意大利独立葡萄种植者呼吁就餐厅葡萄酒加价展开广泛讨论

FIVI称，会员近50%的收入来自酒店餐饮业，因此仅靠降价无法重振需求

2026年11月22日星期日



意大利独立葡萄种植者呼吁葡萄酒行业就餐厅定价展开广泛讨论。他们认为，仅降低加价幅度无法解决消费疲软问题，但这一议题已重要到不容忽视。

在11月21日（周六）刊发的一篇采访中，意大利独立葡萄种植者联合会（FIVI）主席Rita Babini表示，生产商、经销商和餐厅经营者需要携手合作，讨论供应链各环节的定价与利润空间。她发表上述言论之际，FIVI葡萄酒展销会于11月21日（周六）至11月23日（周一）重返博洛尼亚，迎来第15届活动，汇集了逾1,000家生产商。

Babini表示，葡萄酒行业正处于艰难环境之中，面临生产成本上升、地缘政治动荡以及消费者支出更加谨慎等因素影响。她说，独立种植者在生产的各个环节都感受到原材料成本上涨带来的压力，从农业投入品到包装皆是如此；而最终的货架售价或酒单价格也受到分销和零售加价的影响。

据采访内容，Babini表示：“这个问题很复杂，不应简单化处理。”她认为，餐饮业对生产商至关重要，因此讨论不应被简化为葡萄酒加价是否过高的争论。Babini表示，独立种植者近50%的销售渠道与HoReCa渠道相关，该渠道涵盖酒店、餐厅和咖啡馆。

因此，这一问题对更广泛的饮料行业尤为重要。对小型酒庄而言，餐厅销售是重要的市场渠道，食客最终支付的价格既会影响需求，也会影响流向生产商的收入。如果餐厅里的葡萄酒变得更难负担，销售可能因此受到影响，而这一渠道对许多较小品牌的市场曝光度和财务健康仍至关重要。

Babini表示，确保消费者能够“在最佳条件下”发现、欣赏和购买葡萄酒，符合整个供应链的利益。当被问及在食客消费更加谨慎之际，餐厅是否应重新审视定价政策，尤其是对中低价位酒款的定价时，她再次否定了一刀切的答案。

她表示，餐厅、葡萄酒专卖店和葡萄酒酒吧的加价幅度取决于当地情况，包括租金、人工成本、客群和市场结构；这些因素在不同城市之间可能差异显著，在城市和省级地区之间的差别则更大。因此，她说，或许并不存在普遍适用的“合理”加价幅度。相反，她呼吁供应链各方展开她所说的“360度”讨论，寻找有助于重振消费、扩大需求的解决方案。

这些言论反映出意大利葡萄酒贸易界对终端价格与需求放缓之间关系的普遍担忧。独立生产商受到的影响尤为明显，因为他们通常经营规模较小，并高度依赖专业分销、直销和餐饮场所来推广葡萄酒。

Babini还表示，FIVI近期获得了更广泛的机构认可。她提到，独立葡萄种植者代表已进入意大利原产地名称保护和地理标志保护葡萄酒国家委员会。该委员会参与制定行业政策。她称，这是意大利法律首次正式承认独立葡萄种植者这一类别，也是FIVI长期以来的诉求。

Babini表示，接下来，该组织预计委员会的正式任命法令将作出调整，之后便计划就讨论中的议题直接表达意见。她说，这项认可意义重大，因为FIVI代表的是实行垂直整合的葡萄酒企业，管理从葡萄园到装瓶的生产全过程。

在餐厅定价讨论之外，Babini认为，酒庄直销和餐饮销售应被视为互补渠道，而非彼此竞争。她援引与Nomisma Wine Monitor合作收集的数据称，独立种植者近50%的收入来自HoReCa渠道，约21%来自直销。她认为，顾客在酒庄或贸易展会上发现一款酒后，之后可能会在酒吧、餐厅或葡萄酒专卖店寻找同一品牌。

她表示，关键在于让每款葡萄酒找到合适的销售场所，并以能够说明其独特性的方式呈现。她说，这也让葡萄种植者与餐饮经营者之间的直接关系变得更加重要。

Babini还援引Nomisma Wine Monitor的研究称，独立生产商在餐饮市场的地位相对稳固。她表示，受访的HoReCa经营者中，44%称非常了解FIVI，另有26%表示听说过该组织。她还说，在不了解FIVI的受访者中，超过三分之一表示有兴趣进一步了解，或将FIVI会员的葡萄酒纳入经营产品。

她表示，FIVI品牌与地域特色、手工酿造、品质和真实性紧密相连。根据她援引的数据，68%的受访者认为葡萄种植者代表着手工生产，64%认为其具有鲜明的个人特色，63%认为其注重品质而非数量。她还表示，91%的受访者认为独立葡萄种植者酿造的葡萄酒真正体现了其所宣称的价值观，84%认为这类葡萄酒与工业化生产的葡萄酒有明显区别，78%认为提供这类葡萄酒有助于提升其企业形象。

Babini还指出，葡萄酒旅游正成为小型生产商日益重要的收入来源。她表示，在提供葡萄酒旅游服务

的企业中，这项业务平均占收入的14%；其中56%的企业称，过去两到三年葡萄酒旅游收入有所增长。她说，超过80%的FIVI会员为葡萄酒游客提供服务，尤其是导览参观和品酒活动；酒庄每年接待的游客中，超过40%来自国外。

博洛尼亚活动举行之际，意大利葡萄酒生产商正努力在成本上升与需求放缓之间寻求平衡，并加强与餐厅及其他商业渠道的联系。Babini的言论表明，对独立种植者而言，定价之争的重点并非为餐厅利润率设定统一上限，而是维护一种市场结构，让消费者仍能负担得起点酒，同时小型生产商也能获得可持续的回报。