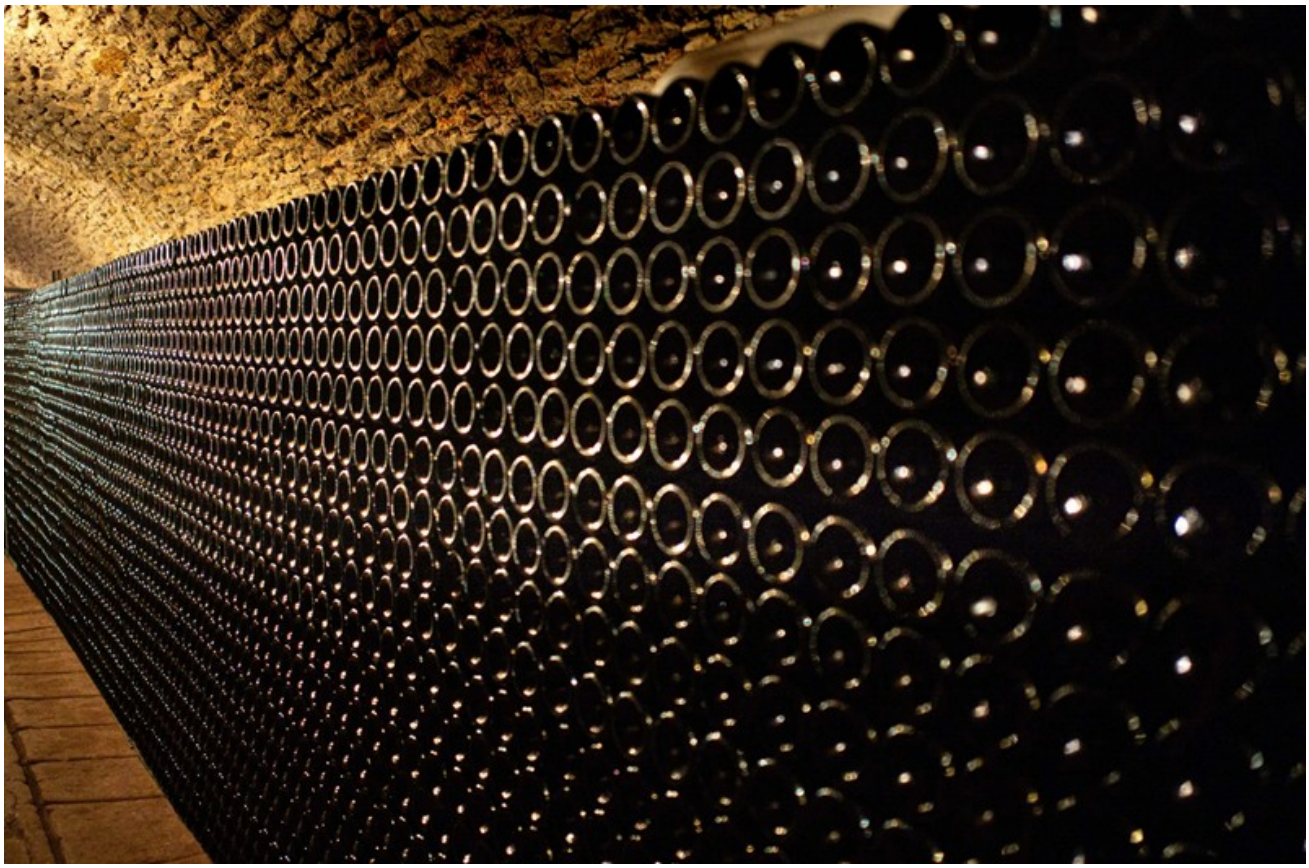
vinetur

Винодельни Калифорнии столкнулись с падением спроса на 18% несмотря на сокращение площадей виноградников

Участники конференции в Напе заявили, что на ликвидацию излишков вина могут уйти годы из-за слабых продаж в США

воскресенье, 15 ноября 2026 г.



Винодельческая отрасль Калифорнии сокращает площади виноградников и пытается реализовать большой излишек непроданного вина, однако участники симпозиума, прошедшего во вторник, 10 ноября, в Напе, заявили, что главная трудность на пути к восстановлению — спрос. Продажи потребителям продолжают снижаться, хотя предложение уже начало сокращаться. В результате у производителей остаются избыточные мощности и большие запасы вина прошлых лет после периода расширения, основанного на росте, который так и не состоялся.

На симпозиуме Wine Industry Financial Symposium, организованном WineBusiness и CalCPA в Culinary Institute of America at Copia, основатель и генеральный директор O’Neill Vintners & Distillers Джефф О’Нилл заявил, что многие производители инвестировали в расчете на ежегодный рост продаж на 4–5%, которого так и не произошло. По его словам, сейчас отрасль адаптируется к спросу на вино, который примерно на 18% ниже, чем пять лет назад. О’Нилл сказал участникам, что отрасль, вероятно, восстановится в меньшем масштабе, и подчеркнул: производителям нужно сделать вино понятнее и актуальнее для потребителей, а не полагаться только на сокращение расходов.

Эта оценка совпала с другими прогнозами, представленными на мероприятии. Аналитики ожидают, что спрос на вино в США останется на низком уровне до 2027 и 2028 годов, после чего начнется лишь умеренный рост. Вице-президент Turrentine Brokerage Одра Купер заявила, что выкорчевывание виноградников помогает приблизить предложение к уровню потребления, однако, по ее оценке, на ликвидацию старых излишков вина на рынке потребуется еще от восьми до 12 месяцев. Консультант по рынку алкогольных напитков Дэнни Брэджер отметил, что динамика продаж стала стабильнее, хотя показатели по-прежнему ниже уровня годичной давности.

