

ВИНО ДЛЯ РОССИИ

ВИНОДЕЛИЕ В УСЛОВИЯХ ОСОЗНАННОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА

17 мая 2024 года

Автор:

Лия Баймухаметова

lea.baymukhametova@ratings.ru

Координатор направления
аналитических исследований:

Михаил Доронкин

mikhail.doronkin@ratings.ru

Развитие российского виноделия вышло на новый этап, но его по-прежнему сдерживают высокая зависимость производства от импорта и сокращение маржинальности бизнеса, при этом сохраняется значительная конкуренция со стороны иностранных вин. Реализация государством защитных мер может способствовать оздоровлению конкуренции, сокращению разрыва между ценами ординарных импортных и российских вин, популяризации последних.

Ключевые задачи российского виноделия на этом этапе:
обеспечить внутренний рынок, подтвердить высокое качество производства, повысить узнаваемость российского вина и виноделов.

- **Мировой рынок вина стагнирует на фоне избыточного предложения, сокращения внутреннего потребления в странах-производителях и их экспортного потенциала.** Из-за сложных погодных условий по всему миру урожай винограда в 2023 году, вероятно, был рекордно низким за последние 60 лет, что приведёт к подорожанию вина в 2024–2025 годах. В России, несмотря на незначительное снижение урожая, производство винодельческой продукции уменьшилось на 10%.
- **Качество российской винодельческой продукции растёт:** после запрета на использование импортного виноматериала доля винных напитков снизилась за 6 лет с 33% до 1%, расширяются ассортимент (более чем в 7 раз за 3 года) и многообразие российских вин, повышается консистентность их органолептических (вкусовых) свойств. Зонирование виноградопригодных земель и правила терруарности дают гарантию происхождения российского вина, постепенно создаются условия для контроля соответствия количества винограда объёму винодельческой продукции на всех стадиях производства.
- **В 2022 году на торговой полке сформировался баланс между российскими и импортными винами, в целом сохранившийся и в 2023 году.** Доля продаж отечественной продукции в 2022 году выросла до 56%, но в дальнейшем, на фоне резкого роста цен из-за импортозависимости отрасли, этот показатель несколько снизился – на 3–4 процентных пункта (п. п.) за 10 месяцев 2023 года. В силу эластичности спроса и более низких цен на импортные напитки наблюдался переток в сторону зарубежных ординарных вин.

- По прогнозу НКР, в 2024 году доля российских вин в рознице превысит 60%. Этому будут способствовать защитные меры государства: повышение таможенных пошлин и индексация акцизов приведут к заметному росту цен на недорогие импортные вина и, вероятно, охладят спрос на них.
- Потенциал российского виноделия постепенно повышается в силу снижения импортозависимости, увеличения количества и площадей питомников благодаря господдержке и целевому реинвестированию обратного акциза для российских виноградарей. К концу 2022 года общая площадь виноградников превысила 100 тыс. га, а виноградников плодоносящего возраста – 83 тыс. га, последний показатель планируется увеличить более чем на треть к 2030 году.
- За последние 5 лет средняя операционная рентабельность по отрасли в РФ увеличилась на 6 п. п., до 15%, инвестиции практически утроились, при этом предприятия нарастили заимствования на 80%. То есть запас ресурсов, которые позволят закладывать новые виноградники, финансировать расширение и модернизацию бизнеса, формируется и в рамках операционной деятельности, и из внешних источников. Вместе с тем треть российских виноделен пока находятся на стадии становления производства и фиксируют операционные убытки.

В исследовании использованы данные, прогнозы и оценки на 01.02.2024 г.

Помощь в подготовке исследования оказали:

Алексей Плотников, исполнительный директор Ассоциации виноградарей и виноделов России (ФСРО АВВР),

Дарья Морозкина, советник Ассоциации виноградарей и виноделов «Севастополь»,

Алексей Соловьев, основатель исследовательской компании Ratingtelling.

ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО СПРОСА НА РОССИЙСКИЕ ВИНА

Российское виноделие начало возрождаться в начале 2000-х годов. И частный бизнес, и государство предпринимает огромные усилия для его становления, формирования инфраструктуры, культуры потребления. Ключевые задачи российского виноделия на этом этапе: обеспечить внутренний рынок, подтвердить высокое качество российского производства, повысить узнаваемость российского вина и виноделов, а также доверие потребителей к ним.

Очевидными лидерами среди стран Старого Света по среднему уровню самообеспеченности вином являются Испания, Италия и Франция. Производство вина в нихкратно превосходит потребности населения, как показывают расчёты НКР на данных и оценках Международной организации виноградарства и виноделия (OIV). Соответственно, эти страны являются крупнейшими экспортёрами вина в мире. В Новом Свете рекордсменами стали Австралия и ЮАР (покрытие более чем в 2 раза).

Опыт Нового Света, будь то Аргентина, Чили или США, показывает, что на этапе развития собственного виноделия эти страны ставили стратегическую задачу — завоевать национального покупателя и удовлетворить внутренний спрос на вино. И во многом им это удалось.

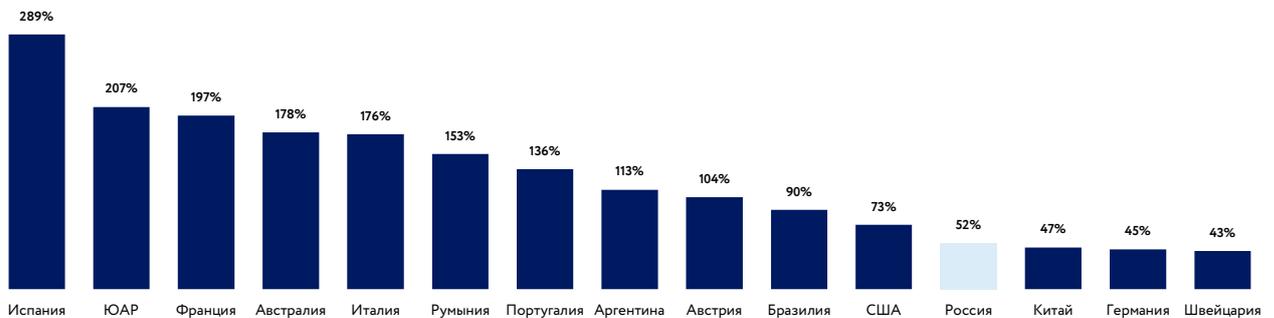
Европейский союз всемерно поддерживает виноградарство и виноделие: только субсидии из союзного бюджета составляют около 1 млрд евро в год. Они касаются не только инвестиций

в производство и уход за виноградниками — их реструктуризацию и конверсию (сортовое обновление, посадку новой лозы, компенсацию потерь), но и дополнительных мер. К последним относятся зелёные сборы (обрезка ягод винограда на гроздях для повышения качества вина в ущерб количеству винограда), утилизация (в 2022 году Франция и ЕС выделили 200 млн евро на дистилляцию и вторичную перегонку этанола для парфюмерной индустрии в целях сокращения избытков вина и поддержки фермеров), экспортные субсидии на продвижение вина в третьих странах.

В России подобные дополнительные меры пока не получили распространения в силу нахождения отрасли на начальной стадии развития (так называемая infant industry). Нашей стране ещё предстоит пройти тот путь развития винной отрасли, который проделали европейские государства, чтобы добиться таких же успехов. И инвестиции требуются сопоставимые. На текущий момент доля российских вин лишь немногим превышает 50% (с учётом виноградо-содержащих напитков), остальное восполняется импортом. На долгосрочном горизонте НКР ожидает постепенного повышения самообеспеченности вином с учётом закладки новых виноградников и усиления интереса к российской продукции.

¹ 1,018 млрд евро на 2024 год, включая расходы Европейского фонда сельскохозяйственных гарантий (EAGF) в соответствии с Единой сельскохозяйственной политикой ЕС Cap Strategic Plans) и расходы, связанные с продвижением на рынке

Самообеспеченность вином



Источники: данные OIV, Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС); расчёты НКР

Для формирования устойчивого спроса на сортовые² российские вина государство, бизнес, отраслевые организации реализуют целый ряд инициатив.

1 Каналы сбыта:

- Активно проводятся винные фестивали, ярмарки с возможностью рекламировать вина на них с учётом федерального закона «О рекламе» № 38-ФЗ от 13.03.2006 г. (включая павильон № 48 «Виноделие России» в рамках масштабной выставки «Россия» на ВДНХ).
- Расширяется представленность российских вин в рознице — трёхкратный рост доли за последние несколько лет.
- Усиленно формируются партнёрства виноделен и крупного ритейла.
- Развивается винный сегмент индустрии гостеприимства. Сейчас растёт представленность отечественных вин в винных картах российских ресторанов.
- Обсуждается дистанционная продажа алкоголя через интернет. Формируется торговля через маркетплейсы: vino.ru для маленьких виноделов, единая платформа винной продукции Platforma Wine (Артур Саркисян). Разрабатывается эксперимент по интернет-продажам с доставкой Почтой России. В Госдуме рассматривается соответствующий законопроект³.

2 Маркетинг:

- Формируется культура независимых рейтингов по аналогии с мировой практикой: «Винный гид России», реализуемый Роскачеством

совместно с Минпромторгом, Минсельхозом России и Ассоциацией виноградарей и виноделов России (АВВР), Авторский винный гид Артура Саркисяна, рейтинг 100 лучших вин России от Ratingtelling и Simple Wine News.

- Дважды в год проводятся «Дни российских вин» от Российской системы качества (Роскачества): с апреля по июнь и в октябре–ноябре. Участники — более 20 тыс. магазинов по всей России, включая крупнейшие розничные сети; с 2022 года к акции присоединились рестораны. Продажи российского вина во время акций возрастают на 15–80%. В дальнейшем Роскачество планирует также проводить Дни регионов.

3 Развитие туризма:

- Развитие винных туров и туристических платформ («Своё за городом» от РСХБ), переориентация туризма на вино и эногастрономию. По прогнозам центра отраслевой экспертизы РСХБ, к 2025 году ожидается рост винных туров в 2 раза и увеличение оборота отрасли на 700 млн руб. в год, прирост около 70 тыс. новых рабочих мест в туризме.
- Российские энотуристические центры становятся частью мирового винного туризма. В первой половине 2023 года ГК «Абрау-Дюрсо», винодельня «Шато де Талю» и центр винного туризма Winepark by Mriya стали членами Всемирной организации винного туризма (GWTO).

² Сортовое вино изготавливается из винограда, не менее 85% которого относится к одному сорту.

³ Законопроект № 332033-8 О внесении изменений в статью 16 Федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» предусматривает отмену запрета дистанционной розничной торговли алкоголем для вин из винограда, выращенного на территории РФ.

Точка равновесия мирового виноделия

Мировое производство вин за последние 20 лет сократилось в среднем на 7%, тем не менее объём рынка достаточно стабилен: последние 5 лет он не опускался ниже 25–26 млрд литров. По итогам вегетационного периода 2022 года, несмотря на засуху и жару в ЕС, Северное полушарие получило высокие урожаи при среднем уровне в Южном полушарии.

Тренд на сокращение производства формировался в связи с дисбалансом: при стабильно высоком уровне урожая и производстве потребление вина снижалось на фоне ослабленного спроса и вследствие изменения потребительского поведения. В Китае, например, потребление вина сократилось вдвое на фоне строжайших противопандемийных мер, а также дальнейшего усиления спроса на пиво и национальные крепкие напитки. Поколение Z («зумеры») по всему миру менее заинтересовано в алкоголе, чем старшие поколения, и чаще выбирает здоровый образ жизни, не считая вино его частью. Проявления этого тренда усилились из-за медленного восстановления индустрии гостеприимства после пандемии (около 50% вина в мире выпивается в ресторанах, в РФ — около 5%), ухудшения геополитической ситуации, сокращения каналов сбыта и высокой инфляции, повышающей себестоимость виноделия и снижающей его маржинальность.

Тем не менее ситуация может поменяться после урожая 2023 года, который, похоже, был самым низким за последние 60 лет. OIV, которая даёт информацию по 29 странам (около 94% мирового производства, без данных Китая), оценивает его в 237 млн гл, что на 9,6% ниже, чем годом ранее, и хуже предварительных данных. Связано это с экстремальными погодными условиями как в Старом Свете (сокращение урожая на 14% в Италии и на 10% в Испании), так и в Новом (–10% и хуже для Австралии, Аргентины, Чили, Южной Африки и Бразилии), а также с осознанным сокращением производства виноградарями в силу высоких запасов вина и стагнации мирового потребления.

По мнению НКР, замедление развития мировой экономики и геополитическая нестабильность продолжают ограничивать рост физических объёмов на мировом рынке вина в ближайшие годы. Финансовая поддержка, которую государства оказывают в целях переработки излишков вина в спиртовые дистилляты и уничтожения части виноградников, спасает отрасль от банкротств в 2023–2024 годах. Мы полагаем, что сокращение производства вина после урожая 2023 года приведёт мировой рынок в равновесие в 2024–2025 годах.

Мировое производство и потребление вина

млн гл



Источники: данные OIV; расчёты НКР

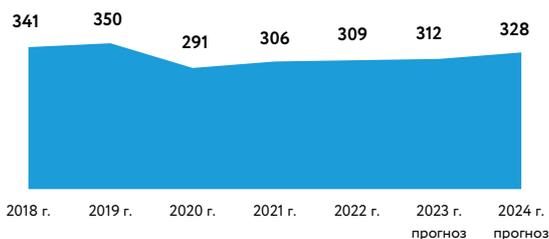
Годовая выручка на мировом рынке вина составляет порядка 300–350 млрд долл. США, по разным статистическим данным. В 2020 году наблюдалось существенное падение рынка – на 15–17% по объёму из-за пандемии и последовательного сокращения спроса на вино. С 2021 года вино дорожало на фоне общей инфляции и повышения себестоимости производства, усложнения логистических цепочек и восстановления спроса до прошлых уровней.

По оценкам OIV, в 2023 году физический объём международной торговли вином снизился

на 6,3% по сравнению с предыдущим годом, до примерно 99,3 млн гл. При этом вино в среднем подешевело на 6% после роста в 2022 году на 15%, и стоимость его экспорта по миру в 2023 году снизилась на 4,7%, до 36 млрд евро (38 млрд долл. США) после рекордного роста в 2022 году – на 9,4%, до 37,6 млрд евро (41,3 млрд долл. США). Средняя цена экспортного бутилированного вина (в ёмкостях менее 2 л), на которое приходится 52% мировой торговли, составила 4,7 евро/л, игристого – 8,2 евро/л, Bag-in-Box (BiB, вина в пакете от 2 до 10 л) – 1,9 евро/л, а балкового вина (наливного из тары свыше 10 л) – 0,7 евро/л.

