vinetur

# Винодельни Чили ускоряют перестройку после падения экспорта бутилированного вина на 5,3%

Производители продают земли, заменяют часть виноградников другими культурами и переходят к премиальным винам, чтобы сохранить маржу

суббота, 14 ноября 2026 г.



Винодельческая отрасль Чили ускоряет масштабную перестройку: снижение потребления и экспорта сжимает прибыль, заставляя некоторые винодельни продавать земли, заменять виноградники другими культурами и смещать акцент

на более дорогую продукцию.

К сентябрю экспорт бутилированного вина из Чили сократился на 5,3% в натуральном выражении и на 5,2% в стоимостном, согласно данным, на которые в пятницу, 13 ноября, сослались издания Emol и Bloomberg. Эти показатели отражают замедление спроса и сокращение маржи, вынуждая производителей пересматривать площадь виноградников и саму модель бизнеса.

Эти перемены знаменуют собой существенный поворот для страны, которая долгое время строила винодельческую отрасль на масштабах производства, экспортных возможностях и конкурентных ценах. Вместо того чтобы полагаться преимущественно на объёмы, некоторые производители сокращают менее рентабельные направления, продают земли или отводят часть хозяйств под более прибыльные сельскохозяйственные культуры. Другие стремятся сохранить маржу, сосредоточившись на премиальных и люксовых винах: более высокие цены могут компенсировать снижение объёмов продаж.

Смена стратегии показывает, что давление уже не сводится к временному спаду продаж. Оно влияет на распределение капитала, управление сельскохозяйственными землями и позиционирование брендов. Продажа земель может улучшить денежный поток и сократить расходы, а замена виноградников другими культурами — принести больший доход в районах, где виноделие уже не является наиболее привлекательным вариантом. Акцент на люксовых винах, в свою очередь, позволяет ориентироваться на потребителей, которые по-прежнему готовы тратить деньги, несмотря на общее снижение спроса на алкоголь.

Сообщаемое сокращение экспорта примечательно, поскольку Чили входит в число крупнейших поставщиков вина в мире. Когда производители в такой крупной экспортирующей стране начинают уменьшать площади виноградников или перенаправлять выпуск в более дорогой сегмент, последствия могут выйти за пределы местного сельского хозяйства. Импортёры, дистрибьюторы и розничные продавцы на зарубежных рынках со временем могут столкнуться с изменением структуры предложения, цен и доступности продукции — особенно в

начальном и среднем ценовых сегментах, где Чили традиционно сильна.

Эти изменения важны и для рынка напитков в целом. Если чилийские винодельни сократят производство недорогой продукции, переориентируют сельхозугодья или сосредоточатся на премиальных брендах, это может повлиять на закупочные расходы и место вина на полках для покупателей и компаний, конкурирующих в тех же каналах с пивом, крепким алкоголем и готовыми к употреблению напитками. Масштаб последствий будет зависеть от того, насколько широко распространится перестройка, однако происходящее указывает на возможные изменения как в предложении, так и в рыночной стратегии.

Чилийские винодельни испытывают давление на фоне ухудшения условий сбыта для производителей вина в нескольких странах. На некоторых рынках спрос ослаб, а отрасль сталкивается с изменением потребительских привычек, ростом операционных расходов и обострением конкуренции за свободные средства покупателей. В таких условиях модель, основанная на больших объёмах, становится менее устойчивой, если цены не растут достаточно быстро, чтобы покрыть увеличение затрат.

Для многих виноделен переход в более дорогой сегмент — логичный ответ на ситуацию. Премиальные и люксовые вина, как правило, обеспечивают более высокую маржу; их продвижение можно дополнить винным туризмом, услугами гостеприимства и впечатлениями на территории хозяйства, диверсифицируя доходы за пределами продаж бутылок. Однако такой подход требует инвестиций и может быть доступнее производителям с сильными брендами, удачным расположением или более лёгким доступом к капиталу. У небольших виноделен или тех, чья продукция менее дифференцирована, вариантов может быть меньше — отчасти поэтому продажа земель и замена виноградников другими культурами становятся частью обсуждения.

Перестройка также обнажает фундаментальное противоречие винодельческого бизнеса. Виноградники — актив долгосрочного пользования, тогда как потребительский спрос может измениться гораздо быстрее, чем землю удастся засадить заново, продать или использовать иначе. Если продажи снижаются на

протяжении длительного времени, винодельням приходится принимать решения, которые способны изменить производство на годы. Продажа участков или выкорчёвывание лоз — это не просто краткосрочная мера по сокращению затрат. Такие шаги могут навсегда уменьшить производственные мощности и изменить специализацию региона.

Для Чили эта задача особенно важна, поскольку вино — одновременно сельскохозяйственный продукт и экспортная отрасль с глобальной известностью. Длительное сокращение массового производства может поддержать цены и маржу некоторых компаний, но также уменьшить присутствие страны в тех сегментах международного рынка, где она десятилетиями наращивала масштабы. От того, останутся ли нынешние корректировки точечными или станут более широким явлением, будет зависеть, насколько глубоко спад изменит облик чилийского виноделия.