Новые данные, опубликованные во вторник, 10 ноября, сервисом SipSource, принадлежащим ассоциации Wine & Spirits Wholesalers of America, подтвердили слабость спроса. За три месяца по сентябрь включительно объем вина, проданного дистрибьюторами розничным продавцам, барам и ресторанам в США, сократился на 6,7%, а выручка — на 4,2%. Вина стоимостью менее $13 по-

прежнему испытывали трудности, а сокращение дистрибуции усугубило спад.

Корректировка предложения заметна на виноградниках Калифорнии. По словам Купер, к 2027 году площадь плодоносящих виноградников в штате сократится примерно на четверть по сравнению с 2020 годом. По данным LandIQ, на 1 августа в штате насчитывалось 439 115 акров существующих виноградников; за предыдущие 12 месяцев было выкорчевано 47 229 акров — почти 10% общей площади. Это больше, чем 38 000 акров, выкорчеванных за предшествующий период. На Северном побережье убрали более 8 000 акров, то есть почти 6% общей площади региона. В округе Напа оставалось 41 998 акров виноградников, а 2 944 акра были выкорчеваны — сокращение на 6,6%. В округе Сонома оставалось 55 893 акра, а 3 523 акра были выкорчеваны — сокращение на 5,9%. В округе Лейк потеряли 667 акров, или 5,6%, а в округе Мендосино — 811 акров, или 4,8%.

Несмотря на сокращение площадей, излишки вина остаются серьезным препятствием. Купер сообщила, что на площадке Turrentine было выставлено на продажу около 25 млн галлонов вина наливом — против примерно 20 млн галлонов годом ранее, но меньше пикового уровня около 33 млн галлонов в начале 2026 года. По ее словам, покупатели почти не интересуются вином урожая 2024 года и более ранних лет — это свидетельствует о том, что старые запасы по-прежнему давят на рынок.

О’Нилл заявил, что производственные мощности виноделен Калифорнии на 30–35% превышают потребности рынка. По его оценке, переработка урожая объемом около 2,3 млн тонн в 2026 году может дать меньше вина, чем рынок сейчас потребляет, однако это не устранит дисбаланс сразу: в резервуарах и на складах остаются большие объемы вина предыдущих урожаев. В октябре отраслевой аналитик Джон Морамарко оценил запасы виноделен Калифорнии на конец 2025 года почти в 888 млн галлонов — это объем, эквивалентный 22,1 месяца отгрузок, тогда как долгосрочное среднее составляет 18,5 месяца. Согласно его модели, запасы могут вернуться к историческому среднему уровню к концу 2028 года, если ежегодный объем переработки урожая в штате в 2026–2028 годах будет в среднем составлять около 2,3 млн тонн, а внутренние

отгрузки калифорнийского вина сократятся на 5% в 2026 году и на 4% в каждом из двух последующих лет.

Ежегодный объем переработки урожая снижается, но пока недостаточно быстро, чтобы в ближайшее время избавиться от избытка вина. Купер оценила объем переработки в 2026 году примерно в 2,3 млн тонн по всему штату. По ее словам, погодный цикл Эль-Ниньо может несколько увеличить урожай 2027 года. В 2025 году объем переработки урожая составил 2,62 млн тонн по всему штату и 436 000 тонн на Северном побережье; оба показателя были чуть более чем на 8% ниже уровня 2024 года.

Хотя рынок в целом остается слабым, в некоторых сегментах дела обстоят лучше. Брэджер сообщил, что растут продажи небольших форматов упаковки, отдельных легких белых вин и некоторых премиальных вин. Представленные на симпозиуме данные MarketPour Джона Морамарко показали, что за 12 месяцев по сентябрь включительно объем прямых продаж вина потребителям сократился на 8,8%, а выручка — лишь на 1%. Объем продаж вин стоимостью от $100 за бутылку вырос на 1,3%, а выручка — на 9,3%.

Представленные NIQ исследования потребителей также показали, что спад нельзя объяснить лишь тем, что молодые люди отказываются от алкоголя. Директор NIQ по аналитике рынка алкогольных напитков Кейли Терио сообщила, что 72% выявленного компанией снижения продаж пришлось на уменьшение числа случаев покупки, а 28% — на сокращение числа покупателей. Расходы за один случай покупки выросли и отчасти компенсировали спад. По словам Терио, молодые потребители по-прежнему пьют, но подходят к алкоголю более осознанно и ожидают более понятного предложения, соответствующего его ценности.

Эти изменения важны не только для виноделен. Медленная нормализация запасов вина в США может повлиять на цены на вино наливом, приоритеты дистрибьюторов и объем торговых полок, доступный для импортных вин и других категорий напитков, конкурирующих за те же расходы потребителей. Если корректировка затянется дольше, чем ожидают производители, это может и

дальше оказывать давление на вина в нижнем ценовом сегменте и влиять на возможности всего рынка напитков.

О’Нилл заявил, что винодельням следует избавляться от излишней сложности — от жестких правил обслуживания до формулировок в дегустационных залах, которые могут отталкивать людей, пьющих вино время от времени. Он также отметил, что устойчивое развитие и прозрачность могут помочь восстановить доверие. По его словам, все примерно 125 виноградарей, поставляющих продукцию его компании и представляющих около 15 000 акров виноградников, имеют сертификат устойчивого производства. На бутылках двух брендов компании уже указаны ингредиенты; всего таких бутылок около 4 млн. О’Нилл сказал, что цель — распространить эту практику шире, чтобы винодельни могли успешнее конкурировать не только друг с другом, но и с пивом, крепкими напитками и другими напитками, претендующими на внимание тех же покупателей.