vinetur

В 2025 году на импортное вино пришлось почти рекордные 34,5% рынка США

Продажи вина в США продолжили снижаться в начале 2026 года, а рост импорта обеспечили прежде всего бутилированные европейские вина, говорится в новом отраслевом отчете

понедельник, 9 ноября 2026 г.



В 2025 году на импортное вино пришлось 34,5% рынка США в натуральном выражении — почти рекордный показатель. При этом в первой половине 2026 года продажи вина в целом продолжали сокращаться, говорится в осеннем выпуске Winescape за 2026 год — исследовании рынка от American AgCredit с аналитическими материалами Terrain.

Согласно отчету, с января по июнь темпы снижения американского винного рынка замедлились, но признаков уверенного восстановления не появилось. Розничные продажи, по данным NIQ, сократились по сравнению с тем же периодом 2025 года на 3% в денежном выражении и на 4% в натуральном. Это лучше, чем во второй половине 2025 года, когда падение составило 5% в денежном выражении и 6% в натуральном. Однако, по оценке Terrain, улучшение объяснялось главным образом более сильными результатами первого квартала, а во втором квартале спад вновь усилился.

Похожую динамику показали данные об отгрузках дистрибьюторов, отслеживаемые SipSource. В первой половине 2026 года они снизились в годовом сопоставлении на 4% в денежном выражении и на 8% в натуральном, тогда как во второй половине 2025 года падение составляло соответственно 6% и 9%.

Крис Биттер, старший аналитик Terrain по винам и винограду и автор отчета, отметил, что рынок по-прежнему резко разделен по ценовым сегментам. Продажи брендов дешевле $15 продолжали снижаться, тогда как вина стоимостью от $15 показали небольшой рост и в денежном, и в натуральном выражении в первой половине 2026 года. По его словам, сегмент премиальных вин, похоже, стабилизируется, хотя скидки, вероятно, помогают поддерживать продажи в пересчете на ящики.

В отчете также говорится, что белые вина продолжали показывать лучшие результаты, чем красные, отчасти благодаря Sauvignon Blanc, а продажи игристого вина снизились лишь незначительно. Коктейли на основе вина продолжали набирать популярность, но медленнее, чем прежде.

Согласно данным Community Benchmark и Enolytics, прямые продажи виноделен потребителям в первой половине 2026 года практически не изменились, хотя число посещений дегустационных залов сократилось примерно на 5%, а количество участников винных клубов уменьшилось. Снижение посещаемости отчасти компенсировал рост выручки в расчете на одного посетителя. Другой набор данных — от Sovos и Wine Business Analytics — показал падение объема прямых поставок потребителям на 15%. Однако, по словам Биттера, этот показатель, вероятно, преувеличивает масштаб спада, поскольку учитывает только отправленные заказы, а не всю прямую активность по продажам.

Экспорт также оставался слабым. В первой половине 2026 года стоимость экспорта американского вина снизилась в годовом сопоставлении на 14%, а объем — на 13%. Как отмечается в отчете, сравнение экспорта во втором квартале выглядело более благоприятно из-за резкого падения поставок в Канаду весной 2025 года, когда провинции Альберта и Саскачеван запретили продажу американского алкоголя. После снятия ограничений экспорт в Канаду несколько восстановился, но оставался примерно на 80% ниже уровня двухлетней давности. Без учета Канады экспорт вина из США в первой половине 2026 года все равно сократился на 8% в денежном выражении и на 9% в натуральном.

Terrain не ожидает существенного улучшения продаж вина во второй половине 2026 года. Согласно прогнозу компании, в 2027 году возможен лишь небольшой отскок — при условии, что инфляция снизится, а у потребителей появится больше средств на необязательные расходы. В отчете также предупреждается, что падение фондовых рынков может сильнее ударить по винам более высокой ценовой категории, поскольку их продажи в большей степени зависят от состоятельных покупателей.

Импорт играет все более важную роль на рынке отчасти потому, что внутренние продажи продолжают сокращаться. В 2025 году США импортировали вина в объеме, эквивалентном 115 млн ящиков по 9 литров, на сумму почти $6,2 млрд, говорится в отчете. Американские винодельни экспортировали менее 22 млн ящиков стоимостью около $800 млн. Доля импортного вина в потреблении США

выросла с 21% в 2000 году до 29% в 2020-м, а затем — до 34,5% в 2025 году.

По оценке Terrain, рост этой доли объясняется не столько наливным вином, хотя импорт наливного вина стал предметом острых споров в отрасли. В 2025 году на бутилированное импортное вино приходилось около 29% рынка США, а на наливное — около 6%. Согласно отчету, весь прирост доли импорта с 2020 года обеспечили бутилированные вина, а не поставки наливного вина.

