vinetur

Винодельни Уругвая сталкиваются с растущим избытком продукции после увеличения производства на 13,2% в 2026 году

Слабый внутренний спрос оставил многие семейные винодельни без оборотных средств и создал новые риски для виноградарей накануне следующего урожая

вторник, 10 ноября 2026 г.



Винодельческая отрасль Уругвая испытывает всё большее давление из-за растущего разрыва между производством и продажами: в 2026 году увеличение выпуска совпало со слабым внутренним спросом и усилило неопределённость в экспорте.

Согласно отраслевым данным, опубликованным 28 октября, в 2026 году производство вина в стране достигло 70,39 млн литров — на 13,2% больше, чем в 2025 году. Урожай винограда составил около 93,2 млн килограммов. На более сильном рынке такое восстановление могло бы стать позитивным сигналом. Однако сейчас многие винодельни накапливают непроданные запасы в условиях, когда внутренний рынок поглощает всё меньше вина.

Особенно остро ситуация затрагивает малые и средние винодельни, многие из которых являются семейными предприятиями с ограниченным доступом к финансированию. Непроданное вино замораживает капитал, тогда как компаниям по-прежнему необходимо оплачивать труд, электроэнергию, техобслуживание, налоги, обслуживание долга и хранение. Для производителей, зависящих от сезонного притока средств, нераспродающиеся запасы быстро

превращаются в проблему ликвидности.

В апреле Министерство животноводства, сельского хозяйства и рыболовства Уругвая и Национальный институт виноградарства, известный как INAVI, назвали снижение внутреннего потребления и рост запасов ключевыми проблемами отрасли. По данным властей, спад особенно заметен в некоторых категориях столовых вин.

Нынешний дисбаланс возник не вчера, однако последние данные указывают на то, что справляться с ним становится всё труднее. Во время выступления в парламенте в феврале 2025 года представители властей сообщили, что более 150 виноделен имеют излишки продукции, которые сложно продать, а проблема затронула свыше 100 семей производителей. Эти цифры относились к тому периоду и в последнем отчёте не обновлялись, но они показывают, как давно нарастает проблема.

Теперь под угрозой не только непроданное вино в бутылках. Винодельням нужно освобождать место для будущих урожаев, и если запасы останутся высокими, некоторые компании могут сократить закупки винограда, отложить инвестиции или пересмотреть планы производства на следующий сезон. Это напрямую угрожает виноградарям, особенно тем, у кого мало покупателей и ограничены возможности вести переговоры.

В центре этих опасений — Канелонес, главный винодельческий регион Уругвая. Здесь сосредоточена значительная часть виноградников и виноделен страны, а виноградарство и виноделие связаны с трудом нескольких поколений семей. Слабый цикл продаж может сказаться не только на финансах виноделен, но и на способности виноградарей финансировать следующий урожай.

Экспортная ситуация добавила ещё один фактор риска, хотя масштабы её влияния на поставки вина остаются неясными. Союз экспортёров Уругвая сообщил в опубликованном в сентябре исследовании, что в первые месяцы 2026 года работа портов была полностью или частично нарушена в общей сложности на 40 дней. По данным организации, во всех экспортных секторах отменялись заходы судов, возникали задержки, менялись графики отправок и росли

логистические расходы.

Для виноделен надёжность поставок важна, поскольку международные покупатели рассчитывают на регулярные отгрузки и соблюдение сроков. Однако доступные данные не показывают, сколько контейнеров с вином непосредственно пострадало и какой объём винного экспорта был задержан. Без этой информации нельзя утверждать, что накопление запасов вызвано главным образом перебоями в работе портов. По-видимому, логистические проблемы стали дополнительным препятствием на фоне более широкого кризиса, обусловленного снижением потребления и структурными трудностями сбыта.

Внутренний рынок больше не гарантирует стабильного сбыта продукции. Представители властей и участники отрасли указывают на смену поколений и изменение привычек потребления алкоголя, новые предпочтения покупателей и конкуренцию со стороны других напитков. Эти перемены затрагивают не только виноградники. Для всей индустрии напитков они показывают, как быстро изменения спроса могут нарушить равновесие между предложением и продажами вина, создать давление на оборотный капитал, повлиять на решения о закупках винограда и потенциально изменить состав компаний, работающих на рынке алкогольных напитков.

Уругвай получил международное признание благодаря качеству вин, особенно Tannat, а нескольким винодельням удалось закрепиться на экспортных рынках. Однако эти достижения распределены по отрасли неравномерно. У крупных производителей, как правило, больше финансовых резервов, шире экспортные сети и больше возможностей для диверсификации. Малые винодельни часто по-прежнему зависят от традиционных рынков, где ценовая конкуренция сильнее, а тенденции потребления менее благоприятны.

Такое неравенство повышает риск консолидации, если нынешнее давление сохранится. Малому и среднему бизнесу может быть труднее содержать запасы, финансировать текущую деятельность и инвестировать в необходимые изменения, чтобы перейти к более дорогой продукции или выйти на новые рынки. Признаки того, что производители испытывают трудности, уже есть,

однако актуальных сводных открытых данных о фактическом закрытии предприятий пока нет.

Власти предложили программы переориентации производства, меры по повышению конкурентоспособности и стратегии расширения международного присутствия уругвайских вин. Однако отрасли нужны не только долгосрочные решения. Производителям также необходимы актуальные данные об объёмах запасов, более точная информация о категориях вин с наибольшими излишками и ясное представление о финансовом положении наиболее уязвимых виноделен.

Могут потребоваться и краткосрочные меры, в том числе поддержка кредитования, продвижение продукции и альтернативные логистические решения, позволяющие экспортёрам выполнять зарубежные заказы без чрезмерного роста дополнительных затрат. Главный вопрос не в том, следует ли Уругваю производить меньше вина. Важно, сможет ли отрасль достаточно быстро скорректировать каналы сбыта и ассортимент, чтобы избыток предложения не ослабил позиции виноградарей, виноделен и всей связанной с ними деловой сети.