Мировой рынок вина в стоимостном выражении,

млрд долл. США



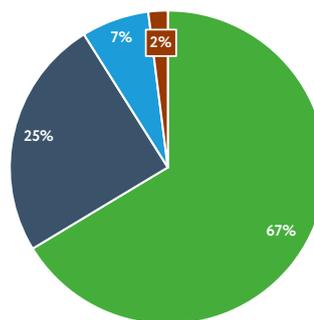
Источники: данные Statista, Eurostat, Международного торгового центра ITC Trade Map (UN COMTRADE); оценки НКР

Структура экспорта

объём



СТОИМОСТЬ



Динамика международной торговли, 2023 г./2022г.



Источники: данные OIV; расчёты НКР

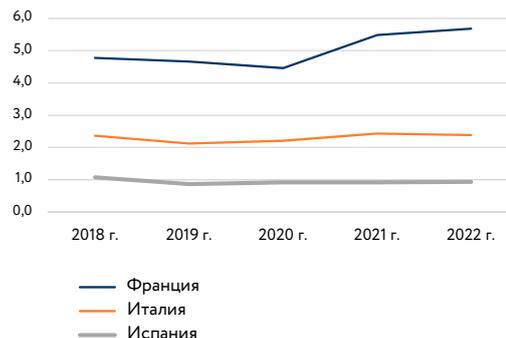
За 5 лет (2018–2022 годы) средняя экспортная цена бутылки французского вина (расчёт без учёта таможенных пошлин) выросла на 19%, тогда как вина Испании, напротив, подешевели на 13%. Среди вин Нового Света сильнее всего подорожали вина Калифорнии (+27% за 5 лет), а меньше всего – вина ЮАР (+7%).

В силу избыточного предложения мировые цены в 2023 году незначительно уменьшились. Но мы полагаем, что в 2024–2025 годах удорожание возобновится из-за низкого урожая 2023 года.

Подстегнёт рост цен и возможное сокращение площадей под виноградниками. В 2018–2022 годах в Старом Свете, где расположены около 45% всех виноградников мира, этот показатель менялся мало: +3% во Франции, +2% в Италии и -2% в Испании. Дальнейший потенциал развития площадей с 2016 года ограничен Постановлением (ЕС) № 1308/2013 «О регулировании сельскохозяйственной продукции». Увеличение виноградников предполагается в пределах 1% в год от существующих площадей, и государства-члены ЕС вправе самостоятельно ограничивать выдачу разрешений на производство вин в целях упорядоченного роста виноградных насаждений, минимизации рисков избыточного предложения и обесценения вина с указанием происхождения.

Средняя расчётная цена импортного бутылочного вина (0,75 л)

Старый Свет, евро



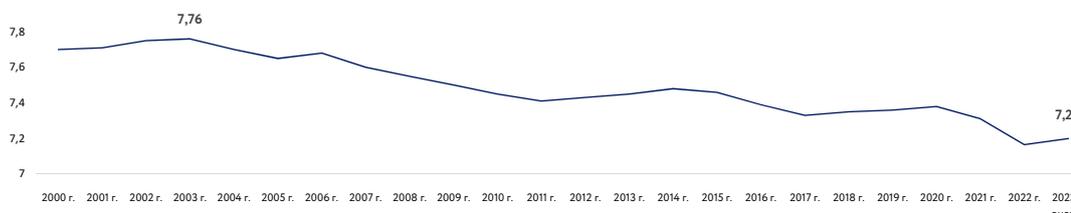
Новый Свет, доллары США



Источники: внешнеторговая статистика Международного торгового центра ITC Trade Map (UN COMTRADE); расчёты НКР

Площади виноградников,

млн га

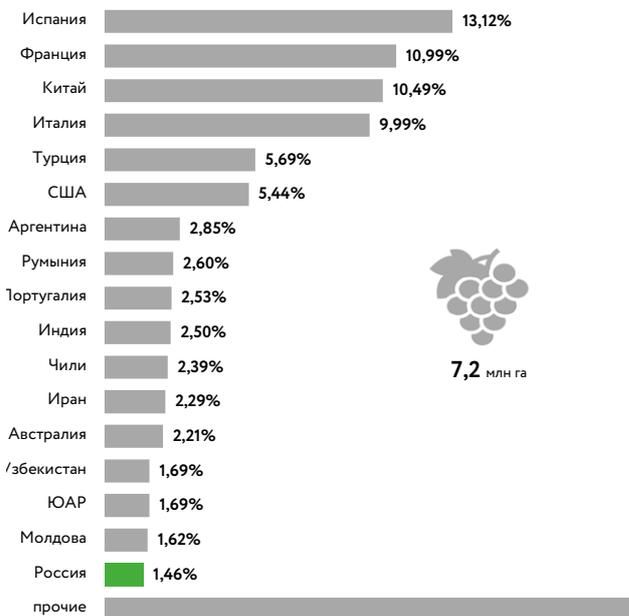


Источники: данные OIV; расчёты НКР

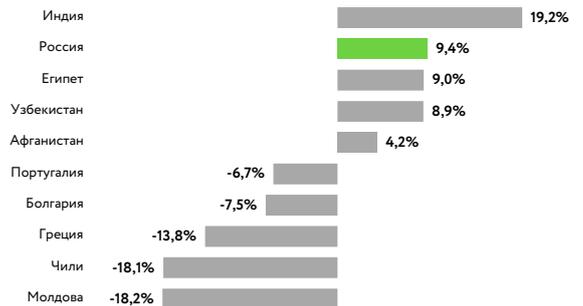
В 2023 году площадь виноградников в мире составила 7,2 млн га (включая площади под виноградом для употребления в пищу, изготовления соков и пр.). Причины изменения площадей виноградников в каждой стране свои, но общемировая динамика стабильна — уменьшение всего на 2% за 5 лет. В Молдавии сокращение было связано с реструктуризацией отрасли, направленной на закладку новых виноградников с более высокой урожайностью (производство по итогам 2023 года выросло на 29%, до 1,8 млн гл). В Греции площади упали из-за высокого среднего возраста виноделов и дробления земель между наследниками и, как следствие, снижения экономической целесо-

образности ведения бизнеса. На виноградники многих стран Нового Света, например, Аргентины, Чили или ЮАР, влияют климатические факторы (засуха и аномально высокие температуры на фоне нехватки водных ресурсов), а также сокращение потребления и, соответственно, продаж вин, особенно самой низкой ценовой категории. Китай из-за ослабления спроса на вино переориентировал бизнес в сторону производства столового винограда, и сейчас лишь 10% винограда идёт на производство вина. Египет, Индия и Афганистан увеличивают производство столового винограда вслед за Китаем на фоне роста экспортного потенциала.

Площади виноградников по итогам 2023 года



Лидеры роста и падения за 5 лет (2019–2023 гг.)



Источники: данные OIV; расчёты НКР

Россия продолжает политику наращивания площадей под виноградниками, что позволило ей войти в топ-20 стран по этому показателю (19-е место в 2023 году).

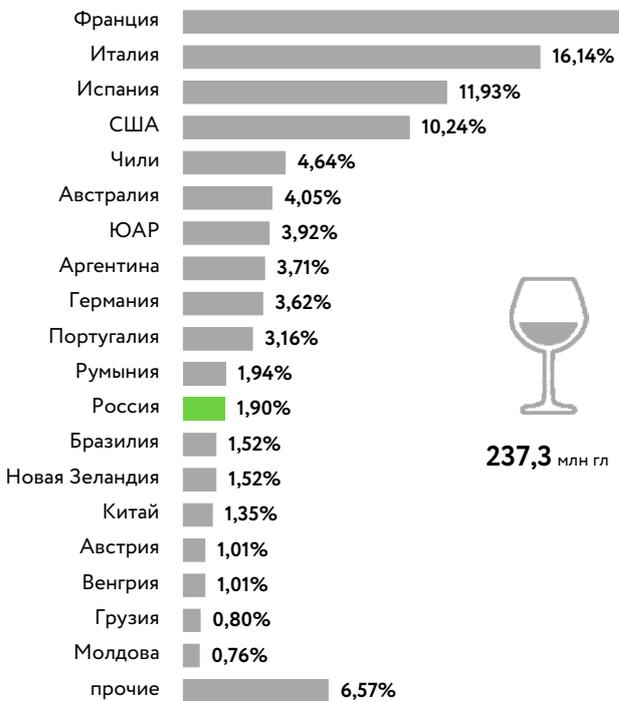
Среди производителей винодельческой продукции по-прежнему лидирует Старый Свет, несмотря на снижение объёмов производства в среднем на 7% за 5 лет по 2023 год. Сильнее всего сократила производство Италия (-19% за 5 лет и -23% в 2023 году) в связи с сильной засухой и дефицитом пресной воды.

В 2023 году лидерами роста в Старом Свете стали Молдавия (+27%) и Румыния (+21%). Обе страны выиграли от низкой базы сравнения и выгодного расположения виноградников. Во многих государствах Евросоюза влияние аномальной жары было негативным: в Греции урожай сократился на 34%, в Испании — на 21%.

По предварительным оценкам OIV, Франция в 2023 году осталась крупнейшим производителем вина в мире с долей свыше 20%, Италия и Испания также сохранили свои позиции (с долями 16% и почти 12% соответственно), несмотря на резкое сокращение урожая винограда и производства вина.

В 2023 году урожаи в Новом Свете снизились из-за неблагоприятных погодных условий: на 14% в Австралии, на 8% в Аргентине, на 7% в Чили и США. В 2023 году в ряде стран Южного полушария урожаи были в числе рекордно низких из-за засух и пожаров, заморозков и града: Чили потеряла 11% объёма, Аргентина — 23%. Бразилия же наоборот показала рост на 12% в 2023 году благодаря океаническому и атмосферному явлению Ла-Нинья и повышению спроса на вина, а за последние 5 лет стала рекордсменом в мире по темпам роста производства.

Производство по итогам 2023 года



Лидеры роста и падения за 5 лет (2019–2023 гг.)



Источники: данные OIV; расчёты НКР

Мировой экспорт вина в 2023 году снизился на 4,7% по сравнению с рекордным показателем 2022 года, до 36,0 млрд евро. С каждым годом Россия постепенно наращивает поставки за рубеж, но пока экспортирует существенно меньше многих винодельческих стран – в пределах 60 тыс. гл. Свыше 60% российского экспорта составляют тихие и ликёрные вина, около 35% – игристые, остальное – продукция коньячной отрасли (с 2020 года включена в состав винодельческой продукции). В 2023 году Россия потеряла целый

ряд зарубежных рынков, но поставки продолжились в более чем 30 стран, по данным «Агроэкспорта», преимущественно в страны ближнего зарубежья и Китай. Согласно Федеральной таможенной службе (ФТС), за 10 месяцев 2023 года экспорт вина сократился вдвое (до 1,4 тыс. т), на Китай пришлось 41%, заметно выросли поставки в Таджикистан, новым рынком сбыта стала Турция. Ключевые компании-экспортёры – ООО «Кубань-вино», ЗАО «Абрау-Дюрсо», ОАО «АПФ «Фанагория», ООО «Союз-Вино».

Мировая торговля вином в 2023 году

99 млн гл

36 млрд евро

Структура импорта по странам, 2022 г.



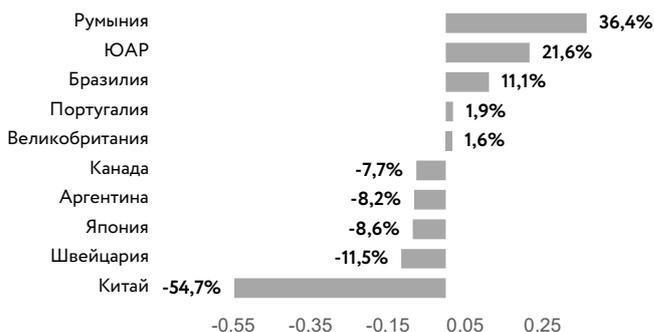
Потребление по итогам 2023 года



Структура экспорта по странам, 2022 г.



Лидеры роста и падения за 5 лет (2019–2023 гг.)



Источники: данные OIV; расчёты НКР

ОБЗОР РОССИЙСКОГО ВИНОДЕЛИЯ

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ВИНОГРАДАРСТВА И ВИНОДЕЛИЯ В РФ:

- федеральный закон № 468-ФЗ «О виноградарстве и виноделии в Российской Федерации» от 27.12.2019 г. («закон о вине»), вступил в силу в июне 2020 года;
- федеральный закон № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» от 22.11.1995 г.
- федеральный закон № 230-ФЗ «О внесении изменений в часть четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и статьи 1 и 23.1 федерального закона „О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции“» от 26.07.2019 г.
- федеральный закон № 326-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 1 федерального закона „О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации“» от 29.09.2019 г.
- распоряжение Правительства РФ № 3720-р от 31.12.2020 г. (ред. от 09.04.2021 г.) «Об утверждении территориального деления виноградопригодных земель Российской Федерации»

ЗОНИРОВАНИЕ ВИНОГРАДОПРИГОДНЫХ ЗЕМЕЛЬ И ПРАВИЛА ТЕРРУАРНОСТИ

В России сейчас законодательно определены девять виноградо-винодельческих зон (на основании распоряжения правительства № 3720-р). В июне 2022 года Ассоциация «Федеральная саморегулируемая организация виноградарей и виноделов России» (АВВР) утвердила районирование внутри этих зон. Сделано это по аналогии с опытом ведущих стран Старого Света по выделению географических областей происхождения товара, защищённых законом, – апелласьонов. Каждый такой район обладает собственными геофизическими, климатическими и почвенными характеристиками, кроме того, между ними наблюдаются различия по сортам выращиваемого винограда и технологическими приёмами.

Кроме того, внутри каждой из девяти виноградо-винодельческих зон могут выделяться терруары с особыми органолептическими характеристиками продукции.

Виноградо-винодельческие зоны России

1. «Крым» – 13 районов, 36 терруаров.
2. «Кубань» (Краснодарский край) – 10 районов и 21 терруар.
3. «Долина Дона» (Ростовская область) – 55 районов и 1 терруар.
4. «Дагестан» – 28 районов и 1 терруар.
5. «Адыгея» – 9 районов и 1 терруар.
6. «Ставрополье» – 1 район и 1 терруар.
7. «Нижняя Волга» (Волгоградская область) – 3 района.
8. «Долина Терека» (Кабардино-Балкария) – 4 района.
9. «Северная Осетия – Алания» – 2 района.

