vinetur

Экспорт вина из ЕС за пределы блока сократился на 6,8%

Продажи вина в США упали на 15,3% — сильнее, чем на других крупных рынках; наибольшие потери пришлись на бутилированные и игристые вина

вторник, 17 ноября 2026 г.



За 12 месяцев по август 2026 года экспорт вина из ЕС в страны за пределами блока сократился примерно на 940 млн фунтов стерлингов. Среди крупных рынков наиболее резкое падение зафиксировано в США: продажи снизились на 15,3%. Такие данные, приписываемые Copa-Cogeca, приводит итальянское

отраслевое издание WineMag.

Согласно данным, в период с сентября 2025 года по август 2026 года стоимость экспорта вина из ЕС на рынки за пределами Евросоюза снизилась на 6,8%, примерно до 12,9 млрд фунтов стерлингов. Объём экспорта за тот же период сократился меньше — на 3,3%, до 27,5 млн гектолитров. Это расхождение указывает на то, что в среднем европейские экспортёры получали меньше выручки с литра, однако сами по себе эти цифры не позволяют определить, связано ли изменение со снижением цен, изменением структуры поставок по видам вина или географии продаж.

Падение в США особенно заметно, поскольку эта страна остаётся одним из важнейших зарубежных рынков для европейского вина. Снижение такого масштаба может усилить давление на весь сектор алкогольных напитков — от европейских производителей до американских импортёров, оптовиков и дистрибьюторов. Если спрос продолжит ослабевать, компаниям, возможно, придётся пересмотреть прогнозы продаж, запасы и ценовую политику.

Снизились продажи и на других традиционных рынках. Стоимость экспорта в Канаду упала на 11%, в Швейцарию — на 9,2%. Поставки в Великобританию сократились на 3,9%. На некоторых направлениях отмечался рост, но его оказалось недостаточно, чтобы компенсировать общее снижение. Согласно опубликованным данным, стоимость экспорта в Россию увеличилась на 17,5%, а поставки в Гонконг — на 10,9%.

Спад затронул не все категории продукции в равной степени. Стоимость экспорта бутилированного вина, которое обычно стоит дороже вина наливом, снизилась на 7,5%. Экспорт игристых вин упал на 6,2%, а вин с защищённым наименованием места происхождения — на 7,6%. При этом экспорт вина наливом вырос на 5%, а вина в упаковке bag-in-box — на 3,4%.

Такая динамика помогает объяснить, почему экспортная выручка снижалась быстрее, чем объёмы поставок. Когда сокращается доля более дорогих категорий, таких как бутилированные и игристые вина, а доля более доступных форматов растёт, общая выручка может уменьшаться даже при менее

значительном общем снижении объёмов отгрузки. Согласно опубликованным итоговым данным, средняя стоимость экспорта вина из ЕС на рынки за пределами блока составляла около 4,68 фунта стерлингов за литр — примерно на 3,6% ниже, чем за предыдущие 12 месяцев.

Эти данные появились на фоне более широкого снижения спроса на вино. В отчёте говорится, что, по оценке Copa-Cogeca, мировое потребление вина составляет около 221 млн гектолитров — это самый низкий показатель более чем за три десятилетия. Организация также указывает на высокие запасы, рост производственных затрат и барьеры в международной торговле как на проблемы, с которыми сталкиваются европейские производители.

Снижение экспорта происходит также на фоне торговой напряжённости и изменения потребительского поведения, однако имеющиеся данные не позволяют отделить влияние тарифов от других коммерческих факторов. Поэтому трудно определить, в какой мере спад на рынке США связан с торговой политикой, ослаблением потребительского спроса, сокращением запасов у розничных продавцов или другими рыночными обстоятельствами.

За тот же период ослабла и торговля внутри ЕС. Стоимость вина, поставленного между странами-членами, снизилась на 9,8%, а объёмы — на 13,4%. В отличие от экспорта за пределы блока, во внутриевропейской торговле объёмы сократились сильнее, чем стоимость, что показывает: спад затронул не только зарубежные рынки.

Для производителей и поставщиков, работающих в премиальном сегменте, особенно важным может быть более значительное падение продаж бутилированных и игристых вин, а также вин с защищённым происхождением. Эти категории часто обеспечивают более высокую маржу и занимают важное место в ассортименте винных магазинов, импортёров и компаний сферы гостеприимства. Продолжительный спад на рынке США усилит давление, с которым уже сталкиваются отдельные сегменты индустрии напитков, поскольку компании пытаются справиться с ослаблением спроса и изменением покупательских предпочтений.