vinetur

Более дешёвые поставки вина наливом сократили экспортную выручку Аргентины, несмотря на рост объёмов

С января по октябрь экспорт вина вырос на 5,4%, до 169,16 млн литров, но выручка на условиях FOB снизилась на 2,6%, до $540,38 млн

среда, 11 ноября 2026 г.



За первые 10 месяцев года Аргентина отправила за рубеж больше вина, но выручила от его продажи меньше: рост поставок вина наливом по более низким ценам перекрыл слабые результаты экспорта бутилированной продукции.

С января по октябрь экспорт вина достиг 169,16 млн литров, увеличившись на 5,4% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. При этом экспортная выручка на условиях FOB снизилась на 2,6%, до $540,38 млн, сообщает Национальный институт виноградарства Аргентины (INV). Согласно октябрьскому отчёту о внешней торговле, составленному на основе базы SIM-INV, обновлённой по состоянию на 2 ноября, данные пока предварительные и могут измениться после подачи запоздавшей отчётности или внесения исправлений.

Разрыв между динамикой объёмов и выручки оказался значительным. Аргентина поставила на 8,61 млн литров больше, чем годом ранее, но получила на $14,47 млн меньше. Средняя экспортная цена снизилась на 7,6% — с $3,46 до $3,19 за литр по сравнению с аналогичным периодом 2025 года.

Весь чистый прирост экспортных объёмов обеспечили поставки вина наливом. Они выросли на 30,6%, до 47,60 млн литров, прибавив 11,15 млн литров год к году. Однако выручка от этих продаж увеличилась лишь на 7,4%, до $37,58 млн: средняя цена упала на 17,8% — с $0,96 до $0,79 за литр. За рассматриваемый период на вино наливом пришлось 28,1% экспортных объёмов Аргентины против 22,7% годом ранее, но его доля в стоимости экспорта отрасли составила лишь около 7%.

Вина в упаковке, обозначенные в отчёте как fraccionado, по-прежнему обеспечивали почти всю экспортную выручку. От их продажи было получено $502,80 млн, или около 93% общей суммы, однако это на 3,3% меньше, чем годом ранее. Объёмы в этой категории сократились на 2,1%, до 121,56 млн литров, а средняя цена снизилась на 1,3%, до $4,14 за литр. Сокращение выручки от вина в упаковке составило $17,06 млн — намного больше, чем прирост на $2,60 млн от вина наливом.

Наибольшую часть прироста экспортных объёмов обеспечили белые вина. Их поставки выросли на 29,5%, до 34,14 млн литров, тогда как выручка увеличилась лишь на 1,2%, до $84,87 млн. Рост пришёлся главным образом на белое вино наливом: его объём подскочил на 176,4%, до 12,17 млн литров. Экспорт белого вина в упаковке почти не изменился и составил 21,97 млн литров, увеличившись всего на 0,03%.

По категориям сортовые вина оставались основой экспортного бизнеса Аргентины. На них пришлось 88,2% общей стоимости экспорта — $476,61 млн, что на 2,8% меньше, чем за аналогичный период 2025 года. Объёмы выросли на 1,1%, до 138 млн литров, но средняя цена снизилась на 3,9%, до $3,45 за литр. Внутри этой категории экспорт сортовых вин в упаковке принёс $443,06 млн, на 3,1% меньше, тогда как выручка от сортового вина наливом выросла на 1,6%, до $33,55 млн.

У вин без указания сорта разрыв между объёмами и выручкой был ещё заметнее. Экспорт в этой категории вырос на 33,5%, до 25,73 млн литров, но выручка снизилась на 3,2%, до $40,23 млн. Средняя цена упала на 27,5%, до $1,56 за литр, поскольку объём поставок вина наливом в этой категории почти утроился. Экспорт игристых вин вырос и в натуральном, и в денежном выражении, но разными темпами: объёмы достигли 5,40 млн литров, увеличившись на 12%, а выручка — $23,31 млн, прибавив 1,3%. Средняя цена снизилась на 9,5%, до $4,32 за литр.

Бутылки оставались основным видом упаковки экспортируемого вина. На них пришлось 96,8% объёмов экспорта вина в упаковке — 117,67 млн литров, на 1,6% меньше. Поставки в Tetra Brik сократились на 16,3%, до 3,70 млн литров. Экспорт вина в упаковке Bag-in-Box вырос на 320,5%, но с очень низкой базы: до 166 000 литров, или всего 0,1% объёма экспорта вина в упаковке.