Источники: данные АВВР

На уровне зон и районов в составе АВВР действуют виноградо-винодельческие советы, на уровне терруаров – комитеты. Советы утверждают дополнительные стандарты качества (ДСК) по аналогии с уставами апелласьонов. На начало 2024 года ДСК были утверждены в четырёх виноградо-винодельческих зонах («Долина Дона», «Крым», «Кубань», «Ставрополье») и одном терруаре («Дивноморское» в рамках зоны «Кубань»).

Гибкий трёхуровневый подход позволяет разделить производимое вино в соответствии с особенностями выращивания сорта винограда в конкретном районе и терруаре, а также выделить вина защищённого географического указания (ЗГУ) и

защищённого наименования места происхождения (ЗНМП). Сейчас для получения лицензий на производство вин с ЗГУ и ЗНМП необходим сертификат качества АВВР, который подтверждает соответствие качества списка вин или винограда ДСК соответствующей виноградо-винодельческой зоны, района и терруара. В будущем количество районов и терруаров будет увеличиваться по мере дифференциации уникальных территорий России. Таким образом, можно констатировать усиление в России правового регулирования в отношении гарантии по происхождению вина, что повышает конкурентоспособность российских вин и вводит правила терруарности российских вин.



АВВР И ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА

Ассоциация «Федеральная саморегулируемая организация виноградарей и виноделов России» учреждена в ноябре 2021 года, объединяет большинство виноградарских и винодельческих хозяйств России (свыше 80% хозяйств) с общей площадью не менее 50% от общей площади виноградных насаждений РФ. Федеральное законодательство наделяет АВВР функциями зонирования, утверждения ДСК и их контроля, а также актуализации реестра виноградных насаждений и данных урожайных деклараций совместно с министерством сельского хозяйства РФ.

На основании балансных деклараций через систему ЕГАИС виноделам выдаются федеральные

специальные марки нового образца «Вино России». Знак подтверждает, что вино на 100% изготовлено из винограда, выращенного в России. Балансная декларация, подаваемая членами АВВР, содержит информацию о количестве винограда и виноматериала на входе и выходе технологического процесса производства вин, что повышает прозрачность технологии производства, позволяет проконтролировать соответствие количества винограда объёму винодельческой продукции на всех стадиях производства. При этом нелегальные закупки виноматериала практически исключаются.

РОССИЙСКОЕ ВИНОГРАДАРСТВО В 2022 ГОДУ И ПРОГНОЗ НА 2023–2025 ГОДЫ

По итогам 2022 года выросли основные показатели российского виноградарства, включая площадь насаждений, валовой сбор и объём рынка.

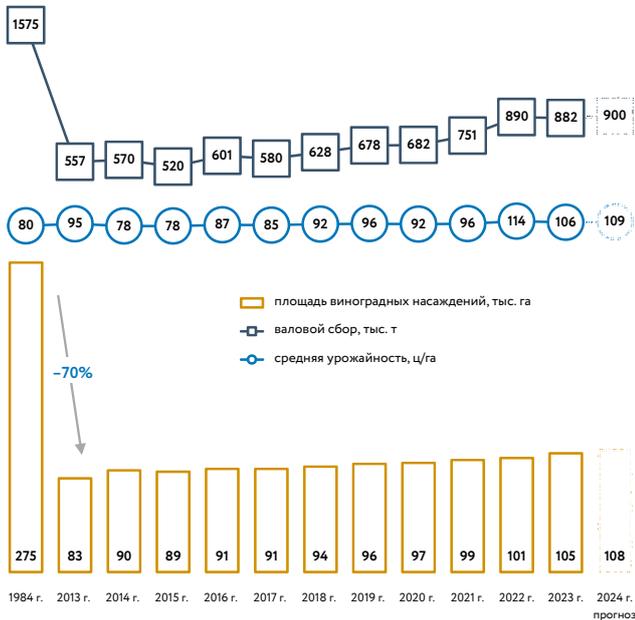
В целом площадь виноградников увеличилась в 2022 году на 1,8%, до 101 тыс. га, при этом насаждения в плодоносящем возрасте занимали 82,8 тыс. га (+3%). За 2018–2022 годы виноградники России прибавили 8%. Среди виноградо-винодельческих зон наибольший прирост по площадям показали «Кубань» (+12%), «Крым» (+9%) и «Дагестан» (+5%); в «Ставрополье» и «Долине Дона» наблюдалось сокращение на 24% и 21% соответственно.

В 2022 году закладка новых виноградников в России составила 6,85 тыс. га (+43% по сравнению с

2021 годом). По данным Минсельхоза РФ, в 2023 году было заложено свыше 5 тыс. га новых виноградников, и с учётом обновления старых виноградников, их ремонта и раскорчёвки, площадь виноградных насаждений, вероятно, превысила 103 тыс. га.

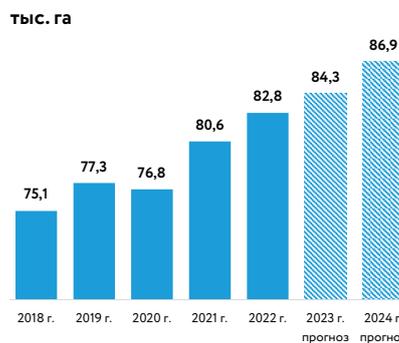
В 2024 году ожидается закладка порядка 6 тыс. га новых виноградников. В рамках федерального проекта «Стимулирование развития виноградарства и виноделия» запланировано увеличение земель под плодоносящими виноградниками на 35% к 2030 году с 83 тыс. га в 2022 году. На это выделяется около 27 млрд руб. из федерального бюджета.

Основные показатели российского виноградарства



Источники: данные ЕМИСС, Федеральной службы государственной статистики (Росстата), Минсельхоза; сборник «Народное хозяйство СССР в 1984 году»; расчёты НКР

Виноградные насаждения в плодоносящем возрасте, тыс. га



Источники: данные ЕМИСС, Росстата; расчёты НКР

Валовой сбор винограда

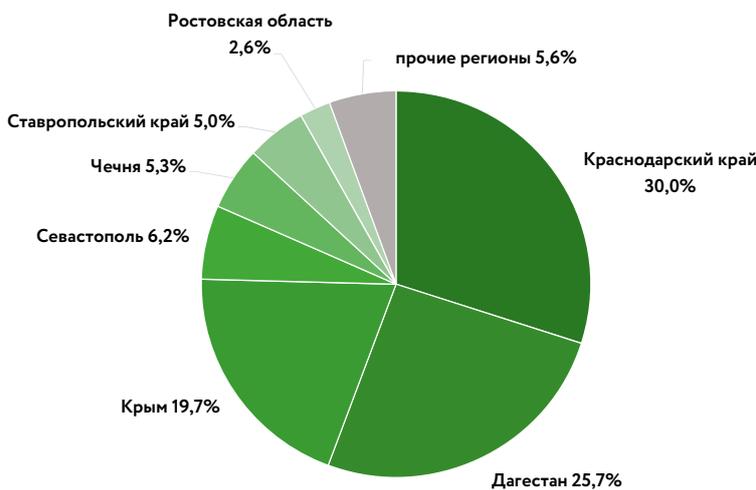


Источники: данные Росстата; расчёты НКР

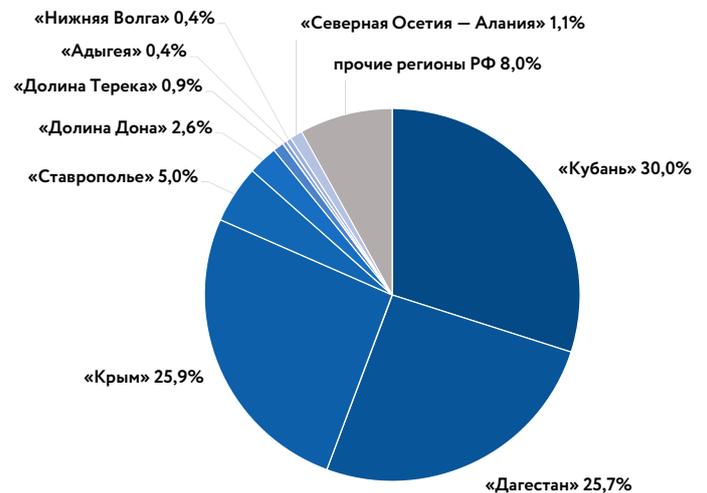
В 2022 году был поставлен новый рекорд валового сбора винограда — 890 тыс. т (+18% по сравнению с годом ранее). Свыше 85% этого объёма обеспечили сельскохозяйственные организации и крестьянско-фермерские хозяйства. За 2018–2022 годы сбор увеличился на 42%, лидерами прироста среди виноградо-винодельческих зон стали «Крым» (+49%), «Кубань» (+39%) и «Ставрополье» (+31%). Вместе с тем в Чечне, которая не включена ни в одну виноградо-винодельческую зону, валовой сбор столового винограда в 2018–2022 годах подскочил в 12 раз и составил 3% от общероссийского.

Минсельхоз РФ ожидал, что в 2023 году урожай винограда сократится на 15% по сравнению с годом ранее, до порядка 760 тыс. т, однако, согласно данным Росстата, валовой сбор винограда в 2023 году снизился лишь на 1%, до 882 тыс. т. Снижение объясняется неблагоприятными погодными условиями (чрезмерной засухой или переувлажнённостью в отдельных регионах) и заболеваниями винограда (особенно чувствительны сорта «шардоне» и «мускат»). Однако в некоторых регионах сбор превысил результаты 2022 года: например, Дагестан увеличил его на 5,3%, согласно региональному комитету по виноградарству и алкогольному регулированию.

Виноградные насаждения по регионам, 2023 год



Диверсификация площади виноградников, 2023 год



Валовой сбор по регионам, 2023 год



Диверсификация валового сбора винограда, 2023 год



Источники: данные ЕМИСС, Росстата; расчёты НКР

Урожайность виноградников в большинстве российских регионов стабильно росла в течение 5 лет по 2023 год (+10% за весь период) благодаря активной закладке новых виноградников, которые характеризуются высокой урожайностью, отсутствием изреженности и эффективной схемой посадки, однако за последний год ухудшилась из-за неблагоприятных погодных условий и небольшого снижения урожая. Существенный прирост за эти 5 лет показали виноградо-винодельческие зоны «Дагестан» (+18%) и «Кубань» (+9%).

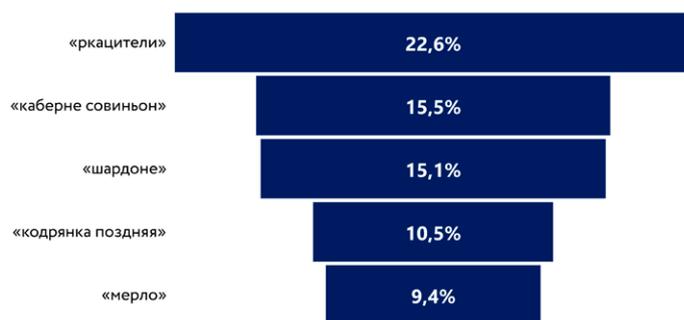
По мнению комиссии по стандартизации АВВР, России важно увеличить эффективность использования каждого гектара: сейчас 1 га отечественных виноградников даёт порядка 4,5 тыс. бутылок вина, в то время как в Шампани – 10 тыс. бутылок, в Бордо – 5,5 тыс. бутылок.

Всего в России разрешены к использованию 319 сортов технического винограда. Автохтонов среди них 142, но они занимают лишь 2% посадок. Подавляющее большинство автохтонов приходится на Крым (52), Дон (42) и Кавказ (41), по данным лаборатории генетических технологий виноградарства и виноделия НИЦ «Курчатовский институт».

Самые популярные из автохтонных сортов технического винограда, по данным Минсельхоза:

- **67,1%, «левокумский»**
(чёрный виноград с берегов реки Кумы, «Ставрополье»);
- **14,6% «красностоп золотовский»**
(красный донской виноград, получил название благодаря цвету гребня кисти, который донские казаки называли «стопой»);
- **10,5%, «цимлянский чёрный»**
(чёрный донской виноград, посадки сосредоточены в Цимлянском районе Ростовской области);
- **5,1%, «платовский»**
(сорт белого винограда очень раннего созревания, 110–115 дней, создан новочеркасскими селекционерами);
- **1,2%, «кефесия»**
(высокоурожайный сорт чёрного винограда из Крыма).

Самые популярные сорта винограда в России



Источники: данные Минсельхоза; расчёты НКР

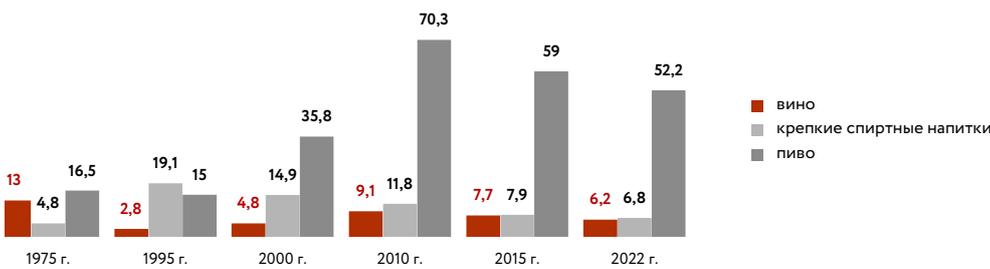
КУЛЬТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ ВИНА В РОССИИ

Россияне в среднем стали пить вдвое меньше вина, чем потреблялось в советское время: в СССР на душу населения приходилось около 13 л вина в год, сейчас — 6,2 л в год. Пик потребления водки тоже остался в прошлом (1995 год), и с каждым годом спрос на неё падает. С 2000 года самым популярным алкогольным напитком в РФ стало пиво, однако и его потребление снизилось с пиковых 70 л на человека за год в 2010–2012 до 52 л в 2020–2022 годах.

Последние два года (2022 и 2023) совокупное потребление алкоголя в России было статичным на фоне ограниченности располагаемых доходов населения.

