vinetur

Доходы Испании от экспорта вина за первые девять месяцев 2026 года сократились на 6%, до €2 млрд

Снижение поставок бутилированных вин DOP и наливного вина опустило экспортную выручку за январь—сентябрь до минимума с 2020 года

пятница, 20 ноября 2026 г.



С января по сентябрь 2026 года экспорт вина из Испании принёс €2 007,7 млн — на 6% меньше, чем за тот же период 2025 года. Снижение поставок бутилированных вин с защищённым наименованием места происхождения и наливного вина существенно сократило продажи за рубежом.

Согласно данным Государственного налогового управления Испании, проанализированным Межпрофессиональной организацией вина Испании, экспортёры получили примерно на €127 млн меньше, чем годом ранее, когда выручка достигла €2 134,8 млн. Объём экспорта сократился ещё заметнее — на 12,8%, с 1 453,3 млн до 1 267,7 млн литров.

Снижение выручки пришлось на две категории. Экспортные продажи бутилированных тихих вин с защищённым наименованием места происхождения, известных в Испании как DOP, сократились на €55,1 млн. Наливное вино потеряло ещё €42,5 млн. На эти два сегмента пришлось €97,6 млн общего снижения — около 77% падения выручки от экспорта вина за девять месяцев.

Заметное снижение показал и экспорт игристого вина. Единственными категориями, в которых выручка выросла, стали бутилированные сортовые вина и вино в упаковке bag-in-box. Однако этого роста не хватило, чтобы компенсировать более широкое снижение по отрасли.

Согласно данным, приведённым в отчёте, результат за январь—сентябрь стал самым низким за первые девять месяцев года с 2020 года. Это также второе подряд годовое снижение за этот период. В 2024 году выручка составила €2 213 млн, а в 2025-м — около €2 135 млн. По сравнению с пиком в €2 224 млн, зафиксированным с января по сентябрь 2022 года, в этом году выручка была примерно на €216 млн меньше, то есть снизилась на 9,7%.

Снижение выручки оказалось менее значительным, чем падение объёмов, поскольку средняя выручка в расчёте на литр выросла. Исходя из общей выручки от экспорта и его объёма, средний показатель достиг примерно €1,58 за литр против около €1,47 годом ранее, увеличившись приблизительно на 7,8%. Рост среднего показателя помог смягчить финансовые последствия снижения объёмов, но не предотвратил общего падения экспортной выручки. В отчёте

отмечается, что на средний показатель также влияют изменения в структуре проданных товаров; это не означает, что цены выросли одинаково во всех категориях.

Бутилированные тихие вина остались крупнейшим источником экспортной выручки: они принесли €1 159,2 млн, или 57,7% общей стоимости экспорта испанского вина. Выручка этой широкой категории сократилась на 4,8%. Входящие в неё вина DOP принесли €803,4 млн — на 6,4% меньше, — и сами по себе обеспечили 40% всей выручки от экспорта испанского вина. Их средняя цена выросла на 4,5%, до €5,34 за литр, однако объём экспорта сократился на 10,4%, до 150,5 млн литров.

Самое значительное процентное снижение среди бутилированных тихих вин пришлось на вина с защищённым географическим указанием (IGP). Выручка от их экспорта упала на 15,7%, до €75,1 млн, — примерно на €14 млн меньше, чем за тот же период 2025 года. Объём сократился на 20,9%, до 59,7 млн литров. Средняя цена выросла на 6,5%, до €1,26 за литр, но это не компенсировало снижение поставок.

Бутилированные сортовые вина показали противоположную динамику и продемонстрировали самый значительный рост выручки среди всех категорий, рассмотренных в отчёте. Экспортные продажи увеличились на 9,8%, до €127,7 млн, — примерно на €11,4 млн больше, чем годом ранее. Объём вырос на 2,6%, до 68,9 млн литров, а средняя цена — на 7%, до €1,85 за литр. Данные свидетельствуют о росте как физических объёмов продаж, так и выручки в расчёте на литр.

Выручка от бутилированных вин без статуса DOP или IGP почти не изменилась и составила €152,9 млн, снизившись на 0,6%. Согласно разбивке в отчёте, сокращение составило около €950 000. При этом объём уменьшился на 7,8%, до 106,1 млн литров, а такое же по величине повышение средней цены — на 7,8%, до €1,44 за литр — помогло ограничить снижение выручки.

