vinetur

中国商家称顶级勃艮第葡萄酒供应趋紧

进口商称减产和配额收紧令Romanée-Conti与Leflaive供应趋紧，但也有人认为价格下跌反映需求疲软

2026年11月23日星期一



中国进口商和酒商称，勃艮第部分最受追捧的葡萄酒供应正出现局部趋紧，但他们对问题波及范围以及这对中国奢侈葡萄酒市场需求意味着什么，意见不一。

据Vino Joy News周一刊发的采访，数名酒商表示，随着收成减少、分配额度趋严，Domaine de la Romanée-Conti、Leroy、Leflaive和Domaine Gros Frère et Sœur等酒庄的酒款变得更难采购。另一些人则认为，市场并未普遍短缺，价格走弱反映的是消费疲软，而非买家争相购入。

总部位于上海的Merveille Business首席执行官Li Yajun对该媒体表示，今年数个顶级勃艮第品牌的供应趋紧。他说，变化始于7月，当时一些较低价位年份的需求首次超过供应，随后这一情况也扩展到其他年份。

一名不愿透露姓名的勃艮第酒庄集团中国代表表示，类似的供应限制在年初就已出现，而且影响多个市场，并非仅限中国。这名代表称，勃艮第各类酒款的库存都异常紧张，并形容这种情况前所未有。

Fine West首席执行官Wu Xianghua表示，他所观察到的供应收紧范围比一些人所说的要窄。他告诉Vino Joy News，压力最明显的是Leflaive的入门级白葡萄酒，尤其是价格较低的地区级酒款和已经售罄的年份。

各方看法不一之际，中国整体葡萄酒市场仍承压，酒商也在努力区分供应问题与真实需求信号。Li表示，顶级勃艮第酒庄仍受到中国富裕买家和收藏家的青睐，因此即使整体市场表现不佳，高端酒需求也相对稳定。他说，在这种情况下，产量有限更容易引发短缺。

这名未具名的勃艮第酒庄集团代表也表达了类似观点，称勃艮第对华出口额正在上升，领军酒庄仍吸引饮用者以及将葡萄酒视为投资品的买家。这名代表将DRC、Leroy、Leflaive和Domaine Gros Frère et Sœur在中国消费者中的地位，比作波尔多列级庄。

不过，Wu表示，不能把供应减少解读为中国消费者喝下了更多勃艮第葡萄酒。按他的说法，关键变化在供应端。他称，Leflaive在2024年和2025年的产量有所下降，同时也加强了对销售渠道分销方式的管控，减少了对中国的配额。他表示，这造成销售旺盛的印象，但实际消费并未增长。

这一差异不仅关乎勃艮第。对于饮品进口商和分销商而言，在瓶数减少、价格走弱、需求不均的市场中，采购决策需要更加精准；高端市场尤其如此，因为稀缺可能被误认为需求强劲，而供应收紧也会使酒款来源变得更加重要。

Li还提到法国精品葡萄酒贸易中的另一个近期案例。他将勃艮第的情况与今年早些时候Carruades de Lafite的短缺相提并论。Vino Joy News当时报道称，需求疲软导致进口商削减采购，使相对实惠的2023年份流通瓶数减少。年中时，酒商又开始谈及短缺，尽管供应减少并非源于消费增强。

一些勃艮第葡萄酒专家表示，近期有关稀缺的说法与其他市场信号并不吻合。Wu称，从他的观察来看，DRC、Leroy和Domaine Gros Frère et Sœur的供应相对稳定。上海博韵贸易有限公司总经理Lin Jianbing告诉Vino Joy News，整体而言，勃艮第头部酒款的供应大体保持稳定。

Lin表示，几年前曾有过需求明显超过供应的时期，但他认为，过去两年的中国经济状况已不再支持这种局面。他说，如果需求真的远超供应，价格理应坚挺或上涨；但过去两年，这些酒款中许多的价格大幅下跌，只有少数维持住了价值。

为佐证这一观点，Lin提到茅台价格下跌，并称其是衡量中国整体饮品市场的一个有用指标。在他看来，茅台价格走弱表明各个品类都面临压力，精品葡萄酒也不例外。

各方分歧表明，无法用简单的说法概括市场。酒款供应情况似乎取决于生产商、具体酒款、年份以及购酒渠道。通过某个网络采购的酒商可能看到供应稳定，而走另一条渠道的酒商则可能面临配额紧张和采购成本上升。

担忧也从价格和数量延伸至酒款来源问题。勃艮第葡萄酒专家、广州巴克斯法庄贸易有限公司董事长He Shengxi告诉Vino Joy News，供应紧张可能为来源不明的葡萄酒进入市场创造机会。他表示，短缺确实存在，因此买家应更加谨慎。

他说，勃艮第产量减少的情况已持续近十年，过去可能存在的缓冲库存也基本耗尽。同时，该产区的顶级酒庄在世界各地都有长期合作伙伴，有酒可供时会优先分配给他们，因此留给新客户的酒更少。

他说，自己直接向一家勃艮第酒庄采购的经历，说明了配额有多有限。他举例称，自己曾在整整一年内从12款酒中总共只拿到49瓶，其中一些单款酒只有两三瓶。He补充说，通过酒庄合作伙伴采购，通常能拿到的配额还要更少。

他还表示，分销体系也增加了DRC在中国大陆市场供应情况的不确定性。据He介绍，该酒庄没有中国大陆的直接代理商。其香港代理商Watson’s Wine获得的配额有限，并自行控制销售渠道，因此很难弄清最终有多少酒进入中国大陆市场。

他说，供应压力也可能助长可疑说法。他回忆起一起假酒事件：一瓶来自勃艮第头部酒庄的葡萄酒，其标示的装瓶日期与酒标上印制的采收日期不符。他还驳斥了每年有数千瓶DRC在中国被消费的市场传言，称考虑到酒庄产量极少，这一数字并不可信。

公开的产量估算也印证了这一点。普遍认为，Domaine de la Romanée-Conti年产约6,000至8,000箱，而Romanée-Conti特级园葡萄酒的年产量通常被认为仅约5,000至6,000瓶。

他说，11月7日勃艮第葡萄酒行业组织主席到访其公司时，他曾与对方讨论其中一些问题。