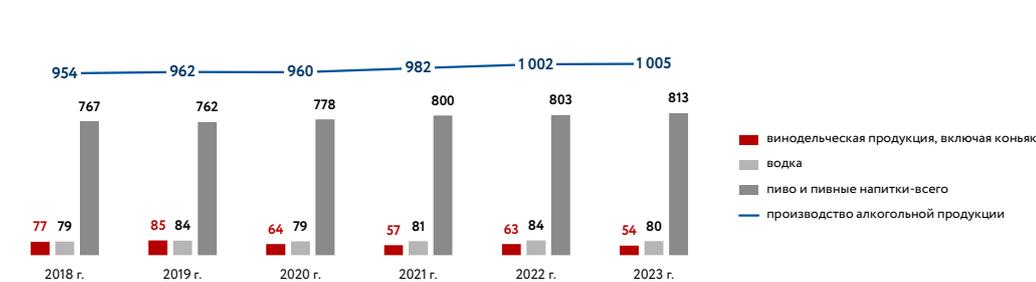
Производство алкогольной продукции в РФ за 3 года по 2022 год демонстрировало стабильное повышение в среднем на 2% в год, преимущественно за счёт роста объёмов производства водки (+3,9% в 2022 году) и винодельческой продукции (+8% в 2022 году) при стабильности производства пива и пивных напитков. По итогам 2023 года объём производства алкоголя остался на прежнем уровне, что годом ранее, при этом производство водки снизилось на 4,3% в связи с сокращением экспорта, винодельческой продукции — на 14% (за счёт сокращения виноградо-содержащих напитков на 86%, креплёных вин — на 20%, игристых — на 13%).

Потребление алкоголя на душу населения, л



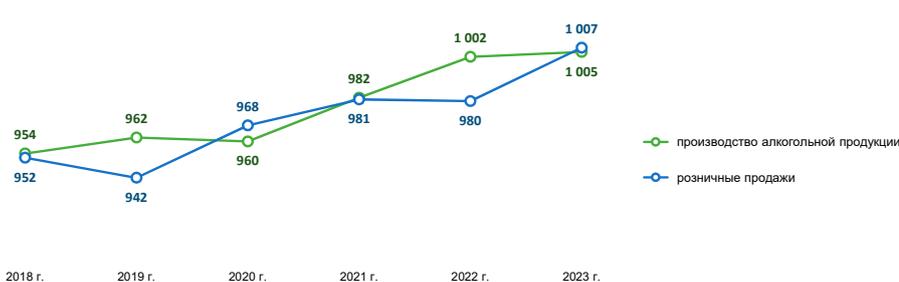
Источники: данные ЕМИСС, Росстата; расчёты НКР

Динамика производства алкогольной продукции в 2018–2023 годах, млн дал



Источники: аналитика Simple Group

Производство и розничные продажи алкогольной продукции в России, млн дал

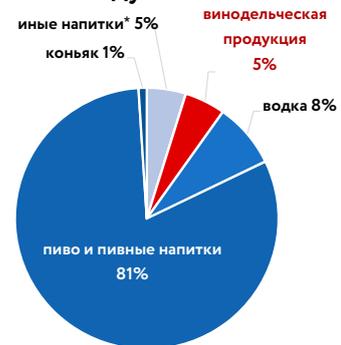


Источники: данные Федеральной службы по контролю за алкогольным и табачным рынками (Росалкогольтабакконтроля), Росстата, ЕМИСС; расчёты НКР

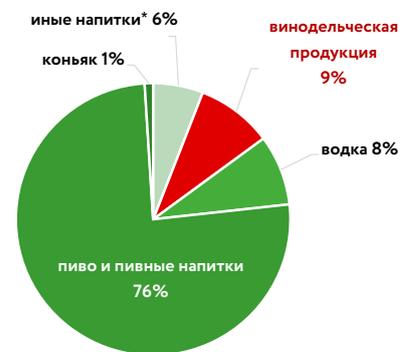
Винодельческая продукция составляет небольшую долю производства алкогольной продукции РФ — лишь 5%. После перевода фруктовых (плодовых) вин в состав плодовой алкогольной продукции с 1 января 2022 года⁴ доля винодельческой продукции снизилась на 2 п. п. Разработка национального стандарта «Плодовая алкогольная продукция и плодовые сброженные материалы» (то есть сырьё и напитки не из винограда) не завершена, пока предполагается сохранить требования ГОСТа 33806-2016 «Вина фруктовые столовые и винома­териалы фруктовые столовые. Общие технические условия», но на бутылке должна быть маркировка только номера ГОСТа без его названия. Изменение позиционирования и названия плодовой продукции стало одной из причин снижения её выпуска на 28% за 3 года (с 14,8 млн дал в 2020 году до 10,7 млн дал в 2022 году). Российские потребители сложно воспринимают новое название, и снижение спроса делает это направление всё менее рентабельным для производителей.

Тем не менее фруктовые вина сохраняют популярность во всём мире, и НКР полагает, что в России их потребление и производство возобновят рост в условиях высоких урожаев фруктов и ягод. Эту гипотезу подтверждают данные ЕМИСС за 2023 год: выпуск плодовой алкогольной продукции увеличился на 10,3% по сравнению с 2022 годом, до 11,8 млн дал, а розничные продажи увеличились на 27% — до 12,9 млн дал.

Структура российского производства алкоголя в 2023 году



Структура продаж алкоголя в РФ в 2023 году



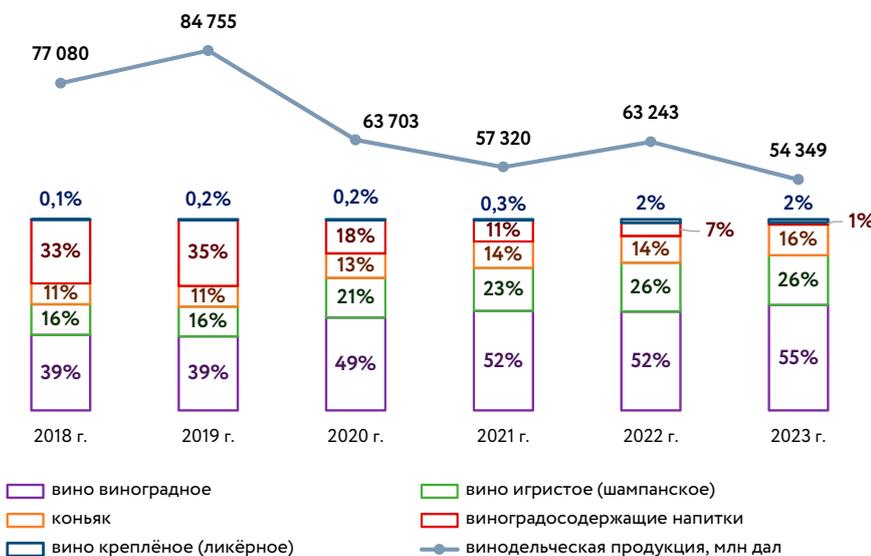
*иные напитки, включая плодовую алкогольную продукцию (ранее — фруктовые (плодовые вина))

Источники: данные ЕМИСС, Росстата; расчёты НКР

⁴ в рамках 345-ФЗ «О внесении изменений в № 171-ФЗ „О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Структура производства винодельческой продукции

(согласно 468-ФЗ)



Источники: данные ЕМИСС; расчёты НКР

В 2018–2023 годах производство российской винодельческой продукции снизилось на 29%, но её структура качественно улучшилась. Доля виноградосодержащих напитков в общем объёме винодельческой продукции за шесть лет сократилась с 33% до 1%, или всего 604 тыс. дал, в связи с запретом на использование импортного виноматериала в рамках исполнения закона о вине. Производители переключились на тихие, игристые и ликёрные вина, доля которых выросла в среднем на 27 п. п. за тот же период, несмотря на сокращение производства на 10% в 2023 году. За шесть лет выпуск ликёрных вин подскочил сразу в 11 раз и составил 0,9 млн дал по итогам 2023 года.

В 2023 году началось снижение производства, однако в 2024 году тренд изменится в сторону роста. Выпуск игристых (шампанских) вин снизился на 13% за год, коньяка — на 1%, тихих вин — на 8%, ликёрных — на 20%, виноградосодержащих напитков — 86%.

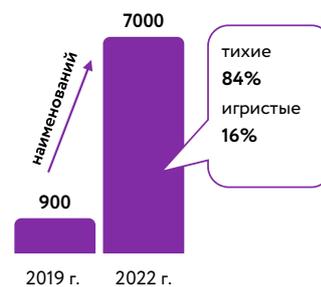
Объём производства виноградных, игристых и ликёрных вин (без учёта вина наливом) сократился на 10% по сравнению с предыдущим годом, до 45 млн дал. Вместе с тем выпуск виноматериала за год увеличился на 15%, до почти 74 млн дал, и благодаря этому в целом объём производства винодельческой продукции сохранился на прежнем уровне.

Динамика объёма производства вин и коньяка, млн дал



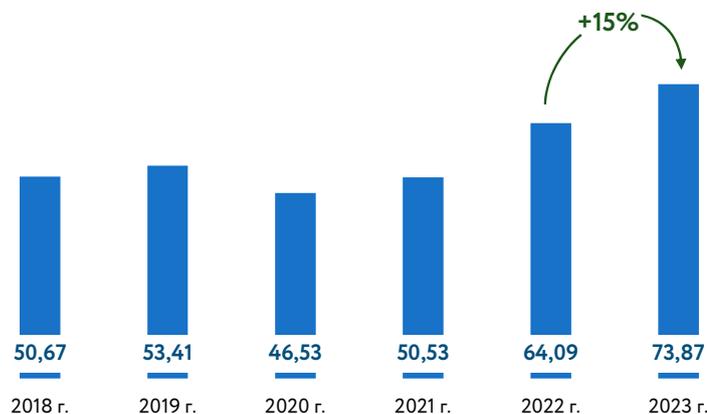
Источники: данные ЕМИСС; расчёты НКР

Расширение ассортимента российских вин



Источники: данные Роскачества; расчёты НКР

Динамика объёма производства виноматериалов, млн дал



Источники: данные ЕМИСС; расчёты НКР

Винный импорт

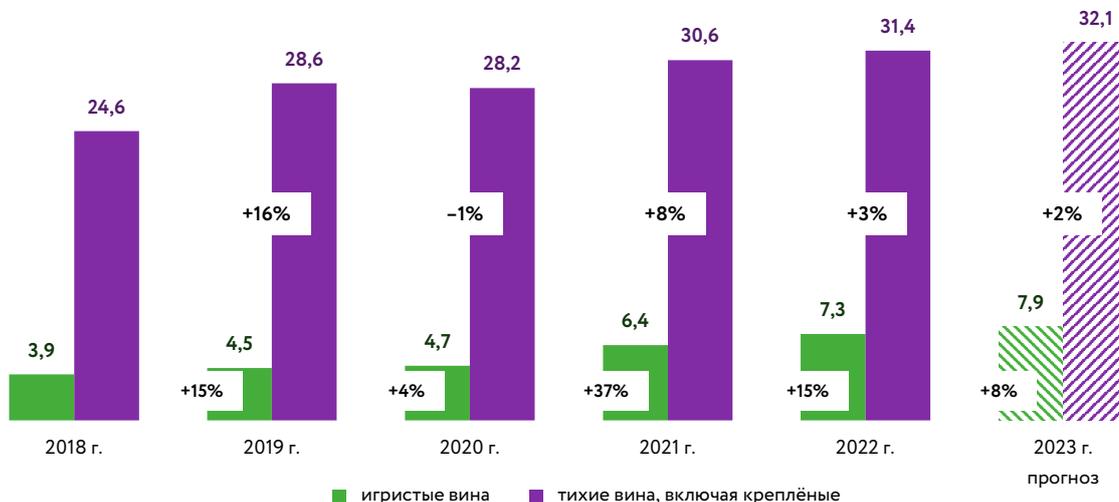
Последние два года импорт бутилированного вина в Россию рос в количественном выражении, но демонстрировал существенное снижение в стоимостном, что говорит о перетоке спроса в сторону бюджетных столовых вин.

В 2018–2022 годах импорт бутилированных вин, по данным ФТС, вырос на 36%, в том числе игристых – почти вдвое, тихих и ликёрных вин – на 28%. В 2022 году объём поставок увеличился на 5% (до 38,7 млн дал), несмотря на санкции и ограничения поставок (включая запрет на ввоз элитных вин Старого Света), но в стоимостном выражении импорт, по оценкам ITC Trade Map, снизился на 29%, до 900 млн долл. США.

Свыше 60% импорта 2022 года по-прежнему приходилось на страны ЕС: лидерами остались Италия (23% всех поставок) и Испания (~17%), а вот доля Франции сократилась до 8%. В последние годы поставки вин в Россию наращивала Грузия, и сейчас на РФ приходится порядка 19% грузинского экспорта.

В первой половине 2023 году физические объёмы импорта резко росли на фоне колебаний курса рубля и до поднятия косвенных налогов (таможенных пошлин и индексации акцизов): российские дистрибьюторы успели закупить недорогие, преимущественно европейские вина. По данным ФТС, за 10 месяцев 2023 года импорт увеличился на 6% (до 27 млн дал), однако за 3 месяца после повышения таможенных пошлин в отношении продукции из недружественных стран, составляющей большую часть ввозимых вин, их импорт сократился на 38%.

