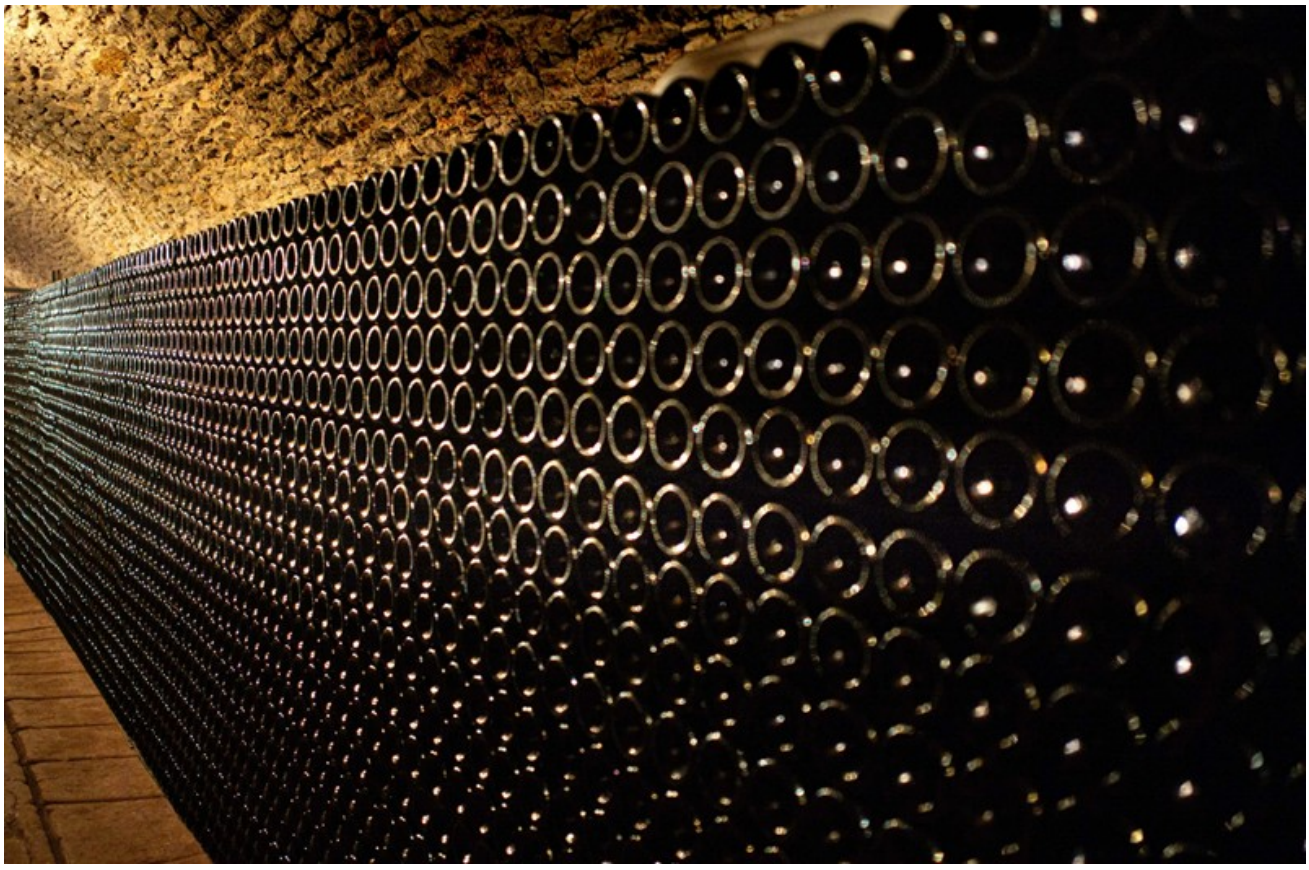
vinetur

Виноделы Южной Америки сталкиваются с растущим коммерческим давлением в конце 2026 года

В Аргентине сократились внутренние поставки вина, в Чили — экспорт, а в Уругвае после роста урожая на 13,2% увеличились запасы

понедельник, 16 ноября 2026 г.



Виноделы Южной Америки приближаются к концу 2026 года в условиях растущего коммерческого давления, однако в Аргентине, Чили и Уругвае оно обусловлено разными факторами. В Аргентине винодельни поставляют меньше вина на внутренний рынок. В Чили экспортёры продают меньше за рубеж. В Уругвае более высокий урожай привёл к росту запасов на фоне слабого внутреннего спроса.

В результате нагрузка на винодельческую отраслевую цепочку — от виноградарей и виноделен до дистрибьюторов и розничных продавцов — усиливается во всём регионе, хотя непосредственные причины в каждой стране различаются.