Результаты октября улучшили картину с начала года, хотя этого оказалось недостаточно, чтобы компенсировать снижение совокупной выручки от вина. В октябре Аргентина экспортировала вина на $68,09 млн — на 19,3% больше, чем в октябре 2025 года. Объём поставок составил 21,85 млн литров, увеличившись на

28%. Выручка росла в годовом выражении второй месяц подряд после прибавки на 17,8% в сентябре. Этому предшествовало резкое падение: на 43,8% в июле и на 27,3% в августе. Согласно помесячным данным отчёта, в сентябре и октябре вместе выручка оказалась на $22,32 млн выше, чем за те же два месяца годом ранее.

Восстановление стоимости экспорта в октябре обеспечили прежде всего вина в упаковке. Выручка в этой категории выросла на 16,1%, до $62,75 млн, а объём — на 10,9%, до 14,73 млн литров. В отличие от тенденции с начала года, средняя цена за месяц увеличилась: примерно на 4,7%, до $4,26 за литр по сравнению с октябрём 2025 года. Объём поставок вина наливом подскочил на 87,8%, до 7,12 млн литров, а выручка от них выросла на 76,2%, до $5,34 млн. Тем не менее увеличение доли более дешёвого вина наливом снизило среднюю экспортную цену на все вина примерно на 6,8%, до $3,12 за литр.

В октябре лидеры по стоимости и объёмам поставок различались. Крупнейшим рынком по выручке стали США: $18,39 млн, или около 27% месячной стоимости экспорта, и 4,50 млн литров. По объёму на первом месте оказалась Великобритания с 5,13 млн литров, однако выручка составила $9,73 млн. Разницу объясняет структура поставок: британский рынок закупил 3,68 млн литров вина наливом — более половины всего объёма вина наливом, экспортированного Аргентиной в октябре, тогда как закупки США состояли преимущественно из вина в упаковке.

Бразилия импортировала 2,51 млн литров вина на $9,37 млн; всё это было в упаковке. На Канаду пришлось $4,98 млн и 1,65 млн литров. Среди сортовых вин на malbec в октябре пришлось 69,2% экспортных объёмов этой категории — 12,89 млн литров. Выручка от него составила $39,68 млн, или около 58,3% общей стоимости экспорта вина за месяц. На cabernet sauvignon пришлось $7,40 млн, на chardonnay — $3,84 млн.

Основным регионом происхождения октябрьских поставок была Мендоса: 20,09 млн литров на $63,12 млн, что соответствовало 91,9% национального объёма экспорта и 92,7% его стоимости. За пределами Мендосы провинция Сальта

получила $1,98 млн от поставок объёмом 382 900 литров, а Сан-Хуан — $1,06 млн от 1 млн литров. Экспорт Сан-Хуана состоял преимущественно из вина наливом, тогда как Сальта поставляла вино в бутылках; это отчасти объясняет разницу в выручке на литр.

В отчёте рассматривались и другие экспортные категории. Виноградное сусло помогло компенсировать часть снижения выручки от вина за первые 10 месяцев года. Совокупный экспорт вина и сусла составил $657,96 млн — на 1% меньше, чем за аналогичный период 2025 года. Выручка от концентрированного и сульфитированного сусла достигла $117,59 млн, увеличившись на 6,8%. Прирост на $7,49 млн смягчил часть потерь от экспорта вина, составивших $14,47 млн.

Рост обеспечило концентрированное сусло. Его экспорт увеличился на 18,2%, до 81 355 метрических тонн, а выручка выросла на 8,1%, до $111,62 млн. Как и в случае с вином, объёмы росли быстрее стоимости. Средняя цена снизилась на 8,5% — с $1 500 до $1 372 за тонну. Динамика экспорта сульфитированного сусла была обратной: объёмы сократились на 8,8%, до 201 713 гектолитров, а выручка — на 12,8%, до $5,97 млн.

В целом октябрь оказался слабее для экспорта сусла. Выручка снизилась на 11%, до $12,14 млн. Стоимость экспорта концентрированного сусла почти не изменилась и составила $12,07 млн, а объём вырос на 4,5%, до 8 960 тонн. Снижение пришлось на сульфитированное сусло: октябрьская выручка от его экспорта упала до $65 000 против $1,57 млн в октябре 2025 года. С учётом вина и сусла общая стоимость экспорта за месяц достигла $80,22 млн, увеличившись на 13,4%.

Крупнейшим рынком сбыта концентрированного сусла в октябре стали США, закупившие его на $4,09 млн. Далее следовали ЮАР с $2,45 млн, Япония с $2,02 млн и Канада с $1,46 млн. В разрезе регионов на Мендосу пришлось $8,11 млн, а на Сан-Хуан — $3,96 млн; вместе они обеспечили всю зафиксированную за месяц выручку от экспорта концентрированного сусла.