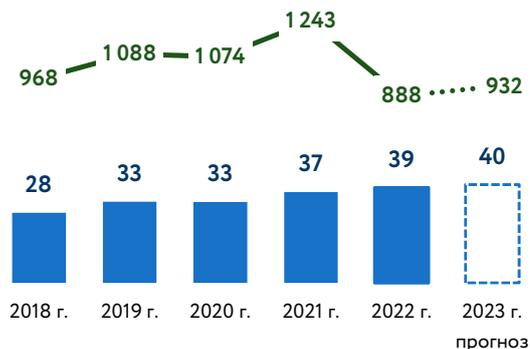
Импорт тихих и игристых вин, млн дал



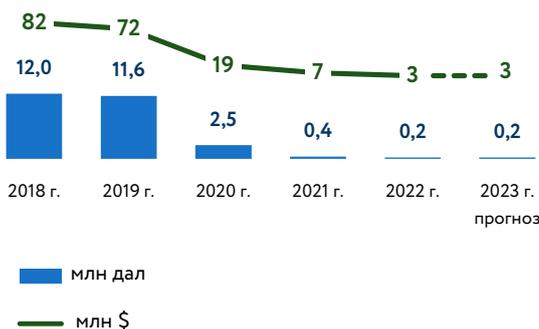
Источники: данные Минсельхоза, ФТС России, ITC Trade Map (UN COMTRADE); расчёты НКР

Импорт бутилированных вин (до 2 л) и виноматериалов

бутилированные вина (до 2 л)



виноматериалы (от 2 л)



Источники: данные Минсельхоза, ФТС России, ITC Trade Map (UN COMTRADE), OIV; расчёты НКР

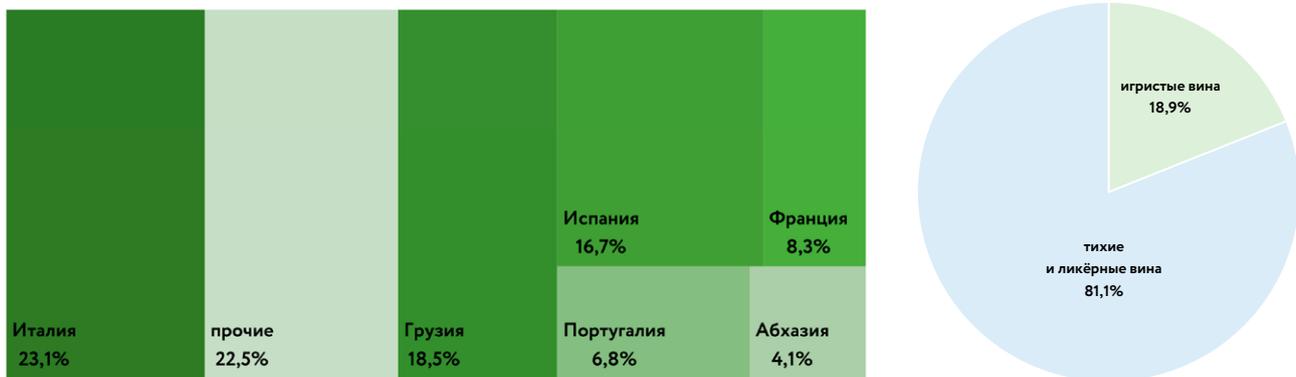
По итогам 2023 года импорт вин в Россию, по предварительным данным ОИВ, повысился на 3% по сравнению с предыдущим годом. В первом полугодии наблюдался уверенный рост импорта, во втором – его резкое сокращение вследствие повышения таможенных пошлин на вина из недружественных стран.

Переход ряда дистрибьюторов и торговых сетей на работу по предоплате с иностранными поставщиками на фоне повышения ключевой став-

ки дополнительно усложнил поиск средств для наращивания складских запасов импортной продукции, что ограничило объёмы её ввоза по итогам 2023 года. В 2024 году в связи с повышением таможенных пошлин и акцизов на импортные вина НКР ожидает уменьшения объёмов импорта.

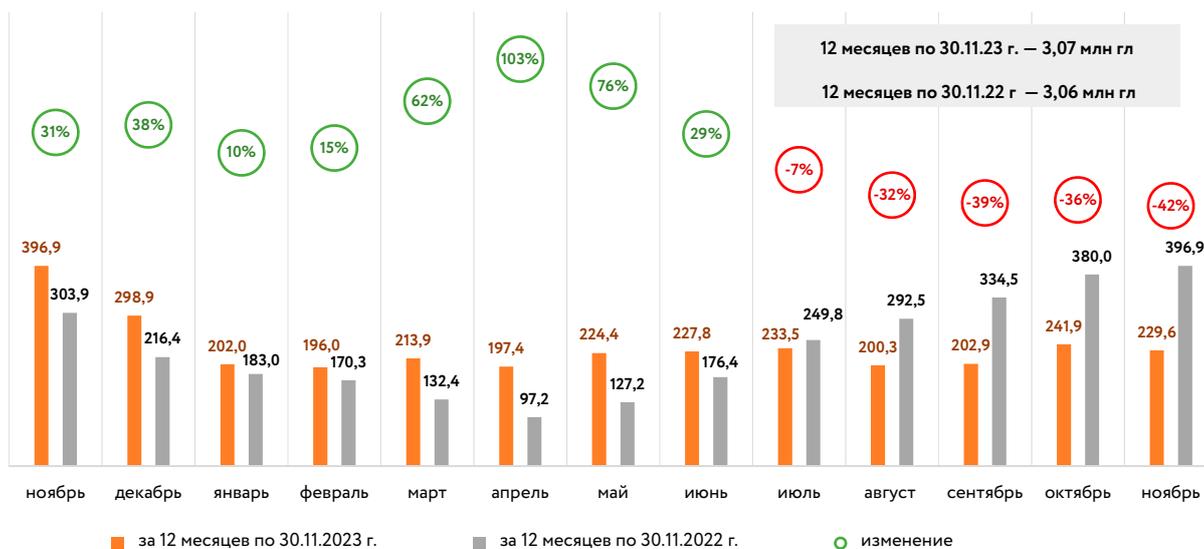
Импорт виноматериала в Россию в 2021–2022 годах резко сократился на фоне реализации закона о вине: в 2022 году ввезено всего 244 тыс. дал против 12 млн дал в 2018 году (–98%).

Диверсификация стран-импортёров, 2022 г.



Источники: данные Минсельхоза, ФТС; расчёты НКР

Экспорт вин из стран Европейского союза в Россию, млн гл



Источники: данные Главного управления сельского хозяйства и развития сельских территорий Европейской комиссии (Directorate-General for Agriculture and Rural Development, DG AGRI (EUROSTAT)); расчёты НКР

За первые 6 месяцев 2023 года импорт вин из ЕС в Россию подскочил на 42% по сравнению с аналогичным периодом годом ранее. Весной и летом 2023 года прирост превышал 60% по сравнению с аналогичными месяцами 2022 года, а в июле–ноябре поставки сократились на треть по сравнению с годом ранее на фоне повышения таможенных пошлин.

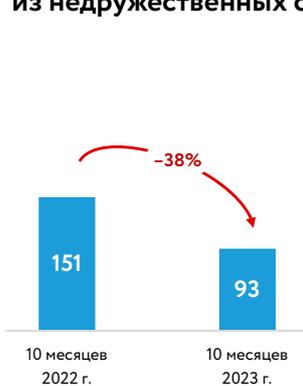
Главные страны-импортёры за 10 месяцев 2023 года не изменились: 30% пришлось на Италию, 17% – на Грузию, 13% – на Испанию, 8% –

на Францию и 6% – Португалию. Но заметно различается динамика: поставщики из Абхазии, Новой Зеландии и ЮАР увеличили объёмы вдвое, из Грузии и Германии – на 23%, Португалии – на 15%, а вот поставки вин из Италии и Испании сократились на 4% и 5% соответственно. НКР полагает, что по итогам 2023 года в целом, страновая структура скорректируется незначительно. С августа прошлого 2023 года дистрибьюторы наращивали закупки в дружественных странах, чтобы избежать дефицита.

Импорт вина, тыс. т



Импорт вина из недружественных стран, тыс. т



Источники: данные ФТС

Экспорт вин из стран Европейского союза в Россию, млн гл



Источники: данные ФТС

ВИННЫЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ

В 2023 году на фоне существенного роста импорта российское виноделие продолжало испытывать давление со стороны западных конкурентов. Многие европейские страны массово выпускают недорогие вина в силу огромных площадей виноградников, при этом производство и экспорт таких вин дотируются и субсидируются ЕС. Соответственно, российским производителям сложно конкурировать по цене с этими европейскими винами, несмотря на логистические расходы и трудности импорта.

Российские власти с прошлого года предпринимают защитные меры, чтобы охладить данный потребительский спрос на дешёвое импортное вино и сократить ценовой разрыв между обычными импортными винами и отечественными винами среднего ценового сегмента.

Импортные пошлины повышены с 1 августа 2023 года с 12,5% до 20%, но не менее 1,5 долл. США за литр, в отношении вин недружественных стран. В 2024 году ожидается продление их действия. Данная мера направлена на вина с закупочными ценами от 1 до 5 долл. США. Например, самые бюджетные вина Bag-in-Box уже подорожали в 1,5-2 раза в зависимости от размера тары, и наоборот — премиальный сегмент в меньшей степени ощущает подорожание.

Ставки акцизов на вина увеличатся с 1 мая 2024 года с дальнейшей индексацией в 2025–2026 годах, что, как ожидается, позволит россий-

ским винам эффективнее конкурировать по цене со столовыми импортными винами⁵. Для российских вин из свежего винограда сохраняется компенсационный механизм с налоговыми вычетами (при базовом коэффициенте выхода вина 640 л на 1 т винограда и ставке акциза на виноград 32 руб. для тихих вин сохраняется акциз 1 руб. с литра, а для игристых — 11 руб. с литра). «Обратный акциз» по-прежнему остаётся мощным инструментом поддержки российского виноделия, пока он рассчитан до 2026 года. Налоговый вычет реинвестируется, как правило, в развитие материально-технической базы, закладку новых виноградников и уходные работы за ними.

Естественным следствием индексации акцизов на все импортные вина и повышения таможенных пошлин на часть вин из недружественных стран является неизбежный рост цен на импортное вино, при этом цены на российское вино, по мнению НКР, скорректируются в пределах инфляции: защитные меры вряд ли приведут к сокращению импортной части винной полки в ритейле и, соответственно, объёма предложения на рынке. Однако возможен и более быстрый рост цен на российское вино, так как расходы на ряд статей себестоимости увеличились вследствие удорожания логистики импортных составляющих, а привлечение финансирования в производство подорожало на фоне повышения ключевой ставки Банка России.

⁵ Федеральный закон № 539-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» от 27.11.2023 г.

Ставки акцизов за 1 л

	на 2023 год	с 01.05.24	на 2025 год	на 2026 год
Вино	34 руб.	108 руб.	112 руб.	116 руб.
Игристое вино	45 руб.	141 руб.	141 руб.	141 руб.
Креплёное (ликёрное) вино	613 руб.*	643 руб.	669 руб.	696 руб.
Винные напитки	45 руб.	141 руб.	147 руб.	153 руб.

* акцизная ставка за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизном товаре

Источники: данные ФТС

Сильнее всего защитные меры сказываются на розничных ценах недорогих столовых вин из недружественных стран. Чем вино дороже, тем меньше ощущается воздействие акцизов и пошлин: вино с базовой ценой от производителя 1–2 евро за бутылку 0,75 л ждёт подорожание в 1,5–2 раза, 3–5 евро – на 20–40%, 5–10 евро – на 10–20%, а премиальные вина подорожают в пределах 10% (без учёта общих инфляционных ожиданий). Повышение является постепенным, с отставанием на 3–5 месяцев от введения каждой из инициатив, в силу больших остатков уже закупленной продукции на складах. Вместе с тем с января 2024 года цены на импортные вина, в том числе из дружественных стран, уже учитывают предстоящие в мае изменения акцизов в той или иной степени.

По данным Росалкогольтабакконтроля, за 9 месяцев 2023 года доля вин до 300 рублей в рознице сократилась с 54% до 50,9%, а доля вин от 300 до 1000 рублей – выросла с 44,7% до 47,7%. По данным ФТС, за 3 месяца действия первой защитной меры (август–октябрь 2023 года) импорт вин из недружественных стран сократился на 38% по сравнению с аналогичным периодом годом ранее (до 93 тыс. т), а собранные таможенные пошлины выросли в 3,6 раза (до 8,4 млрд руб.).

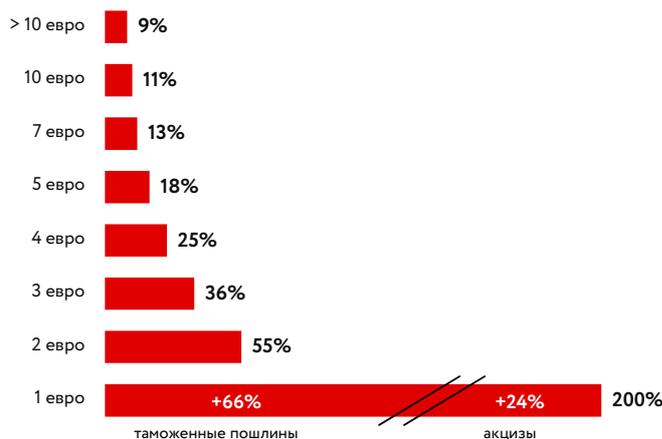
НКР считает реализуемые инициативы умеренно жёсткими: государство развивает культуру потребления вина в целом; значительно поднимает акцизы, но гораздо медленнее – таможенные пошлины; не вводит квоты на ввоз импортных вин. Та же Турция защищает собственное виноделие более суровыми мерами: пошлины в отношении вин ЕС составляют 50%, а в отношении США и иных стран – 70%. Такой подход негативным образом сказывается на интересе к вину в целом: в Турции на вино приходится менее 5% потребления алкоголя. При этом в стране свыше 400 тыс. га виноградников, она входит в топ-10 производителей и экспортёров винограда, является крупнейшим производителем изюма, но объёмы производства вина пока невелики (до 1 млн гл).

По расчётам НКР, максимальное воздействие защитные меры оказывают на вино 0,75 л с базовой ценой от производителя 1–2 евро. Они дорожают в 1,5–2 раза без учёта общих инфляционных ожиданий, роста расходов на транспортировку, колебаний обменных курсов валют, коррекции цены производителя и наценок ритейла в 2024 году.

Розничные цены такого вина:

- ~250 руб.**
до августа 2023 года
- ~420 руб.**
с августа 2023 года
- ~520 руб.**
с мая 2024 года

Влияние защитных мер на цену импорта



Источники: Налоговый кодекс РФ; федеральный закон №539-ФЗ; расчёты и оценки НКР

ВИННАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛКА

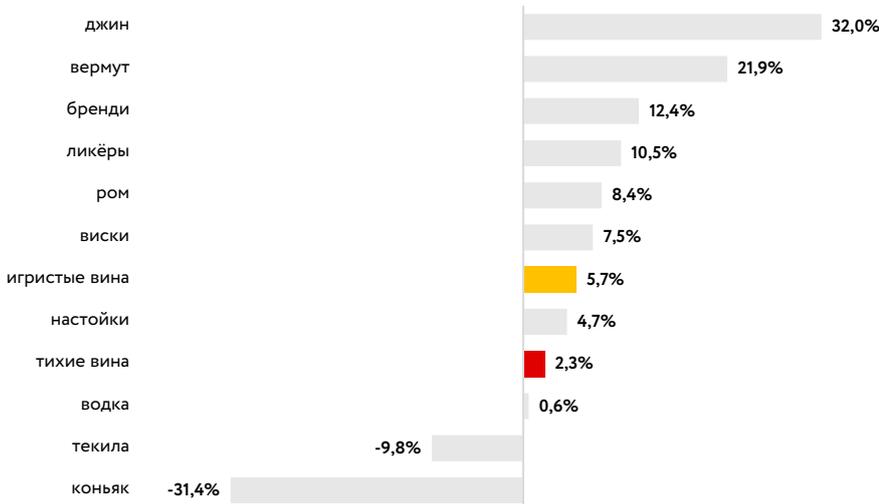
Структура продаж алкогольной продукции в России последние несколько лет в целом была стабильной. Потребители неохотно переключаются как с пива на другие спиртные напитки, так и с крепкого алкоголя на вино. При этом крупнейший импортёр-дистрибьютор Luding Group отмечает стремительный рост продаж крепкого алкоголя

(за исключением французского коньяка) для 10 крупнейших партнёров и более сдержанное повышение поставок тихих и игристых вин, объясняя это в том числе географией и климатом РФ: преобладание холодной погоды над тёплой ограничивает возможности популяризации вина в стране.

