vinetur

Тарифы США сократили экспорт итальянского вина на 6,2% в первом полугодии 2026 года

Продажи в США, крупнейший зарубежный рынок Италии, упали на 14,1%, до 849 млн евро, подтолкнув производителей к освоению небольших рынков

суббота, 21 ноября 2026 г.



В первом полугодии 2026 года экспорт итальянского вина ослаб на фоне снижения спроса в США под давлением тарифов. В то же время ряд небольших развивающихся рынков продемонстрировал более значительный рост, свидетельствуют отраслевые данные, представленные в пятницу, 20 ноября, в Риме.

Данные обсуждались на мероприятии Win&, посвящённом культуре итальянского вина и организованном Consorzio Italia del Vino. В основу легли данные Istat, обработанные аналитическим центром Unione Italiana Vini, а также анализ Wine Monitor — подразделения Nomisma, изучающего рынок вина. Результаты также приводились в публикации Il Sole 24 Ore в среду, 18 ноября.

Согласно данным на основе статистики Istat, за первые шесть месяцев 2026 года экспорт итальянского вина составил чуть более 3,6 млрд евро — на 6,2% меньше в денежном выражении и на 4% меньше в натуральном по сравнению с годом ранее. Продажи в США, по-прежнему крупнейший зарубежный рынок итальянского вина, сократились на 14,1%, до 849 млн евро. Отдельные расчёты Nomisma, представленные на мероприятии в Риме, указывали на спад на американском рынке более чем на 18%. Хотя оценки расходятся, они подчёркивают масштаб замедления.

Спад затронул не только Италию. По данным, представленным на мероприятии, за первые девять месяцев 2026 года экспорт вина из Италии сократился на 2%. Среди крупнейших мировых экспортёров вина поставки из Франции снизились на 0,4%, из Испании — на 8%, из Чили — на 11%.

За динамикой поставок в США внимательно следят во всей индустрии напитков: ситуация показывает, насколько крупный экспортёр может зависеть от одного рынка. Она также свидетельствует о том, что производителям вина и, возможно, других напитков может потребоваться быстрее диверсифицировать рынки сбыта, когда торговая напряжённость начинает влиять на объёмы, цены и дистрибуцию.

В этом году Wine Monitor начал отслеживать группу из 13 развивающихся рынков: Анголу, Болгарию, Колумбию, Кот-д’Ивуар, Индию, Казахстан, Марокко, Мексику, Перу, Польшу, Чехию, Румынию и Таиланд. На эту группу приходится около 5%

мировой стоимости импорта вина. В неё входят развивающиеся экономики, где растёт доля городского населения и увеличивается средний класс.

В первом полугодии лидером по темпам роста стала Чехия: продажи итальянского вина там увеличились на 22% в денежном выражении и на 16,5% в натуральном. Страна вышла на первое место среди отслеживаемых рынков по объёму продаж бутилированных тихих и слабо игристых вин. В Польше и Мексике, напротив, продажи в этой категории сократились двузначными темпами.

Игристые вина оставались самым сильным сегментом на большинстве развивающихся рынков, отслеживаемых Nomisma. Продажи в Колумбии выросли двузначными темпами, а в Казахстане — более чем на 50%, хотя и с относительно низкой базы. Nomisma также отметила, что, согласно её отчёту за 2025 год, Prosecco не показал снижения ни в денежном, ни в натуральном выражении ни на одном из 13 рынков.

Долгосрочная динамика указывает на ту же тенденцию. В период с 2015 по 2025 год экспорт итальянского вина вырос на 507% в Румынии, на 325% в Турции и на 264% во Вьетнаме. Для сравнения, среднемировой показатель увеличился на 45%, согласно данным, представленным в Риме. Глава Wine Monitor Денис Пантини также указал на Бразилию: продажи итальянского вина там выросли на 6%, тогда как рынок в целом — на 2,1%.

Значение Бразилии может возрасти, если соглашение ЕС—Меркосур будет постепенно реализовано в соответствии с планом, поскольку оно предусматривает поэтапное снижение импортных пошлин. Участники мероприятия также заявили, что производителям необходимо больше инвестировать в устойчивое развитие, культуру и технические навыки, а также общаться с потребителями проще и напрямую.

Этот вопрос особенно важен для региона Венето — крупнейшего винного экспортёра Италии и одного из регионов, наиболее подверженных последствиям замедления зарубежного спроса. Согласно данным экономического центра Veneto Agricoltura, основанным на статистике Istat, в первом полугодии 2026 года

экспорт вина из Венето достиг 1,32 млрд евро, сократившись на 8,4%. Это более чем на два процентных пункта превышает спад по стране в целом. При этом на Венето по-прежнему приходилось 36,3% общей стоимости экспорта итальянского вина.

Ослабление показателей было заметно уже в 2025 году. Объём экспорта из Венето вырос на 1,2%, однако его стоимость снизилась на 1,1%, до 2,93 млрд евро, что указывает на падение средних цен. Вино из Венето продаётся примерно в 150 странах, однако на 20 рынков приходится 89% его экспортной выручки. Такая концентрация делает производителей более уязвимыми перед внезапными торговыми потрясениями, например тарифами США.

Confagricoltura Veneto заявила, что данные показывают: диверсификация рынков для винодельческих компаний больше не является необязательной. По мнению отраслевого объединения, производителям следует активнее использовать средства на продвижение, предусмотренные мерами поддержки винодельческого сектора в странах за пределами ЕС, в том числе на рынках с высоким потенциалом роста. Оно также призвало компании использовать торговые соглашения, такие как соглашение ЕС—Меркосур, добиваясь взаимности правил, и продолжать регулировать предложение и производственный потенциал для поддержки цен.

Организация также отметила, что экспортёрам необходимо усилить подготовку специалистов по зарубежным рынкам, маркетингу и меняющимся потребительским привычкам. Это отражает более широкую проблему итальянского винного бизнеса в 2026 году: несмотря на сохраняющуюся важность традиционных рынков, ослабление спроса в США заставляет производителей искать возможности для роста на небольших, менее развитых рынках. Там может быть больше пространства для расширения, но для этого нужны новые коммерческие стратегии.