vinetur

Рынок вина долины Напа в 2027 году ждет лишь умеренный рост

В 2026 году объем розничных продаж вырос до 1%, но избыток вина и снижение цен на бутылки продолжают давить на производителей

понедельник, 9 ноября 2026 г.



В 2027 году рынок вина долины Напа, вероятно, покажет лишь ограниченный рост: избыток предложения и ценовое давление останутся ключевыми проблемами, несмотря на улучшение некоторых показателей продаж. Такой прогноз содержится в опубликованном в понедельник, 9 ноября, обзоре Terrain.

В основу отчета легли комментарии старшего аналитика Terrain по винам и винограду Криса Биттера, прозвучавшие на панельной дискуссии, которую в конце октября совместно провели American AgCredit и Napa Valley Vintners. Согласно отчету, за последний год результаты долины Напа оказались несколько лучше ожидаемых. Однако региону по-прежнему предстоит реализовать значительные запасы вина, что может и дальше сдерживать маржу: ритейлеры стимулируют продажи скидками и более доступными предложениями.

Значение этой ситуации выходит за пределы самой долины Напа, поскольку регион служит важным ориентиром для премиальных вин. Если производители продолжат сталкиваться с замедлением продаж конечным покупателям, давлением скидок и избыточными запасами, это может повлиять на ценовую политику, поведение дистрибьюторов и прибыльность всего рынка алкогольных напитков, особенно его премиального винного сегмента.

По данным Nielsen IQ, розничные продажи вина из долины Напа вне заведений общественного питания в целом оставались стабильными, хотя несколько улучшились по сравнению с предыдущим годом. При этом продажи дистрибьюторов снижались сильнее, чем розничные продажи. Это говорит о том, что ритейлеры продолжают закупать меньше вина из долины Напа, чем продают, и сокращать запасы.

Согласно отчету, прямые продажи потребителям показывали более высокие результаты, чем оптовый сегмент рынка. Terrain сослалась на данные Community Benchmark: совокупная выручка от прямых продаж потребителям снизилась всего на 2%, что указывает на стабилизацию этого канала после периода спада. Тем не менее, как отмечается в отчете, его рост сдерживают слабый туристический поток и увеличение затрат.

По данным Terrain, за последние три года объем розничных продаж вне заведений существенно вырос: с -9% в 2024 году до -2% в 2025-м и 1% в 2026-м. Расчет основан на 12-месячных периодах, заканчивающихся в июне. Однако за это улучшение пришлось заплатить: ритейлеры снижали цены, чтобы поддержать объемы продаж. Некоторые бренды напрямую предлагали скидки, а

растущая доля более дешевого вина под собственными марками сетей снижала среднюю цену бутылки на рынке.

Такая динамика помогает сократить часть избыточных запасов в трехуровневой системе дистрибуции, но одновременно уменьшает маржу производителей и продавцов. В отчете говорится и об отдельной проблеме, возникшей благодаря долгосрочной силе долины Напа как премиального региона: цены со временем выросли настолько, что круг потенциальных покупателей сузился.

В 2027 году Terrain ожидает умеренного прогресса, а не резкого восстановления. По прогнозу, в ближайшие 12 месяцев в трехуровневом канале существенных изменений не произойдет, тогда как прямые продажи потребителям и продажи дистрибьюторов могут немного вырасти по мере замедления сокращения розничных запасов.

Как отмечается в отчете, общая экономическая ситуация вряд ли существенно поможет рынку. Крис Биттер заявил участникам дискуссии, что слабая экономика не дает оснований ожидать заметного роста продаж вина в 2027 году. Тем не менее производители из долины Напа могут быть несколько защищены от этого влияния, поскольку их основные покупатели — более возрастные и состоятельные потребители, которые в последние годы относительно хорошо справлялись с трудностями.

Terrain также указала на признаки улучшения ситуации в Сан-Франциско, которые могут поддержать прямые продажи потребителям в долине Напа. Согласно отчету, за последние 12 месяцев после затяжного спада в районе залива Сан-Франциско вновь появился рост занятости, цены на жилье снова повышаются, а туристическая активность восстанавливается. Эта динамика может помочь винодельням долины Напа, зависящим от туризма, дегустационных залов и продаж, связанных с гостеприимством.

Еще один фактор — фондовый рынок. По данным Terrain, за последние три года котировки акций выросли более чем на 80%, что поддержало состоятельных потребителей, составляющих значительную часть клиентской базы долины Напа. Разворот этой тенденции может создать риски для спроса, особенно в дорогих

категориях.

Главной структурной проблемой остается предложение. Terrain отмечает, что долина Напа по-прежнему реализует большие объемы вина, поэтому нормализация запасов может занять годы, а не месяцы. Согласно отчету, урожай винограда 2023 года стал одним из крупнейших за всю историю наблюдений в долине Напа. При этом производство в последние два года оставалось примерно на уровне среднего показателя региона за предыдущие 10 лет, а не опускалось ниже него для компенсации прежнего чрезмерного расширения.

В результате, по прогнозу Terrain, объем вина в регионе и дальше будет превышать уровень, который рынок способен без труда поглотить. Избыток предложения, вероятно, продолжит давить на цены и может заставить больше производителей пересмотреть стратегию закупок, производства и продаж.

Согласно отчету, в нынешних условиях лучшие результаты, вероятно, покажут винодельни, которые сосредоточат ресурсы на направлениях, где уже имеют явное преимущество, вместо того чтобы пытаться охватить весь рынок. Terrain подчеркивает, что это не обязательно означает повсеместное снижение цен. Производителям, возможно, придется четче обозначить ценностное предложение: предложить более высокое качество, привлекательные впечатления или более понятную историю бренда при той же цене.

Еще одним преимуществом Terrain считает гибкость операционной деятельности. По наблюдениям компании, в долине Напа лучшие результаты показывают диверсифицированные предприятия, способные быстро адаптироваться. К ним относятся, в частности, компании с контрактами на поставку винограда, сроки действия которых истекают в разное время: это позволяет им оперативнее реагировать на избыток предложения.

Несмотря на недавнее улучшение прямых продаж и розничных объемов, слабая посещаемость остается серьезной проблемой, говорится в отчете. Terrain отмечает, что за последние несколько лет туристический поток так и не восстановился, из-за чего винодельням сложнее полагаться на посетителей и продажи через объекты гостеприимства, чтобы поддерживать реализацию

бутылочного вина и компенсировать рост затрат в канале прямых продаж потребителям.

Стабильный розничный спрос, продолжающееся сокращение запасов ритейлерами, снижение средней цены бутылки и большие складские запасы означают, что долина Напа входит в 2027 год с более сильной динамикой, чем год назад, но без полноценной перезагрузки рынка. Прогноз Terrain указывает на то, что винодельни по-прежнему будут работать в условиях рынка покупателя, а улучшения будут постепенными и неравномерными в разных каналах.