Структура продаж алкогольной продукции



Динамика продаж I пол. 2023 г. / I пол. 2022 г.



Источники: данные Luding Group

В 2023 году розничные продажи винодельческой продукции, по данным ЕМИСС, выросли на 3,3% на фоне сохранившегося тренда на резкое снижение продаж виноградо-содержащих напитков (-57% за год). Спрос на ликёрные вина, напротив, существенно вырос вслед за расширением производства ПАО «Массандра», и их доля на рынке увеличилась более чем в 1,5 раза. Продажи игристых вин повысились на 9%.

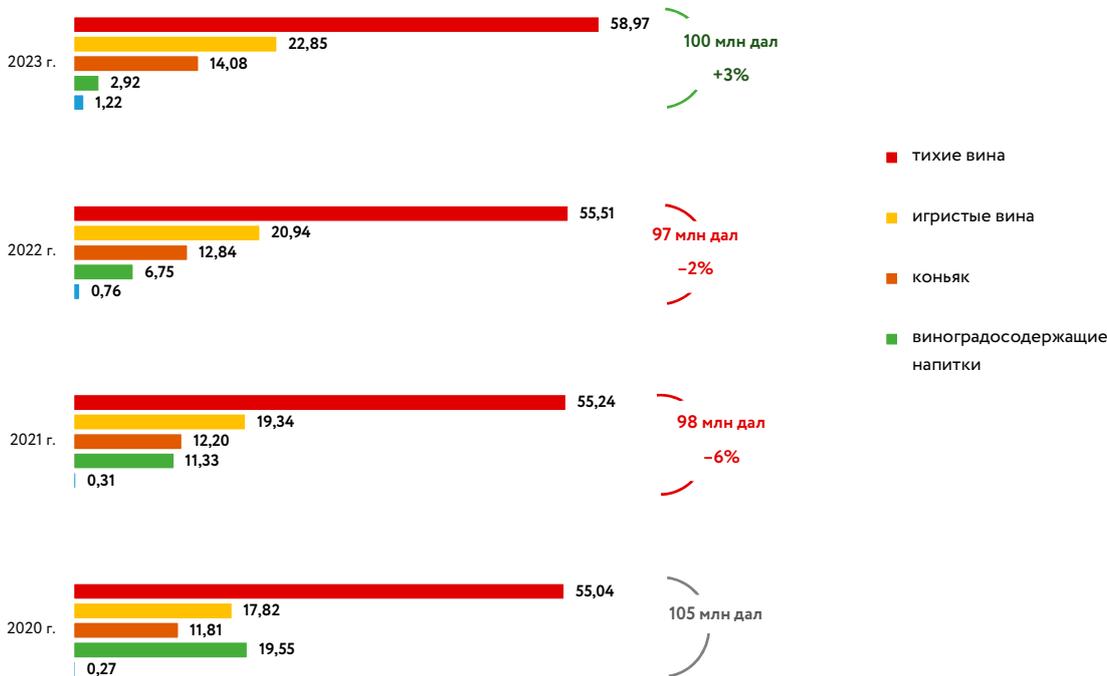
По итогам 2022 года на российском рынке установилось равновесие предложения импортной и отечественной продукции (50% на 50%), учитывая данные ОИВ по внутреннему потреблению РФ (10,8 млн гл). Однако, поскольку с 2021 года компании активно накапливали существенные остатки переходящей готовой продукции (затоваривание), НКР полагает оценку соотношения российских и импортных вин на торговой полке достаточно условной.

Структура продаж, 2023 год



Источники: данные Росстата, Росалкогольтабакконтроля; расчёты НКР

Динамика продаж по категориям винной продукции



Источники: ЕМИСС, Статистический сборник «Основные показатели, характеризующие рынок алкогольной продукции в 2020-2022 годах», данные Росстата и Росалкогольтабакконтроля; расчёты НКР

В 2023 году доля отечественных вин на торговой полке, вероятно, снизилась в пределах 3 п. п., полагает НКР. Оценка учитывает предполагаемое сокращение российского производства на 10% и рост импорта в пределах 5% по итогам года (без учёта коньяка), при этом большие складские остатки, сформированные еще в 2022 году, как по импорту, так и по российским винам, продолжат влиять на статистику продаж в 2023–2024 годах.

Базовый сценарий НКР предусматривает рост доли российского вина в рознице до более чем 60% в 2024 году благодаря защитным мерам и постепенному усилению интереса к нему потребителей.

Вместе с тем в 2024 году долю готовой импортной продукции в структуре продаж будут поддерживать значительные складские остатки: крупные импортёры ввезли в РФ большие объёмы винной продукции, превосходящие потребительский спрос, и не смогли полностью реализовать их за 2023 год. В первую очередь это касается недорогих вин из недружественных стран (их импорт за 10 месяцев 2023 года увеличился на 6% по сравне-

нию с тем же периодом предыдущего года, по данным ФТС) и закупки вин из дружественных стран в ноябре 2023 – апреле 2024 года. Удорожание импортной продукции в рознице ярко ощущается с ноября 2023 года, новый виток подорожания ожидается, по мнению НКР, начиная с начала 2024 года, когда многие дистрибьюторы начнут заранее учитывать предстоящую в мае 2024 года индексацию акцизов.

Если же рассматривать этот вопрос со стороны спроса, то, по данным ЕГАИС, фактические продажи тихих, игристых и ликёрных вин российских производителей в 2021–2022 годах составляли 56% ритейла против 44% для импортных. Однако в январе–октябре 2023 года доля российских вин сократилась до 52% по мере их удорожания из-за сохраняющейся импортозависимости производства. Защитные меры, введённые государством во второй половине прошлого года, немного подняли спрос на российские вина: уже за октябрь 2023 года на российские вина приходилось 54% продаж, в том числе из-за подорожания импорта вследствие повышения таможенных пошлин.

Баланс рынка вина



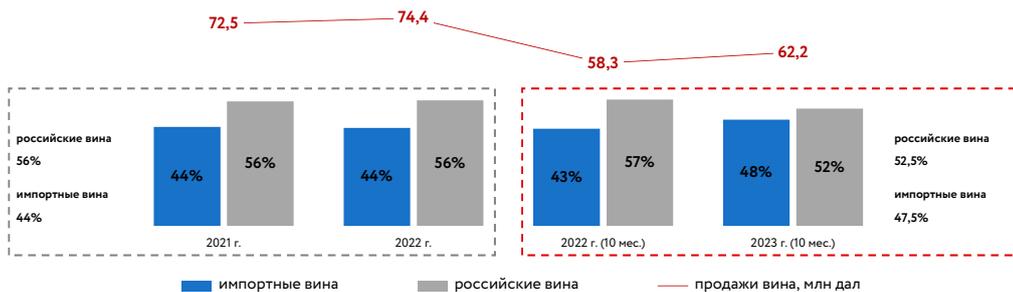
Источники: данные ЕМИСС, Минсельхоза, ФТС, Росалкогольтабакконтроля; расчёты НКР

Структура продаж вин российского происхождения, млн дал



Источники: данные Росалкогольтабакконтроля; расчёты НКР

Продажи виноградного, игристого и ликёрного вина в РФ (ЕГАИС)



Источники: данные Росалкогольтабакконтроля; расчёты НКР

Тихие и ликёрные вина

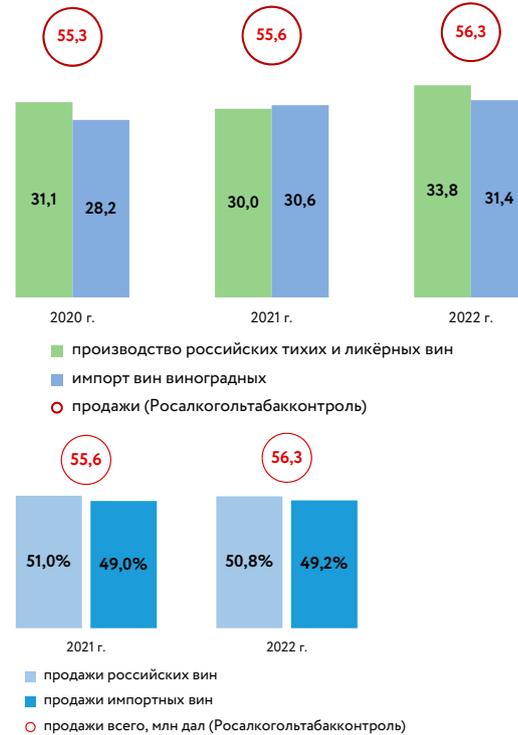
В структуре сбыта российского вина тихие вина остаются бесспорным лидером, на них приходится две трети продаж.

Ликёрные вина пока занимают всего 3% от объёма производства и 2% розничного спроса, но эта категория постепенно завоёвывает рынок и существенно опережает конкурентов по темпам роста. Роскачество включает в эту категорию свыше 380 наименований и 9 производителей, в том числе портвейны и кагоры (по 35%), хересы и мадеры (22%), редкие сортовые вина (8%).

Доля российских тихих и ликёрных вин в рознице увеличилась по итогам 2022 года и превысила 50%, в том числе благодаря заметному приросту производства (+13%).

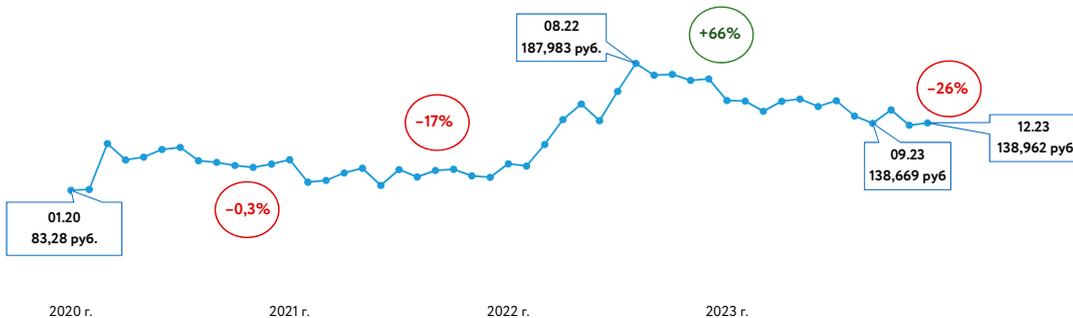
За 2023 год продажи данной категории вин выросли на 7%, несмотря на сокращение российского производства на 9% и невыгодную базу сравнения из-за ажиотажного спроса на алкоголь в России в марте–июне 2022 года.

Тихие и ликёрные вина, млн дал



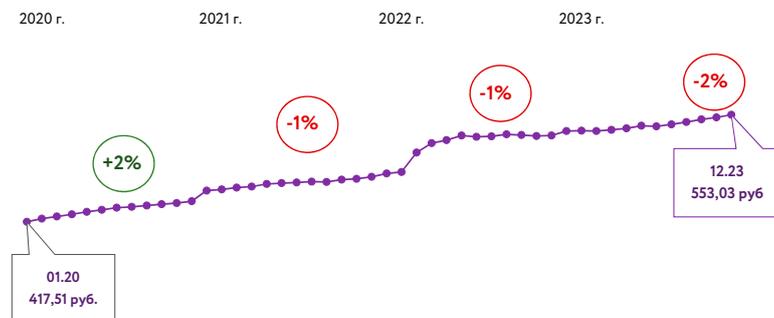
Источники: данные ЕМИСС, Минсельхоза, ФТС, Росалкогольтабакконтроля; расчёты НКР

Средние цены производителей на тихие вина, руб./л



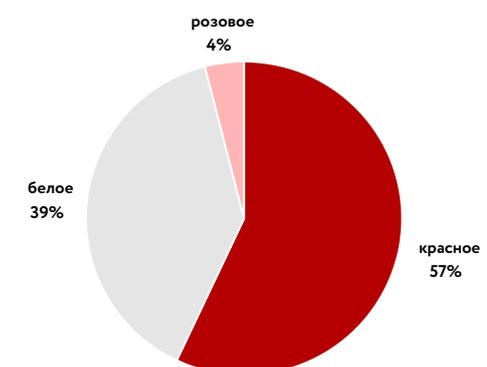
Источники: данные ЕМИСС, расчёты НКР

Средние потребительские цены на тихие вина, руб./л



Источники: данные ЕМИСС, расчёты НКР

Структура продаж тихого вина



Источники: аналитика Simple Group

Цены на российские вина волатильны из-за специфики сельскохозяйственной деятельности и сохраняющейся импортозависимости отрасли. В среднем тихие и ликёрные вина в России в 2020–2022 годах дорожали на 11% с учётом изменения общего уровня цен, хотя в 2021 году была просадка на 17% в силу торможения производства и адаптации российских виноделов к новому законодательству. За 2022 год цены производителей на тихие вина выросли в среднем на 66%, существенно опередив инфляцию. По данным винодельческих хозяйств, подорожали все статьи себестоимости, оборотные затраты повысились в среднем на 30%. При этом за 2023 год цены производителей сократились на 26% в связи с оптимизацией статей себестоимости и логистических цепочек.

Несмотря на резкие колебания в отдельные годы, средние потребительские цены в РФ за последние три полных года (2020–2023) на все тихие вина, как российские, так и иностранные, находились практически в пределах инфляционных ожиданий. Этому способствовали в том числе гибкость политики управления ценами, торговыми наценками и скидками в организациях торговли и сферы услуг.

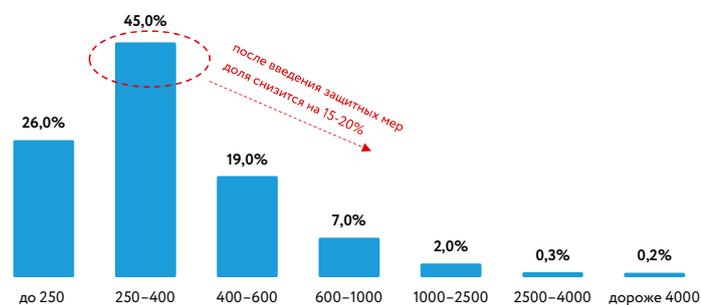
По данным Luding, средняя цена российского тихого вина в бутылках для потребителя в I полугодии 2023 года составила около 321 руб. Основным каналом сбыта остаются продажи в розничных магазинах (off-trade – потребление вне места продажи). Российские вина занимали более половины торговых полок как в рознице в целом, так и в 10 крупнейших федеральных сетях.

