vinetur

Чёрная пятница обогнала зиму по объёму продаж вина в Бразилии

По словам ритейлеров, многонедельные скидки могут обеспечивать до 20% годовых продаж крупнейших продавцов и повышать спрос на белые, розовые и игристые вина

пятница, 20 ноября 2026 г.



Акции к Чёрной пятнице меняют винный рынок Бразилии: сезон предпраздничных покупок становится для отрасли важнее зимы и влияет на выбор потребителей.

Представители крупных импортёров и розничных компаний сообщили Bloomberg Línea в четверг, 19 ноября, что скидки к Чёрной пятнице, растянувшиеся с одного дня на несколько недель, сделали ноябрь и декабрь самым активным периодом года по продажам вина в Бразилии. Одновременно вырос спрос на белые, розовые и игристые вина, которые чаще ассоциируются с летом и праздничными застольями, чем с холодной погодой.

По словам директора Grupo Wine по работе с потребителями (B2C) Габриэла Бенца, период Чёрной пятницы может обеспечивать 20% годовых розничных продаж группы, годовая выручка которой приближается к 1 млрд реалов. В Víssimo, владеющей брендами Evino и Grand Cru, продажи в ноябре и декабре примерно вдвое превышают среднемесячный показатель за предыдущие 10 месяцев, сообщил генеральный директор Энтони Мартинс.

Годами в Бразилии вино считалось преимущественно зимним напитком, и именно в холодные месяцы отрасль фиксировала самые высокие продажи. Эта тенденция ослабла по мере того, как Чёрная пятница стала масштабным событием в розничной торговле и постепенно превратилась в месячную кампанию. По словам руководителей компаний, в результате сформировался более продолжительный предновогодний сезон продаж, который теперь сопоставим с зимой по значимости или даже превосходит её.

Эти изменения затрагивают не только сроки розничных продаж. Они влияют на сезонность в индустрии напитков, скорость реализации запасов и время, когда бразильские импортёры договариваются о скидках с зарубежными винодельнями. Последствия ощущают и другие категории импортных напитков, зависящие от валютных курсов, планирования запасов и календаря промоакций.

Продавцы вина отмечают, что акции 2026 года проходят на фоне необычно высоких запасов и укрепления доллара США, однако рассчитывают предложить более привлекательные скидки, чем в остальную часть года. Отчасти это связано

с тем, что многие импортёры сформировали запасы заранее, когда курс был выгоднее.

Бенц рассказал, что Grupo Wine вела переговоры с производителями в мае и июне и импортировала товар, когда доллар стоил менее 5 реалов, до того как после выборов он подорожал более чем на 15%. По его словам, подготовка запасов, а не скидки, согласованные в ноябре, позволила провести предновогодние акции. Компания ожидает, что объём продаж в ходе кампании в этом году вырастет на 11%.

Мартинс отметил, что последний квартал всегда был важен из-за Рождества, но Чёрная пятница изменила баланс внутри этого периода. По его словам, значение ноября выросло настолько, что распродажа теперь не уступает Рождеству по важности для бизнеса Víssimo, превратив последние два месяца года в более насыщенный и единый сезон продаж вина.

Даже у Mistral — импортёра, специализирующегося на более дорогих винах и работающего преимущественно с опытными покупателями, — Чёрная пятница стала частью календаря. Генеральный директор Отавио Лилла сообщил, что она прочно вошла в цикл распродаж в Бразилии, хотя и не оказывает на среднегодовую выручку Mistral такого влияния, как на продавцов, ориентированных на массовый рынок.

Изменение сезонности заметно и по тому, какие вина выбирают бразильцы. По словам Бенца, в первом полугодии на красные вина приходится 70–75% продаж Grupo Wine. К концу года их доля снижается до 60–65%: на фоне праздничного спроса и летнего потребления растут продажи белых, розовых и игристых вин. В ноябре 2025 года продажи игристых и других более лёгких вин в Wine выросли в 3–4 раза, сообщил он. Мартинс отметил, что Víssimo наблюдает ту же тенденцию: белые и игристые вина растут быстрее, хотя красные по-прежнему остаются крупнейшей категорией по объёму.

По словам ритейлеров, внимание покупателей больше не сосредоточено на одном дне распродаж. Как и во многих других странах, в Бразилии Чёрная пятница растянулась на несколько недель. Некоторые компании сообщают, что в 2026

году скидки начали предлагать задолго до ноября: год начался с высоких запасов после слабых продаж в конце 2025 года.

Мартинс сообщил, что в 2026 году объём импорта рос быстрее объёма продаж, в результате чего запасов на рынке оказалось больше, чем требовалось. Для Evino, ориентированной на промоакции, это означало необходимость активнее снижать цены. По словам Бенца, на Чёрную пятницу всё же должны прийтись самые глубокие скидки за год, поскольку содержание избыточных запасов обходится поставщикам дорого, а брендам невыгодно долго хранить большие объёмы продукции.

Лилла, однако, поставил под сомнение целесообразность постоянных скидок. По его словам, если розничные продавцы предлагают скидки круглый год, граница между акционной и реальной ценой товара может размываться. Mistral традиционно проводит в начале года распродажу остатков, и, как отметил Лилла, Чёрная пятница теперь перенесла часть промоактивности на другой период. Для компании обе кампании одинаково важны, добавил он.

Несмотря на оптимистичные ожидания от текущей кампании перед Чёрной пятницей 27 ноября, руководители компаний отметили, что после окончания года рынок столкнётся со сложной ценовой ситуацией — главным образом из-за давления со стороны валютного курса и общей экономической неопределённости.

Бенц сообщил, что Grupo Wine использовала переговоры с поставщиками, валютное хеджирование и импорт через таможенные склады, чтобы смягчить влияние курсовых колебаний, однако ожидает постепенного повышения цен после Чёрной пятницы. По словам Мартинса, в планах Víssimo уже заложен курс доллара на уровне 5,70 реала. Изменение курса превышает маржу компании, поэтому полностью компенсировать рост цен она не сможет, если курс сохранится на этом уровне.

По словам руководителей компаний, зарубежные винодельни взяли на себя часть дополнительной нагрузки, чтобы сохранить свои позиции в Бразилии — одном из немногих винных рынков, где ещё наблюдается рост. При этом, добавили они,

возможности зарубежных производителей ограничены: им приходится справляться со снижением мирового потребления алкоголя, торговой напряжённостью и падением продаж вина в других странах.

По мнению руководителей компаний, торговое соглашение между Mercosur и Европейским союзом, вступившее в силу в 2026 году, может привести к снижению цен на европейские вина в Бразилии, хотя часть этого эффекта может нивелировать налоговая реформа в стране.

Несмотря на вероятное повышение цен, ритейлеры отмечают, что потребители всё чаще готовы платить больше за качественные вина — эту тенденцию обычно называют премиализацией. Мартинс сообщил, что, хотя общее количество проданных бутылок может сокращаться, средний чек растёт. В качестве примера он привёл успех Evino в сегменте дорогих итальянских вин: ориентированный на начальный ценовой сегмент ритейлер стал крупнейшим в Бразилии продавцом Barolo и Brunello по объёму, хотя эти вина часто стоят более 300 реалов.

По словам Лиллы, этим объясняется, почему Чёрная пятница важна и для премиального импортёра Mistral. Скидки до 60% дают покупателям возможность приобрести вина, которые они обычно не стали бы покупать по полной цене. Таким образом, распродажа становится способом познакомить их с более дорогими марками, а не просто распродать дешёвые запасы.