vinetur

Импорт вина в США за первые девять месяцев 2026 года сократился на €800 млн

Импорт вина в США сократился из-за снижения объемов и средней стоимости; на фасованные вина пришлось 96,7% расходов

пятница, 20 ноября 2026 г.



За первые девять месяцев 2026 года США сократили импорт вина примерно на €800 млн: снизились и стоимость, и объем закупок, а средние цены упали. Об этом свидетельствуют данные таможенной службы США, собранные Trade Data Monitor и проанализированные Межпрофессиональной организацией винодельческого сектора Испании (OIVE).

С января по сентябрь импорт вина в США составил €3,61 млрд — примерно на 18,1% меньше, чем за тот же период 2025 года. Объем поставок сократился примерно на 13,9%, до 789,94 млн литров. Данные показывают, что США стали закупать за рубежом меньше вина и в среднем платить за литр меньше. Средняя стоимость импорта по всем категориям снизилась на 4,8%, до €4,57 за литр.

Основная часть снижения пришлась на фасованные вина, на которые пришлось 96,7% общей стоимости импорта. Стоимость поставок этой категории, включающей игристые вина, вина в емкостях объемом менее двух литров и продукцию в упаковке bag-in-box, составила €3,49 млрд, что на 17,6% меньше. Объем поставок сократился на 8,8%, до 610,9 млн литров, а средняя стоимость снизилась на 9,7%, до €5,71 за литр.

Крупнейшим сегментом фасованных вин стали вина в емкостях объемом менее двух литров, за исключением игристых. Импорт в США этой продукции составил €2,52 млрд — на 19,3% меньше. Объем сократился на 10,1%, до 465,32 млн литров, а средняя стоимость снизилась на 10,2%, до €5,41 за литр. На этот сегмент пришлось около 70% общей стоимости импорта вина.

Импорт игристых вин также сократился, хотя снижение было менее заметным, чем у тихих вин в бутылках. Его стоимость составила €947,59 млн, что на 13,6% меньше; объем снизился на 6,7%, до 134,13 млн литров. Средняя стоимость составила €7,06 за литр — на 7,5% меньше, чем годом ранее. По стоимости литра игристые вина по-прежнему занимали первое место.

Вина в упаковке bag-in-box стали единственной крупной категорией, показавшей рост и в стоимостном, и в объемном выражении. Импорт увеличился на 16,2%, до €24,47 млн, а объем вырос на 32,9%, до 11,45 млн литров. При этом средняя стоимость снизилась на 12,6%, до €2,14 за литр. Рост оказался слишком

незначительным, чтобы компенсировать общее падение: на эту категорию пришлось менее 1% общей стоимости импорта.

После исключения bag-in-box самое резкое сокращение показал импорт наливного вина. Его стоимость снизилась на 29,6%, до €118,91 млн, а объем — на 27,7%, до 179,04 млн литров. Средняя стоимость уменьшилась на 2,5%, до €0,66 за литр. На наливное вино пришлось почти 22,7% импортированного объема, но лишь 3,3% расходов.

Эти данные отражают импорт в США, а не общие розничные продажи или внутреннее потребление вина. Они также не объясняют, почему снизилась средняя стоимость. Более низкая средняя стоимость литра может быть связана со снижением цен, смещением спроса в сторону более дешевых категорий или изменением состава стран и продуктов в структуре импорта.

В период с января по сентябрь крупнейшим поставщиком вина в США по стоимости оставалась Франция: стоимость поставок составила €1,13 млрд, что на 22,4% меньше, чем за тот же период 2025 года. Второе место заняла Италия с показателем €922,7 млн, снизившимся на 23,2%. На две страны пришлось в общей сложности чуть более €2,05 млрд — они по-прежнему обеспечивали большую часть расходов США на импорт вина, хотя спад в обеих странах превысил средний показатель по рынку.

При ранжировании по объему картина меняется. Крупнейшим поставщиком стала Италия — 197,2 млн литров, на 10,1% меньше. Франция поставила 115,6 млн литров, что на 5,4% меньше. Таким образом, стоимость французских поставок оставалась значительно выше итальянской, несмотря на меньший объем, что отражает более высокую среднюю стоимость французского вина на рынке США.

Третье место по стоимости поставок заняла Новая Зеландия с показателем €235,2 млн, снизившимся на 14,4%. Объем поставок из страны сократился на 7,4%, до 60,7 млн литров. Далее следовала Испания: продажи в США составили €159,8 млн, на 18,1% меньше, а объем сократился на 13,6%, до 34,8 млн литров. В обоих случаях стоимость поставок снижалась быстрее, чем их объем.

Среди стран, упомянутых в анализе OIVE, самые резкие процентные снижения стоимости поставок зафиксированы у Австралии и Чили. Импорт австралийского вина сократился на 39,7%, до €75,7 млн, а объем поставок уменьшился на 36,8%, до 47,5 млн литров. Импорт чилийского вина снизился на 37,2%, до €55,5 млн, а объем — на 32,2%, до 33,5 млн литров.

По стоимости поставок на рынок США Аргентина опередила и Австралию, и Чили: показатель составил €79,2 млн, хотя объем был ниже — 20,5 млн литров. Поставки из Аргентины сократились на 24,2% в стоимостном и на 16,7% в объемном выражении. Среди 10 стран, перечисленных в отчете, наименьшее снижение стоимости поставок показала Португалия — на 13,1%, до €48,6 млн. Объем сократился на 4,3%, до 12,6 млн литров, — это также самое небольшое снижение среди этих стран.

Поставки вина из Германии составили €29,9 млн, сократившись на 14,7%; объем снизился на 12,2%, до 7,3 млн литров. Последнее место по стоимости среди перечисленных стран заняла Канада: €25,4 млн, на 24,1% меньше. При этом она оставалась одним из крупнейших поставщиков по объему. Поставки из Канады достигли 78 млн литров, сократившись на 18,4%, и уступали по объему лишь поставкам из Италии и Франции.

По данным OIVE, в категории фасованных вин Испания занимала на рынке США четвертое место и по стоимости, и по объему поставок. Поставки испанских фасованных вин составили €202,2 млн, снизившись на 14,9%, а объем достиг 43,1 млн литров, что на 12,4% меньше.

Данные указывают на широкомасштабное сокращение импорта вина в США за период по сентябрь включительно: закупки снизились почти во всех категориях и странах-поставщиках. Единственным явным исключением стали вина в упаковке bag-in-box: их объем и стоимость выросли, хотя средняя стоимость литра уменьшилась.