Средняя цена бутылки вина на торговой полке и объёмы продаж



Источники: данные Luding Group

Средняя цена бутылки вина на торговой полке и объёмы продаж



Источники: данные Luding Group

Распределение продаж тихих вин по каналам off-trade и on-trade



Источники: данные Luding Group

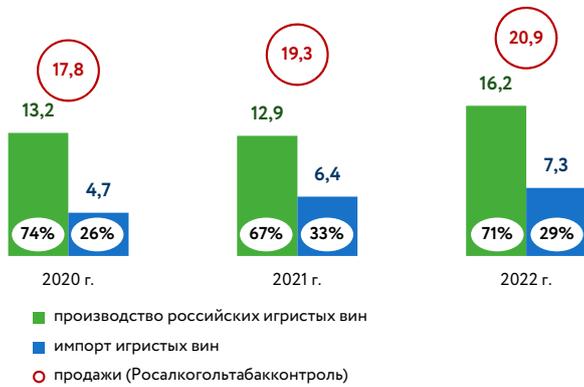
Игристые вина

Отечественные игристые укрепили позиции в 2022 году — их доля в продажах российского вина в целом выросла до 32%, и сохранилась примерно на том же уровне по итогам 2023 года.

За 2021–2023 годы продажи игристых вин в России выросли на 18%, в том числе в 2023 г. — на 9,1%. В 2021 году производство игристых вин снизилось на 2,5% из-за адаптации к новым правилам, тогда как импорт игристых вин резко (+37%) вырос. Но в 2022 году российские производители нарастили выпуск продукции на 25%, а импорт

увеличился всего на 15%, и по итогам года отечественные игристые вина занимали свыше 60% полки в рознице. Рынок характеризуется сезонностью продаж, стабильностью цен и спроса на игристые. За 2023 год объём продаж игристого вырос на 9,1%, при этом объём российского производства сократился на 13%. По оценкам НКР, прирост импорта игристых в 2023 году составил в пределах 15%, включая поставки премиального шампанского параллельным импортом, что поддержало общий прирост продаж напитка, но возможно сократило долю российского игристого на полке на конец 2023 года.

Баланс рынка игристых вин, млн дал



Полка игристых вин, млн дал



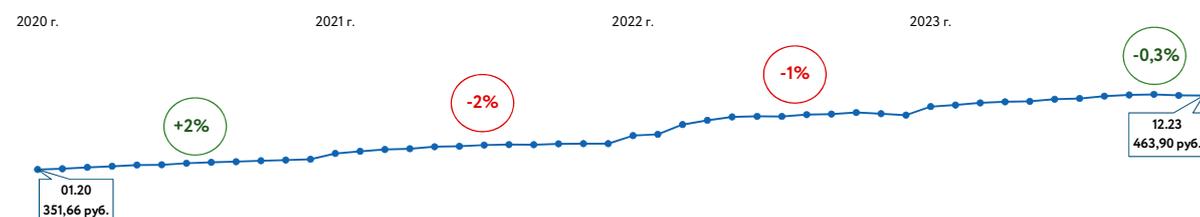
Источники: данные ЕМИСС, Минсельхоза, ФТС, данные Росалкогольтабакконтроля; расчёты НКР

Средние цены производителей на игристые вина (без учёта акцизов), руб./л



Источники: данные ЕМИСС, расчёты НКР

Средние потребительские цены на игристые вина (без учёта акцизов), руб./л



Источники: данные ЕМИСС, расчёты НКР

Цены на отечественные игристые вина в 2020–2023 годах стагнировали в пределах 1% с учётом общего изменения цен. Рынок достаточно стабилен и показывает за последние 3 года тенденцию к росту, как по объёмам производства и ввозу импорта, так и ценам в пределах инфляции (действует также минимальная розничная цена, которая пересматривается Минфином ежегодно в связи с изменением инфляции, ставок акцизов и роста затрат на производство).

По данным Luding, средняя цена игристого российского вина в бутылках по итогам I полугодия 2023 года составила в рознице около 299 руб. при минимальной розничной цене 239 руб. Доля российских игристых вин в крупнейших федеральных сетях превышала 60%, как и годом ранее (по данным Росалкогольтабакконтроля).

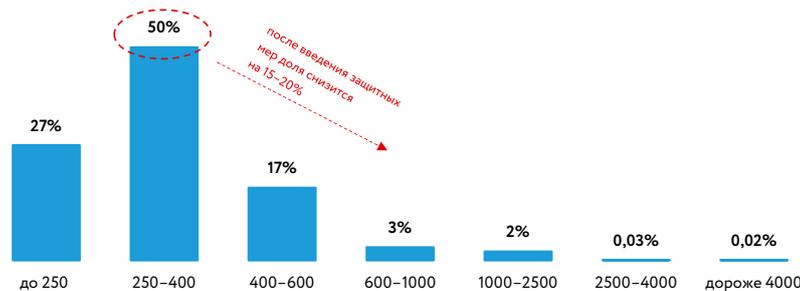
Рестораны, кафе, гостиницы (канал on-trade – потребление по месту продажи) по-прежнему фокусируются на импортных тихих и игристых винах.

Средняя цена бутылки игристого вина на торговой полке и объёмы продаж



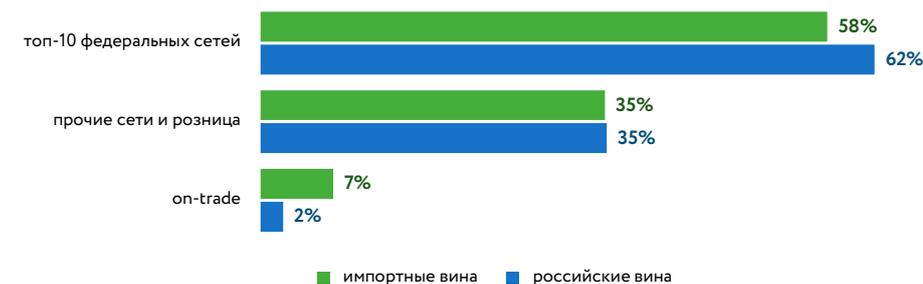
Источники: данные Luding Group

Средняя цена бутылки игристого вина на торговой полке и объёмы продаж



Источники: данные Luding Group

Распределение продаж игристых вин по каналам off-trade и on-trade



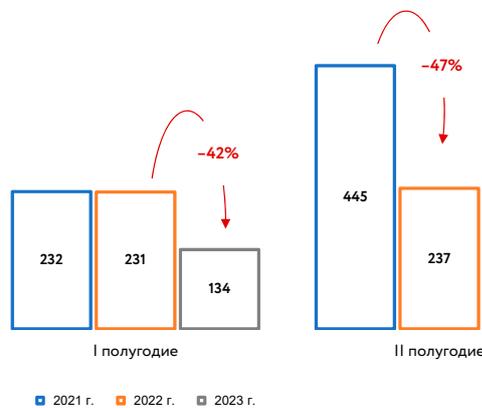
Источники: данные Luding Group

По оценкам НКР, основную часть выручки российского виноделия формируют доступные вина крупных винодельческих компаний: ординарные тихие и недорогие игристые резервуарного метода производства. Выбор российских потребителей объясняется не только ограниченностью располагаемых доходов, но и недостаточной вкусовой осведомлённостью о более дорогих отечественных винах. В силу того, что спрос на более дорогие российские вина пока невелик, производители не могут предложить крупному ритейлу достаточно большие партии, которые могли бы заместить импортные вина.

Премиальный сегмент импортных вин, который и так занимал небольшую долю российского рынка в связи с высокой стоимостью, значительно сократился со второй половины 2022 года. Например, представленность шампанского (игристых из французской провинции Шампань) в общепите сократилась почти вдвое за II полугодие 2022 года по сравнению с аналогичным периодом годом ранее и на 42% – за I полугодие 2023 года.

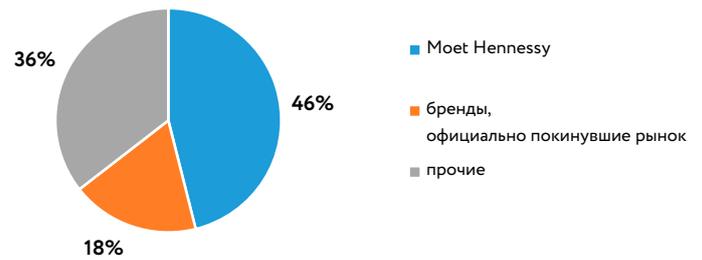
Бывший лидер рынка премиального шампанского Moët Hennessy (Moët & Chandon, Veuve Clicquot, Ruinart) приостановил деятельность в России с марта 2022 года, но продажи продолжались за счёт складских запасов дистрибьюторов и разовых поставок параллельным импортом. Его доля на российском рынке к концу июня 2023 года сократилась на 33 п. п., до 13%, по сравнению с июнем 2021 года. Доли других брендов, официально покинувших рынок РФ, также уменьшились, в том числе Champagne G. H. Mumm – на 14 п. п., до 4%. По данным Simple Group, параллельный импорт игристых вин составил около 371 тыс. л за 3 квартала 2023 года. Освободившуюся нишу заняли другие известные бренды Шампани: Champagne Lanson, Louis Roederer, Champagne Prevotau-Perrier, с которыми российские потребители ранее были меньше знакомы.

Продажи игристых вин из Шампани в индустрии гостеприимства, тыс. дал

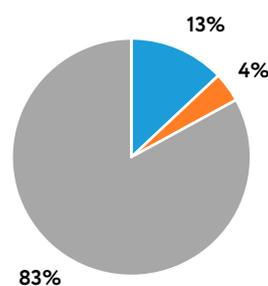


Структура рынка премиальных игристых вин

I полугодие 2021 г.



I полугодие 2023 г.



Источники: данные JOIA fine wines & spirits; расчёты НКР.

ПОВЫШЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ СОРТОВЫХ НЕОРДИНАРНЫХ РОССИЙСКИХ ВИН

Для того чтобы российское вино могло завоёвывать национальный рынок, требуется выполнение ряда основополагающих условий: высокое качество, отличные органолептические свойства, доступности с точки зрения возможности приобрести и цены.

Объективное улучшение качества российских вин связано с закреплением правовых аспектов отрасли: закон о вине разрешает производить вино только из винограда российского происхождения, развиваются защищённые наименования (ЗГУ и ЗНМП), работа АВВР и её комиссий совместно с Минсельхозом и регуляторами отрасли привела к усилению контроля качества как собираемого винограда, так и производимого из него вина. Увеличение ассортимента российских вин (до 7 тыс. наименований, по данным Роскачества) позволяет удовлетворить вкусы большего количества потребителей. И сейчас винное сообщество совместно с государством активно занимаются расширением каналов сбыта.

Серьёзным барьером для развития отрасли остаётся цена. На неё влияют как высокая импортозависимость российского виноделия, так и небольшие площади под виноградниками по сравнению со Старым и Новым Светом.

У крупных винодельческих холдингов с большими площадями виноградников есть возможность предложить потребителю вина в широком ценовом диапазоне, от недорогих ординарных линеек, достаточно простых по вкусу, до неординарных премиальных вин с более сложным купажем. Небольшие же авторские винодельни ставят перед собой другие цели: развитие уникальных премиальных линеек, например, по методу производства (петнаты, оранжи, аппассименто, купажи), по процессу производства (биодинамические, органические), по органолептике (выдержка в дубовой бочке, время мацерации). Их ценообразование не может быть столь же гибким, как у гигантов отрасли, поэтому их вина чаще всего дороже и менее доступны для массового потребителя.

Схема формирования цен на российское вино

НАЦЕНКИ			
и/или	250–300%	Наценка дистрибьютора в отношении премиальных вин в собственных винотеках	
	5–15%	Наценка дистрибьютора в отношении реализации ординарных вин торговым сетям	
	35%	Наценка дистрибьютора для индустрии гостеприимства	
	50–60%	Наценка ритейла	
ОТПУСКНАЯ ЦЕНА			
	15% <--> 10%	Средняя минимальная маржа производителя	
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ			
Материальные затраты 71%	» 5%	Этикетка (кольеретка, мюзле и пр.)	—
	10% <--> 5%	Пробка (из пробкового дерева / винтовая)	зависимость от импорта пробкового дерева
	» 10%	Стеклянная бутылка	—
Фонд оплаты труда 10% Амортизация 5%	25% <--> 30%	Переработка винограда (мацерация, выдержка в дубовых бочках/стальных емкостях, работа энологов)	зависимость от импорта оборудования
Прочие затраты 14%	35% <--> 40%	Выращивание или покупка винограда/виноматериала (анализ почв; закупка саженцев, средств защиты растений, удобрений; амортизация сельскохозяйственной техники, уходные работы и пр.)	зависимость от импорта саженцев, сельскохозяйственной техники, шпалеры

Источники: СПАРК, БФО; оценки и расчёты НКР.

Себестоимость винограда

Ключевая статья себестоимости российского вина (собственный виноград или сторонний виноматериал) в существенной степени зависит от масштабов бизнеса, а возможные наценки резко различаются для разных видов вина, и итоговая цена чаще всего формируется с учётом скидок и акций с целью стимулирования продаж.

Формально у виноделов есть два основных пути: негодант (закупка стороннего винограда/виноматериала, но только российского происхождения) и рекольтанта (выращивание собственного винограда)⁶. Де-факто чистых рекольтантов немного: если есть хотя бы небольшая доля стороннего винограда, производитель считается негодантом. Стоимость винограда будет различаться для винодельни с площадью виноградников свыше 1 тыс. га, несколько сотен га (+20% по сравнению с первыми) или авторских виноделен с несколькими гектарами (виноград может быть дороже в 2 раза по сравнению с первыми).

Вариант чистого негоданта достаточно дорогой и проблематичный, учитывая средний коэффициент выхода (0,64 л вина из 1 кг винограда), поиск поставщиков, сложность и высокую стоимость логистики. После запрета на использование импортного виноматериала при производстве российских вин стоимость технического винограда выросла в дополнение к общей инфляции на 10% в 2021 году и ещё на 5% в 2022 году. Но в 2023 году, по мере роста площадей виноградных насаждений, она снизилась на 5%.

