩大产品范围，并寻找新的买家。

11月11日星期三，Cooperativas Agro-alimentarias de España在东北部萨拉戈萨省卡里涅纳举行的行业会议上表示，预计2026/27产季全国葡萄酒和葡萄汁产量约为3400万百升。如果这一估算得到证实，这将是西班牙连续第四个产量低于3700万百升的产季。

据该组织介绍，此次预测是在一个明显提前的采收季之后作出的。连续热浪压低了葡萄园产量，但该组织表示，葡萄品质依然出色。

这一产量前景出现之际，全球最大的葡萄酒出口国之一正处于艰难时期。Cooperativas Agro-alimentarias表示，截至2026年8月的12个月内，西班牙国内葡萄酒消费量下降了8.3%；上一产季西班牙葡萄酒出口量则按数量计算下降了9.4%。实际来看，产量减少与需求疲软叠加，可能影响整个饮料行业的库存、定价和贸易流向，尤其是在西班牙长期以来一直是主要供应国的出口市场。

该组织在卡里涅纳举行的全国葡萄酒大会上讨论了这些压力。大会由Cooperativas Agroalimentarias de Aragón协办，并由Santander Agro赞助。约100名来自不同地区合作社的代表，以及业内人士和专家出席会议，评估市场状况和潜在增长领域。

Cooperativas Agro-alimentarias de España葡萄酒行业理事会主席Fernando Ezquerro表示，西班牙生产商需要利用新的渠道，提高西班牙葡萄酒的知名度，并推动国内外消费。他特别指出，国际旅游是一项尚未充分开发的机遇。

Ezquerro表示，西班牙每年接待近1亿名外国游客，但许多人并未充分意识到自己到访的是全球主要葡萄酒生产国之一。业内认为，这一认知差距为更紧密地将旅游与葡萄酒销售、酒庄参观及葡萄酒文化推广结合起来创造了空间。

Ezquerro还表示，行业必须加大力度吸引年轻消费者，并指出葡萄酒不应只被呈现为一种饮品，也应成为更广泛的文化和乡村体验的一部分。在这方面，合作社越来越重视葡萄酒旅游，希望借此让新消费者了解葡萄园、酿造方式和当地饮食传统。

产品多元化是大会讨论的核心议题之一。生产商表示，不能再只依赖传统葡萄酒市场，必须回应饮酒习惯的变化。会上讨论的产品领域之一是脱醇葡萄酒，合作社认为它可能成为创新和增长的来源，而非传统葡萄酒的替代品。根据会议讨论，这一思路旨在为消费者增加选择，并创造新的饮用场景，以满足传统葡萄酒消费模式未必适用的需求。

这一策略反映出饮料市场更广泛的变化：适量饮酒、健康顾虑和生活方式转变，正在影响葡萄酒、啤酒和烈酒的需求模式。对葡萄酒合作社而言，扩大低酒精或无酒精产品供应，可能有助于守住货架空间，并触达那些原本可能彻底离开葡萄酒品类的消费者。

大会还讨论了欧盟2028—2034年共同农业政策的未来。随着预算和支持措施谈判推进，这一议题对西班牙葡萄种植者有直接影响。该组织没有公布具体政策结果，但表示，面对气候压力、市场波动和盈利能力承压的局面，下一轮政策框架将对行业至关重要。

国际市场也是会议重点议题之一。合作社表示，正在寻找增长潜力更大的国家，并努力提升西班牙葡萄酒在海外市场的地位。出口商正试图从近期海外销量下滑中恢复，同时适应成熟市场日益严峻的环境。

Cooperativas Agro-alimentarias de España代表398家合作酒庄。该组织表示，这些酒庄的产量约占西班牙葡萄酒总产量的70%。凭借这一规模，卡里涅纳会议讨论的趋势反映了西班牙葡萄酒行业许多领域所面临的挑战。

最新预测显示，即使葡萄品质良好，西班牙生产商进入2026/27产季时也不容掉以轻心。收获量减少、国内消费下滑和出口走弱，正加大合作社的压力，迫使其从新产品、新消费者和新市场中寻找价值，而不能只依赖传统葡萄酒销售。