Европа сыграла ключевую роль в этих изменениях. В 2021–2025 годах на европейские вина приходилось около 80% стоимости импорта США и почти 65% его объема. Только Франция и Италия обеспечивали более 70% стоимости и свыше половины объема. По оценке Terrain, сейчас европейские вина составляют 22% всего потребляемого в США вина в натуральном выражении.

Как говорится в отчете, импорт особенно успешно конкурировал в категориях, где потребительский спрос в США оказался более устойчивым. Согласно приведенным в исследовании данным SipSource, в 2025 году на иностранные вина приходилось 75% стоимости и 61% объема продаж дистрибьюторов в категории игристых вин. Доля импортных вин составляла также 59% стоимости и 57% объема продаж Sauvignon Blanc, а в категориях Pinot Grigio и Pinot Gris — 46% и 36% соответственно. В целом в сегменте красных вин доля импорта была значительно ниже: 20% в денежном и 22% в натуральном выражении.

Доля импорта была выше в ресторанах и барах, чем в розничных магазинах. На вина с иностранным наименованием места происхождения приходилось 44% стоимости и 39% объема продаж дистрибьюторов в канале общепита против 34% и 29% соответственно в рознице. В отчете отмечается, что эти цифры не отражают в полной мере долю всех иностранных вин на рынке: правила маркировки в США позволяют добавлять часть импортного вина в бутылки, продаваемые под американским наименованием места происхождения.

По словам Terrain, конкурентное давление теперь распространяется не только на самые дешевые вина. На импортные тихие вина приходилось 32% объема продаж в ценовом сегменте от $9 до $15,99 и 26% — в сегменте от $16 до $29,99. Среди тихих вин стоимостью от $30 их доля снижалась до 17%. В категории игристых

вин, однако, импорт доминировал в верхнем ценовом сегменте, занимая почти весь рынок вин стоимостью от $40.

Биттер назвал основной проблемой конкурентоспособность по затратам. В отчете говорится, что за последнее десятилетие себестоимость производства вина в Калифорнии почти удвоилась, тогда как стоимость импорта наливного вина из Чили, Австралии и Новой Зеландии практически не менялась с 2017 года. В качестве примера аналитики оценили, что импортное австралийское Chardonnay наливом можно доставить в резервуары американской винодельни примерно за $8,75 в пересчете на ящик объемом 9 литров, включая фрахт и пошлины. Согласно расчетам отчета, чтобы предложить такую же цену, калифорнийская винодельня могла бы потратить на виноград лишь $4,35 в расчете на ящик после покрытия расходов на переработку — около $295 за тонну. По словам Биттера, этой суммы недостаточно, чтобы покрыть затраты на выращивание винограда.

В отчете говорится, что из-за этой разницы американским производителям трудно возвращать себе долю рынка в начальном ценовом сегменте. Более перспективные возможности, вероятно, есть в сегментах популярной премиальной продукции и премиальных вин, где местные винодельни могут конкурировать скорее качеством, чем ценой. Биттер предложил виноградарям и винодельням сосредоточиться на повышении качества винограда, по возможности снижать производственные затраты и создавать более сильные бренды в таких категориях, как свежие белые и игристые вина, где импорт особенно силен.

В то же время, как отмечается в отчете, короткий урожай в Калифорнии в 2026 году может несколько облегчить ситуацию на американском рынке винограда. Terrain охарактеризовала урожай как необычно ранний и потенциально один из самых низких за столетие: весенняя волна жары ускорила развитие лозы и привела к проблемам с завязыванием ягод. В некоторых регионах сбор урожая начался на две-пять недель раньше обычного, а в отдельных районах урожайность снизилась на целых 50%, хотя по всему штату такого падения не наблюдалось.

Несмотря на меньший урожай, значительный объем винограда оставался без контрактов, поскольку винодельни по-прежнему располагали большими запасами наливного и бутилированного вина прошлых урожаев. По словам Биттера, третий подряд короткий урожай, наряду с сокращением площадей виноградников и временным снижением производства, может помочь уменьшить эти запасы и приблизить рынок винограда к равновесию в 2027 году.

По оценке Terrain, возможности заменить часть импортного вина отечественной продукцией остаются значительными. Если считать общий объем рынка неизменным на уровне 2025 года, увеличение доли американского вина на 5 процентных пунктов означало бы дополнительные продажи в объеме 16,6 млн ящиков. Однако такая замена не произойдет автоматически: потребители ценят вина из разных регионов, импорт важен для некоторых американских виноделен, а иностранное наливное вино помогает сглаживать колебания внутреннего предложения.