Экспорт игристого вина принёс €338,3 млн — на 6,9%, или на €25,2 млн меньше, чем с января по сентябрь 2025 года. По абсолютной величине снижения выручки это третья категория после вин DOP в бутылках и наливного вина. В отличие от нескольких других категорий, средняя цена игристого вина почти не изменилась: она выросла на 0,3%, до €3,42 за литр. Поэтому снижение выручки было близким к падению объёма на 7,2%, до 99 млн литров.

Вино в упаковке bag-in-box стало единственной другой категорией, выручка от которой выросла. Экспорт достиг €68,4 млн — на 4,8%, или примерно на €3,2 млн больше. Объём увеличился на 3,8%, до 54,2 млн литров, а средняя цена — на 1%, до €1,26 за литр. В совокупности bag-in-box и бутилированные сортовые вина принесли примерно на €14,5 млн больше, тогда как потери остальных категорий, представленных в разбивке, превысили €141 млн.

Среди менее крупных сегментов ликёрные вина принесли €34,1 млн — на 7,7% меньше, хотя их средняя цена выросла на 2,6%, до €5 за литр. Полуигристые вина показали иную динамику: объём экспорта увеличился на 4,4%, до 14,6 млн литров, но выручка снизилась на 5%, до €21,7 млн, поскольку средняя цена упала на 9%, до €1,49 за литр.

Наливное вино, ставшее вторым по величине источником сокращения выручки, принесло €385,9 млн — на 9,9% меньше. Объём экспорта этой категории снизился на 16,4%, до 707,7 млн литров, а средняя цена выросла на 7,8%, до €0,55 за литр. В структуре экспорта Испании наливное вино по-прежнему занимает большую долю в физическом выражении, но значительно меньшую — в денежном. На него пришлось около 55,8% всех экспортированных литров, но лишь 19,2% общей экспортной выручки.

В сегменте наливного вина наибольшую выручку принесла категория без статуса DOP или IGP — €250,2 млн, хотя это на 11,1% меньше, чем годом ранее. Наливные сортовые вина принесли €128,8 млн, что на 5,8% меньше. Остальные категории были значительно меньше. Выручка от наливных вин DOP составила €3,6 млн, снизившись на 6,7%, а от вин IGP — €3,3 млн, что на 48,5% меньше. Это было самое резкое относительное падение среди категорий наливного вина, хотя

годом ранее показатель составлял лишь €6,3 млн.

В отчёте также приведён более широкий показатель, охватывающий всю продукцию винодельческого сектора, включая виноградное сусло, которое учитывалось отдельно от вина. В этой расширенной категории экспортная выручка Испании с января по сентябрь 2026 года достигла €2 371,9 млн, снизившись на 7,9% по сравнению с тем же периодом 2025 года. Потери составили €203,3 млн.

Виноградное сусло стало одним из основных факторов общего снижения. Выручка упала с €322,5 млн до €250,2 млн — на 22,4%, или на €72,3 млн. Хотя на сусло приходилось около 10,5% стоимости всего экспорта продукции винодельческого сектора, оно обеспечило примерно 36% чистого снижения выручки. Объём экспорта сократился на 30%, до 364,2 млн литров. Средняя цена выросла на 10,8%, до €0,69 за литр, но это не компенсировало уменьшение объёмов продаж за рубежом.

Данные о рынках в отчёте показывают неоднородность спроса на наливное вино и сусло в разных странах. Германия осталась крупнейшим рынком для испанского экспорта наливного вина, опередив Францию: закупки составили €113,7 млн, что на 9,6% меньше. Франция закупила вина на €96,5 млн — на 15,3% меньше. На обоих рынках объём сократился быстрее, чем стоимость: на 14% в Германии и на 22,1% во Франции.

Португалия поднялась в рейтинге рынков сбыта: экспорт достиг €38,1 млн, увеличившись на 21,9%, а объём — на 14,6%. Закупки Кот-д’Ивуара составили €34,3 млн, что на 18,5% больше, хотя страна импортировала на 1,6% меньше литров. Средняя цена на этом рынке выросла на 19,6%, до €0,61 за литр.

В категории бутилированного вина, которое в отчёте определяется как вино в таре объёмом менее 2 литров, за исключением игристого, Великобритания стала крупнейшим рынком Испании и по объёму, и по стоимости, обойдя США по стоимостному показателю за период с января по сентябрь.