vinetur

Inter Rhône предлагает план регулирования предложения до 2035 года после сокращения продаж вин AOC долины Роны на 500 000 гектолитров

Inter Rhône предлагает до 2035 года сочетать долгосрочные контракты с более строгим контролем производства в долине Роны.

среда, 11 ноября 2026 г.



Во вторник, 10 ноября, Inter Rhône заявила о намерении пересмотреть стратегию винодельческого региона долины Роны, сосредоточившись на более строгом регулировании предложения, долгосрочных контрактах и общем плане до 2035 года. Это решение принято после нескольких лет снижения продаж вин региона с защищенным наименованием по происхождению.

На пресс-конференции организация сообщила, что Самюэль Монтгермон представил дорожную карту, призванную сделать виноградники, по ее выражению, более устойчивыми и конкурентоспособными. План появился на фоне снижения объемов продаж вин AOC долины Роны. По данным Inter Rhône, с 2021 по 2025 год объемы реализации вин региона категории AOC сократились более чем на 500 000 гектолитров.

Это снижение эквивалентно более чем 50 млн литров вина, или примерно 67 млн стандартных бутылок, и отчасти объясняет, почему организация добивается структурных изменений, а не краткосрочных мер. По словам Inter Rhône, главная идея — точнее согласовать производство со спросом. Это повлияет на решения о посадках, урожайности и использовании потенциала виноградников по всей

долине Роны.

Организация также намерена содействовать заключению долгосрочных контрактов в цепочке поставок. В материалах пресс-конференции подчеркивалась необходимость более надежных договорных механизмов, а более широкая цель, по всей видимости, состоит в том, чтобы обеспечить виноградарям и покупателям большую предсказуемость на рынке, который стало сложнее прогнозировать. На практике такие контракты помогают заранее определить объемы, методы ценообразования и обязательства по закупкам на более длительный срок, снижая часть неопределенности, связанной с ежегодными переговорами.

Inter Rhône представила эту инициативу как стратегию для всей отрасли, а не как шаг отдельной группы производителей. Дорожная карта предполагает согласование общего курса до 2035 года: организация стремится к тому, чтобы виноградари, кооперативы, торговые компании и другие участники рынка в ближайшее десятилетие руководствовались едиными приоритетами. Такой долгосрочный горизонт соответствует специфике виноделия: решения о посадках и перестройке виноградников могут дать результат лишь спустя годы.

Долина Роны — один из крупнейших винодельческих регионов Франции, и за изменениями в стратегии его аппелласьонов внимательно следят во всей индустрии напитков. Длительные усилия по сокращению или перераспределению предложения могут изменить производственный потенциал региона и экономику виноградарства, в том числе доход на гектар. Более широкое применение контрактов также может постепенно изменить распределение рисков и переговорных возможностей между виноградарями, винодельнями, торговыми компаниями и крупными каналами сбыта.

Inter Rhône не представила дорожную карту от 10 ноября как простую программу сокращения производства. Напротив, организация связала контроль над предложением с задачей повысить конкурентоспособность виноградников на рынке. Такая формулировка указывает на стремление одновременно ответить на два вызова: сохранить ценность продукции в условиях ослабления продаж и

обеспечить присутствие вин долины Роны на внутреннем и экспортных рынках.

Динамика объемов особенно важна для вин с наименованием AOC, поскольку эта система основана на определенных зонах производства, правилах и позиционировании по качеству. Если объемы реализации снижаются несколько лет подряд, последствия затрагивают не только продажи производителей, но и разливочные предприятия, торговые компании, логистических операторов и розничных партнеров. Кроме того, в регионе могут обостриться споры о том, что предпочтительнее: сохранить объемы производства, сократить их или изменить ассортимент вин, предлагаемых покупателям.

Ставя в центр своего обращения регулирование предложения и контракты, Inter Rhône дает понять, что считает организацию рынка важной частью ответа на сложившуюся ситуацию. Долгосрочные соглашения могут заинтересовать производителей, которым нужны более стабильные каналы сбыта винограда и вина наливом. Покупатели, в свою очередь, могут оценить возможность гарантировать поставки и зафиксировать более ясные коммерческие условия. Однако такие договоренности могут быть чувствительными, поскольку напрямую затрагивают цены, гибкость и переговорные позиции участников фрагментированной цепочки поставок.

Горизонт до 2035 года дает отраслевой организации возможность проводить изменения постепенно, что может быть необходимо в регионе с множеством аппелласьонов и бизнес-моделей. Согласование предложения со спросом может потребовать непростых решений, особенно если они затрагивают права на посадку виноградников, объемы урожая или темпы обновления насаждений. Тем не менее 10 ноября Inter Rhône заявила, что винодельческой отрасли долины Роны нужна общая система мер, чтобы стать устойчивее после спада, зафиксированного в 2021–2025 годах.