vinetur

Винодельни Южной Америки в 2026 году испытывают давление сразу с трех сторон

В новом докладе среди причин давления на региональную рентабельность названы падение продаж в Аргентине на 4,7% в сентябре, спад экспорта Чили и рост урожая в Уругвае на 13,2%

четверг, 12 ноября 2026 г.



Винодельческая отрасль Южной Америки одновременно сталкивается с тремя разными трудностями: снижением внутреннего спроса в Аргентине, ослаблением экспортного спроса в Чили и ростом запасов в Уругвае после более обильного урожая. В совокупности эта картина показывает, что винодельни региона сталкиваются с неравномерным потреблением, сложностями со сбытом продукции и усиливающимся давлением на рентабельность.

Согласно докладу WineMag.it, опубликованному в среду, 11 ноября, последние данные за 2026 год показывают, что давление не сосредоточено на одном рынке или на одной категории вин. Напротив, каждая из трех стран сталкивается с отдельной проблемой в рамках одной отрасли, вынуждая производителей корректировать планы продаж, ассортимент и рыночные стратегии.

В Аргентине давление исходит главным образом от внутреннего рынка. В сентябре 2026 года поставки вина для продажи внутри страны составили 707 145 гектолитров — на 4,7% меньше, чем в сентябре 2025 года. Снижение оказалось более резким, чем динамика за первые девять месяцев года: за этот период внутренние продажи сократились на 0,2%, до 5,48 млн гектолитров. Это говорит о том, что общая картина за год остается более стабильной, чем можно судить только по сентябрьским данным, хотя месячное замедление все же было заметным.

Снижение в Аргентине затронуло категории неравномерно. Сильнее всего просели сортовые вина: в сентябре их продажи упали на 14,3%, а за период с января по сентябрь — на 18,1%. Продажи вин без указания сорта в сентябре снизились на 0,2%. При этом продажи игристых вин выросли на 3,6%, а других категорий — на 13,4%.

Спрос также разделился по цвету вин. В сентябре продажи белых вин выросли на 8%, тогда как красных и розовых сократились на 9,3%. Это указывает на то, что рынок не сокращается повсеместно, а меняется структура спроса: давление сильнее сказывается на одних сегментах, чем на других.

В Чили главная проблема связана с внешним спросом. С января по сентябрь 2026 года экспорт бутилированного вина сократился на 5,3% в натуральном выражении и на 5,2% в денежном, говорится в докладе. Это часть более широкого замедления экспорта. WineMag.it сослался на октябрьский бюллетень чилийского ведомства по сельскому хозяйству Odepa, согласно которому за тот же период общий экспорт вина снизился на 8,8% в натуральном выражении и на 6,4% в денежном.

На сегмент наливного вина давление было еще сильнее. Объем поставок за рубеж в литрах сократился на 11,4%, что показывает: трудности затрагивают не только премиальный сегмент и брендированную продукцию. Данные указывают на то, что найти покупателей для имеющихся объемов по-прежнему сложно, особенно в сегментах, зависящих от крупных торговых поставок.

Результаты экспорта Чили различались и в зависимости от направления. Продажи бутилированного вина выросли в Бразилии, Великобритании и России, но снизились в США, Китае и Японии. Такая неоднородность помогает понять, почему производители стремятся диверсифицировать рынки, а не рассчитывать на единовременное восстановление мирового спроса.

По данным WineMag.it, чилийские компании сочетают поиск новых рынков с изменением коммерческой стратегии. Среди таких мер — инвестиции в винный туризм, более избирательный подход к формированию портфеля брендов и повышенное внимание к более свежим, легким и менее алкогольным винам, в том числе к деалкоголизированным альтернативам. Этот сдвиг отражает изменение потребительских предпочтений и показывает, как винодельни пытаются реагировать на конкуренцию не только внутри винной отрасли, но и на более широком рынке напитков, где у потребителей сегодня больше вариантов с низким содержанием алкоголя и без него, чем раньше.

В Уругвае проблема иная: на рынок поступает больше вина, чем он способен легко поглотить. В 2026 году урожай составил 70,39 млн литров — на 13,2% больше, чем в 2025 году; для его производства было собрано около 93,2 млн килограммов винограда. Сбор урожая, завершившийся в апреле, прошел при

благоприятных погодных условиях. WineMag.it сообщает, что отсутствие опасных дождей позволило собирать виноград при оптимальной зрелости и не прибегать к преждевременному сбору, который иногда диктуют санитарные риски.

Однако восстановление производства совпало со слабым внутренним потреблением и накопленными запасами. В докладе говорится, что уругвайские СМИ сообщали о непроданном вине в погребах виноделен и коммерческих трудностях, которые могут сказаться на ликвидности компаний. Это важно, поскольку нехватка оборотных средств может повлиять на решения о закупке винограда в следующем сезоне и перенести давление с виноделен на виноградарей.

В Уругвае среди препятствий для коммерческой деятельности также называют логистические проблемы и сложности с работой портов, хотя имеющиеся данные не позволяют точно оценить их влияние. Даже без точной оценки сочетание роста производства, слабого спроса и уже накопленных запасов указывает на то, что винодельням будет сложнее продавать свою продукцию.

В совокупности данные по трем рынкам показывают, что на разных звеньях винодельческой отрасли Южной Америки возникают разные формы давления. Аргентина сталкивается с замедлением внутреннего спроса, особенно на сортовые вина. В Чили снижаются показатели экспорта — как бутилированных, так и наливных вин. Уругвай справляется с последствиями более обильного урожая, пополнившего запасы на рынке со слабым спросом.

Для сектора напитков эти сигналы важны не только в контексте вина. Снижение внутренних продаж, ослабление экспортных каналов и рост запасов могут повлиять на цены, рекламную активность и разработку новых продуктов, а также подтолкнуть производителей к выпуску более легких, менее алкогольных или альтернативных напитков в борьбе за потребителей, чьи привычки меняются.