vinetur

Выручка от экспорта вина из ЕС за пределы блока за 12 месяцев сократилась на 6,8%

Снижение поставок на 3,3%, спад продаж бутилированного вина и падение на рынке США на 15,3% уменьшили выручку на литр

пятница, 13 ноября 2026 г.



За 12 месяцев с сентября 2025 года по август 2026 года экспорт вина из Европейского союза в страны за пределами блока сократился и в стоимостном, и в натуральном выражении. Выручка снижалась быстрее, чем объем поставок,

сообщило в четверг, 12 ноября, итальянское отраслевое издание WineMag со ссылкой на Copa-Cogeca.

Согласно публикации, за этот период экспорт вина из ЕС в третьи страны, без учета торговли между государствами-членами, составил €15,4 млрд и 27,5 млн гектолитров. По сравнению с предыдущими 12 месяцами это на 6,8% меньше в стоимостном выражении и на 3,3% — в натуральном. Если исходить из округленных показателей, выручка от экспорта сократилась примерно на €1,124 млрд, а объем поставок — примерно на 938 000 гектолитров.

Разница между темпами снижения указывает на уменьшение средней выручки с каждого литра, проданного за рубеж. Согласно опубликованным данным, средняя стоимость экспорта составила €5,60 за литр — на 3,62% меньше, чем в предыдущем периоде. Этот показатель отражает сочетание цен, видов продукции и направлений поставок, а не только инфляцию.

Данные свидетельствуют о том, что винодельческая отрасль ЕС не только продает за пределами блока меньше вина, но и получает с каждой единицы продукции меньше выручки. Для производителей и экспортеров это важно: если объемы сокращаются слабее, чем выручка, обычно это говорит о давлении на маржу, снижении способности влиять на цены или смещении спроса в пользу продукции и рынков с более низкой стоимостью.

WineMag привело эти данные со ссылкой на Copa-Cogeca — главную лоббистскую организацию фермеров и кооперативов ЕС — в более широком обзоре урожая и рынка вина в 2026 году. Первичный документ с исходными таблицами в открытом доступе отсутствовал, поэтому проверить экспортные показатели по исходному набору данных независимо не удалось.

Снижение экспорта затронуло не все категории продукции одинаково. Согласно разбивке Copa-Cogeca, стоимость экспорта вин с защищенным наименованием места происхождения упала на 7,6%, сортовых вин — на 6,7%, а вин с защищенным географическим указанием — на 4,9%. Экспорт вин без географического указания в целом оставался стабильным.

Картина различалась и в зависимости от формата. Экспорт вина наливом вырос на 5%, а поставки в упаковке bag-in-box — на 3,4%. При этом экспорт бутилированного вина сократился на 7,5%, а игристого — на 6,2%. Это различие важно, поскольку бутилированные и игристые вина обычно стоят дороже в расчете на единицу продукции, чем вино наливом. Переход к более дешевым форматам может снизить среднюю стоимость экспорта в целом, даже если в отдельных сегментах объемы продолжают расти.

За этот период ослабли позиции ЕС на нескольких крупных зарубежных рынках. Согласно данным, приведенным WineMag, экспорт в США упал на 15,3%, в Канаду — на 11%, в Швейцарию — на 9,2%, а в Великобританию — на 3,9%. На некоторых направлениях динамика была обратной: экспорт в Россию вырос на 17,5%, а поставки в Гонконг — на 10,9%. Однако этот рост не компенсировал потери на более крупных или давно сложившихся рынках.

Эти данные указывают на сложную ситуацию для европейских экспортеров вина на внешних рынках. США, Канада, Великобритания и Швейцария — важные покупатели европейских вин более высокой ценовой категории, поэтому спад на этих рынках может непропорционально сильно сказаться на общей экспортной выручке. Даже если поставки в другие страны растут, их прирост может не компенсировать потери на традиционных премиальных рынках.

В докладе также отмечается ослабление торговли внутри ЕС, хотя ее динамика отличалась от экспорта в третьи страны. Внутрисоюзная торговля вином сократилась на 9,8% в стоимостном выражении и на 13,4% в натуральном, тогда как средняя стоимость единицы продукции выросла. Это отличается от ситуации с экспортом за пределы ЕС, где стоимость снизилась сильнее, чем объем. Разница указывает на то, что факторы, повлиявшие на торговлю внутри блока, отличались от тех, что формировали продажи за его пределами.

Copa-Cogeca связала замедление экспорта с более общим спадом спроса на вино. По оценке организации, мировое потребление вина составляет 221 млн гектолитров — это минимальный уровень более чем за 30 лет. Как заявила организация, снижение последовало за многолетними структурными

изменениями в привычках потребления и ускорилось с 2022 года. Она также отметила, что на долю ЕС сейчас приходится около 48% мирового потребления вина против почти 60% в 2000 году.

Такая ситуация со спросом важна для понимания экспортных показателей. Если потребители на крупных рынках покупают меньше вина в целом или переходят на более дешевые продукты, экспортеры теряют и объемы, и возможность удерживать цены. Особенно ощутимыми последствия могут быть для производителей, работающих в премиальном сегменте: даже умеренное замедление спроса способно снизить их выручку.

Copa-Cogeca также указала на более широкий круг проблем отрасли: снижение цен, высокие запасы, рост производственных затрат на фоне конфликтов и геополитической напряженности, а также новые торговые барьеры и ограничения доступа на рынки. Эти факторы напрямую не отражены в итоговых экспортных показателях, но помогают объяснить, почему ослабление поставок может сопровождаться еще более резким падением доходов.

Среднюю экспортную стоимость в €5,60 за литр не следует воспринимать как простую ориентировочную цену для всего вина из ЕС. Это сводный показатель, включающий множество видов продукции, типов упаковки и рынков сбыта. Переход от бутилированного вина к вину наливом, от игристого к тихому или от премиальных рынков к более дешевым может изменить этот показатель, даже если цены в отдельных сегментах останутся стабильными.

Главный вывод из последних данных для винодельческого сектора ЕС заключается в том, что экспортная выручка сокращается быстрее, чем объемы поставок. Иными словами, винодельни и экспортеры блока не только отправляют меньше вина на рынки за пределами ЕС, но и получают меньше выручки с каждого проданного за рубеж литра.