По данным отрасли, приведённым в анализе Vinetur, в сентябре внутренние поставки вина в Аргентине составили 707 145 гектолитров — на 4,7% меньше, чем за тот же месяц годом ранее. За первые девять месяцев года снижение было значительно меньше — 0,2%: с января по сентябрь поставки достигли 5,48 млн гектолитров.

Аргентинские данные показывают, что спад затронул не все категории в одинаковой степени. Наиболее резко сократились поставки сортовых вин: на 14,3% в сентябре и на 18,1% за период с января по сентябрь. В то же время поставки игристых вин в сентябре выросли на 3,6%, а белых — на 8%. Это говорит об ослаблении внутреннего спроса в целом, хотя в отдельных сегментах покупатели по-прежнему находятся.

Эта тенденция важна, поскольку внутренний рынок остаётся для аргентинских виноделен одним из ключевых каналов сбыта. Замедление поставок может оказывать давление на цены, запасы и денежные потоки производителей, особенно в более дорогих категориях, где спад уже оказался сильнее, чем на рынке в целом.

В Чили давление в основном связано с внешней торговлей. Согласно официальным данным, приведённым в докладе, с января по сентябрь экспорт бутилированного вина сократился на 5,3% в натуральном выражении и на 5,2% в денежном. Управление сельскохозяйственных исследований и политики Чили

(Odepa) сообщило в октябрьском бюллетене, что общий объём экспорта вина уменьшился на 8,8%, а экспорт вина наливом — на 11,4%.

Данные по Чили указывают на неодинаковые результаты на разных рынках. Продажи выросли в Бразилии, Великобритании и России, но сократились в США, Китае и Японии. Эти три рынка особенно важны, поскольку давно входят в число ключевых направлений экспорта для чилийских производителей. Потери на них могут перевесить рост продаж в других странах, особенно в условиях конкуренции по цене, позиционированию бренда и охвату каналов сбыта.

Замедление экспорта происходит в период, когда многие чилийские винодельни уже адаптируются к снижению мирового потребления вина. Согласно докладу, некоторые из них развивают винный туризм, сокращают ассортимент и продвигают вина, позиционируемые как более свежие, лёгкие или с низким содержанием алкоголя, в том числе деалкоголизированные. Эти шаги отражают стремление диверсифицировать доходы и адаптироваться к меняющимся предпочтениям потребителей, а не полагаться исключительно на традиционный рост экспорта.

Уругвай сталкивается с другой проблемой. Урожай 2026 года оказался выше, но внутренний рынок не смог поглотить дополнительные объёмы. Благодаря благоприятным условиям выращивания и отсутствию дождей, нанёсших ущерб урожаю, производство достигло 70,39 млн литров из 93,2 млн килограммов винограда. Это на 13,2% больше, чем в 2025 году.

Рост урожая может быть преимуществом при увеличении спроса, но при слабых продажах он становится источником напряжённости. В Уругвае увеличение производства совпало с накопленными запасами на винодельнях и вялым внутренним рынком. В результате больше вина может остаться на хранении без покупателей, что создаст нагрузку на оборотный капитал и поставит вопрос о том, сколько винограда винодельни будут готовы закупать в следующем сезоне.

Последствия не ограничиваются винодельнями. Если запасы останутся высокими, производители могут активнее продвигать продукцию с помощью скидок и акций или расширять её присутствие в ресторанах и розничных сетях. Это поможет

распродать запасы, но может сократить маржу и усилить неопределённость для виноградарей, которые каждый сезон зависят от закупок виноделен.

В совокупности эти три примера показывают, что региональная отрасль испытывает давление, хотя единой для всего региона причины нет. Аргентина сталкивается с замедлением продаж на внутреннем рынке, особенно сортовых вин. Чили справляется со снижением экспорта, в том числе на нескольких крупных зарубежных рынках. Уругвай пытается реализовать больший урожай на рынке, который не успевает за ростом предложения.

Для производителей это означает, что стратегия становится более локальной и требует оперативных решений. Аргентинским винодельням предстоит следить за тем, распространится ли спад внутренних поставок за пределы категории сортовых вин. Чилийским экспортёрам нужно оценить, смогут ли рост продаж в таких странах, как Бразилия и Великобритания, компенсировать потери в США и Азии. Для уругвайских виноделен первоочередная задача — управление запасами и ликвидностью после того, как обильный урожай встретился со слабым спросом.

Общий коммерческий эффект для всего региона один и тот же: растёт давление на цены, запасы и каналы сбыта, в то время как виноделы уже сталкиваются с изменением потребительских привычек и усилением конкуренции. Это давление, вероятно, будет влиять на решения о закупках винограда, ассортименте, маркетинге и выходе на новые рынки в последние месяцы года.