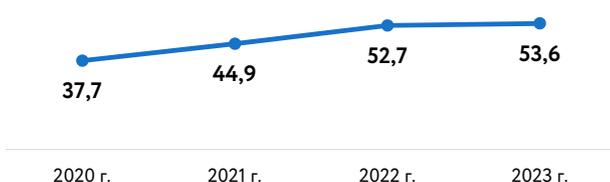
Вариант чистого рекольтанта отличается достаточно долгим сроком окупаемости и большой зависимостью от погодных колебаний. Минимальные начальные инвестиции превышают 3 млн руб. на 1 га, по оценкам НКР. Инвестиции в виноградник из расчёта затрат на 1 га складываются из следующих затрат:

- покупка земли — от 500 тыс. руб. до 1 млн руб.,
- её подготовка: анализ почвы, климата, подвойно-привойной комбинации сортов винограда — от 300 тыс. руб.,
- закупка навоза и иных удобрений — от 50 тыс. руб.),
- приобретение саженцев, которых требуется до 4 тыс. кустов на 1 га при стоимости 2-3 евро за каждый в зависимости от страны происхождения — итого 0,8–2 млн руб. на 1 га,
- закупка и установка шпалеры (решётки, служащей опорой для виноградной лозы), реализация систем орошения — 1,5–2 млн руб.,
- уходные работы до начала плодоношения (4 вегетационных года) — в среднем 100 тыс. руб.,
- покупка сельскохозяйственной техники — от 2,5 млн руб. за единицу.

Чаще всего источником фондирования крупных виноградников служат деньги, заработанные в других отраслях: металлургия, нефть и газ, банковский сектор, алкогольный, но не винный бизнес (производители водки, пива, дистрибьюторы), ритейл, транспорт и пр.

⁶ Эти понятия зародились во Франции (Шампани), где используются для определения типа производителя вин. Негоданты покупают виноград / виноматериал, чаще всего арендуют перерабатывающие мощности на других заводах. Рекольтанты же чаще всего предприятия полного цикла, имеющие собственные виноградники, производят вина полностью из урожая, собранного на собственных виноградниках. Официальный статус только 1, если хоть есть небольшая доля стороннего винограда — это уже негодант.

Средние цены производителей винограда за 1 кг винограда



Источники: ЕМИСС, расчёты НКР

Статьи импортозависимости

В связи с тем, что российское виноделие пока находится на этапе становления, высокая импортозависимость пока неизбежна.

Оборудование для виноградарей (агротехника, шпалеры). Обработка виноградников требует более вариативной и сложной техники, учитывающей ширину обрабатываемых рядов, работу на уклонах при небольшой собственной ширине. Производителям техники требуется создавать кастомизированную технику (уникальный трактор, отличающегося от типовой сельскохозяйственной техники) под конкретного виноградаря, типовой техники российского производства пока очень мало.

Оборудование для виноделен (прессы, насосы, компрессоры, оборудование по изобарическому розливу игристых, фильтрации, ёмкости из нержавеющей стали, автоматизация линий технологической начинки и пр.)

Большая часть оборудования для переработки винограда закупается в Италии, Румынии, Молдавии, на Тайване и т. п. Доля российского оборудования в структуре закупок для алкогольной промышленности составляет только 45% (по данным ФАС), тем не менее идёт постепенное импортозамещение: развивается российское производство оборудования для ферментации, винификаторов, запущен инвестиционный проект «Русской не-

ржавеющей компании» по строительству завода нержавеющей проката в Волгоградской области, который призван полностью покрыть потребность по ёмкостям из нержавеющей стали (к 2025 или 2026 году). На текущий момент в силу отсутствия стабильных правил ввоза импортного оборудования, задержки по поставкам доходят до полугода-полтора, что негативно влияют на производственный цикл вина.

Пробка. Поскольку более 90% пробкового дуба в мире растёт в Португалии и Испании, Марокко и Алжире, поставки классической винной пробки или сырья для неё сейчас затруднены. Альтернативой является производство вина под винт (винтовую пробку): по данным Минпромторга, объём розлива под винт вырос до 30%.

Посадочный материал. По мере расширения площади виноградных насаждений в России импорт саженцев вырос почти втрое за последние 5 лет — с 6 млн до 17,3 млн, посадочный материал преимущественно закупался в Италии, Сербии и Франции. За 10 месяцев 2023 года импорт в физическом выражении увеличился на 17% по сравнению с тем же периодом 2022 года. При этом импортные саженцы с каждым годом дорожают, так как прямые поставки ограничены и закупки идут по параллельному импорту. Питомниководческие базы в России стремительно развиваются в последние годы, но пока этого недостаточно, чтобы обеспечить отрасль.

Импорт саженцев



Источники: данные ФТС; расчёты НКР

Структура импорта посадочного материала



Источники: данные Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору, ФГИС «Аргус-Фито»; расчёты НКР

Закладка питомников для производства высококачественного российского посадочного материала (развитие маточников подвоя и привоя) является стратегической задачей. Чтобы российские питомники удовлетворили спрос на саженцы, потребуется еще несколько лет интенсивной работы. Покрытие российским посадочным материалом на текущий момент выросло в 2,4 раза и составляет в среднем около 45-50% ежегодной закладки виноградников в рамках стратегии роста площадей виноградников (расчет исходя из ежегодной закладки по 5-6 тыс. га и плотности закладки в 4 тыс. саженцев на 1 га).

Сейчас в каждом винодельческом регионе России развиваются по 3-5 питомников (с мощностью по 2-3 млн прививок) при поддержке специалистов из Испании, Сербии и других стран. Кроме того, все крупные винодельни создали подразделения по подготовке саженцев и инвестируют в их расширение. За год-два улучшить ситуацию не получится, но государство субсидирует такие проекты из-за длинного срока окупаемости: научные наблюдения за лозой, тестирование на бактериальные заболевания, вирусы, морозостойкость и пр., разработка базовой категории занимают, как правило, от 5 до 10 лет, а выход на самоокупаемость требует от 10 до 15 лет.

Многие российские виноделы пока отдают предпочтение импортной клоновой селекции и разнообразию ассортимента сортоподвойной комбинации. Однако есть риски в отношении качества покупаемой продукции, поэтому постепенное замещение импортного материала отечественным продолжится. В рамках исследования ФГБУН Всероссийского НИИ виноградарства и виноделия «Магарач» РАН ученые нашли в некоторых импортных саженцах бактериальный рак некарантинного характера, который снижает качество

жизни растения, что влечёт за собой перезакладку виноградников каждые 15 лет и увеличивает себестоимость вина.

Многие прочие статьи себестоимости (бочки, подкормки, дрожжи, средства защиты растений) тоже пока не имеют российских аналогов нужного качества в достаточном количестве. Исключениями являются удобрения и бутылки для розлива в силу профицита производства стекла в России в размере 30-35%, однако и там есть импортные составляющие (краски для цветного стекла).

Наценки как рычаг влияния на потребительский спрос

Ритейл — главный канал продажи вин российского происхождения. Большую часть объемов винодельческой продукции реализуют 10 крупнейших торговых сетей, которые берут напрямую от производителя, либо у дистрибьюторов с минимальной наценкой. В федеральных розничных сетях представлена продукция от силы 25-30 брендов, в локальных — ещё 10-20 производителей. При этом в России уже работают более 200 виноделен, включая небольшие (авторские, бутиковые, гаражные). Объем продукции, не реализованный через крупные сети, продается, как правило, на самих винодельнях, в местных кафе и ресторанах, и винотеках. Маленькие винодельни — это небольшие партии авторских вин по ценам, выше среднерыночных. С одной стороны, крупному ритейлу сложно и затратно заниматься реализацией небольших партий, с другой — наценки по таким (более дорогие) вина будут минимальными в силу ограниченности спроса на них и низкой узнаваемости. В итоге сейчас дистрибьютор остаётся для маленьких виноделен единственным окном сбыта малознакомой широкому потребителю продукции.

Торговая наценка на вина начинается от 5% и может доходить до 200-300% в зависимости от распределения затрат дистрибьютора на объём партий конкретного вина и получения необходимой дистрибьютору маржи.

В наценку дистрибьютора, как правило, входит оплата его расходов на закупку продукции и логистику (как правило, по предоплате, составляют свыше 50% производственной себестоимости), затраты на содержание штата сотрудников, занимающихся продвижением как российских, так и импортных вин, развитие интернет-платформ (20–30% всех затрат), инвестиции в торговые точки (около 15%), а также процентные расходы и аренду.

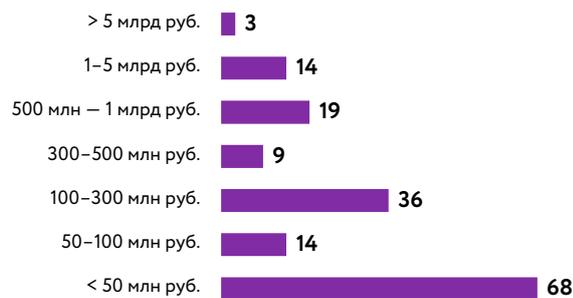
Средняя наценка известных дистрибьюторов составляет от 30 до 80%, при этом их операционная рентабельность варьируется от 5% до 20%, а чистая рентабельность — от 1% до 7%. Такое распределение говорит о высоких затратах и умеренной маржинальности бизнеса.

В силу достаточно высокой эластичности винного рынка, то есть чувствительности к колебаниям цены, и дистрибьюторы, и ритейл редко продают вина по базовой стоимости (со всеми наценками). Итоговая розничная цена формируется с учётом скидок дистрибьютора для стимулирования продаж как потребителям, так и бизнесу.

Кредитное качество российских виноделен

Рынок виноделия в России высоко фрагментирован. В выборке членов АВВР свыше 50% компаний — небольшие винодельни, крестьянско-фермерские хозяйства и индивидуальные предприниматели с доходом до 50 млн руб. Ещё 40% — компании с выручкой от 100 млн до 1 млрд руб. И лишь 10% приходится на крупные винодельческие хозяйства с выручкой свыше 1 млрд руб., включая тройку лидеров: ООО «Кубань-Вино», ПАО «Абрау-Дюрсо» и ОАО АПФ «Фанагория». Крупнейшие производители лучше всего известны широкому потребителю в силу представленности их продукции по доступным ценам во всех федеральных сетях.

Распределение виноделов России по выручке 2022 год



Источники: СПАРК; расчёты НКР

Распределение операционной прибыли по регионам и количеству виноделен, 2022 год

	операционный убыток	< 1 млн руб.	1–10 млн руб.	10–50 млн руб.	50–100 млн руб.	100–500 млн руб.	500 млн – 1 млрд руб.	> 1 млрд руб.*	Итого
Краснодарский край	14	2	6	5	5	10		3	45
Крым	16	2	4	10	2	9	1	1	45
Севастополь	6	2	2	4	1	2			17
Дагестан	1	2	1	10	2	6	1		23
Ростовская область	2	1		1					4
прочие регионы	3	1	2	7	1				14
Итого	42	10	15	37	11	27	2	4	148

*учтён периметр консолидации ПАО «Абрау-Дюрсо», ОАО АПФ «Фанагория», ООО «Кубань-Вино»

Источники: СПАРК; расчёты НКР

Значительная часть хозяйств (45%, в том числе 15% в Севастополе) расположена в Крыму, но топ-3 виноделов базируются в Краснодарском крае, как и значительная часть хозяйств (30%).

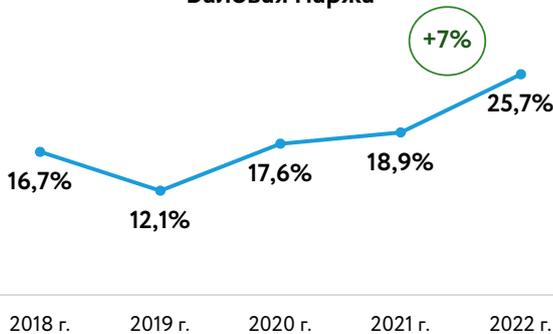
Российские винодельни достаточно диверсифицированы по операционному финансовому результату. В число крупнейших по операционной прибыли (свыше 1 млрд руб.), помимо уже упомянутых лидеров по выручке, вошла компания из Крыма – АО ПАО «Массандра». Около 30% российских виноделов показали операционный убыток по итогам 2022 года, при этом две трети из списка убыточных – молодые винодельни, которые существуют менее 15 лет и пока еще не окупались, и лишь треть работает свыше 15 лет. По мнению НКР, операционный убыток может быть связан и с тем, что винодельня входит в группу компаний без консолидации отчетности, и основными центрами прибыли в таком случае являются торговые дома; либо винодельни работают в

интересах частных бенефициаров, и перед ними не стоит цель приносить прибыль; либо они находятся в стадии банкротства.

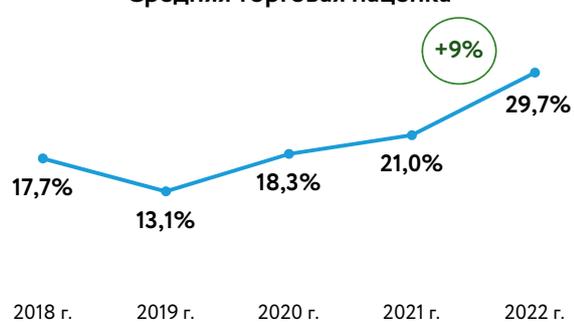
За 5 лет (2018–2022) показатели эффективности российских виноделов постепенно росли вслед за повышением спроса на российские вина. Медианная операционная рентабельность по отрасли в РФ увеличилась на 6 п. п., до 15%, инвестиции практически утроились, при этом предприятия нарастили заимствования на 80%. То есть запас ресурсов, которые позволят закладывать новые виноградники, финансировать расширение и модернизацию бизнеса, формируется и в рамках операционной деятельности, и из внешних источников.

В 2022 году, на фоне ажиотажного спроса на алкоголь, медианная рентабельность по операционной прибыли в отрасли увеличилась на 5 п. п., до 15%, при этом медианная наценка поднялась на 9 п. п., до 30%.

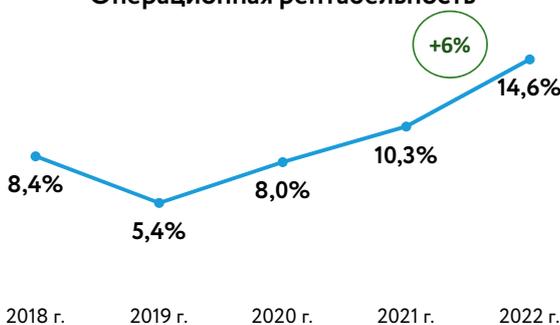
Валовая маржа



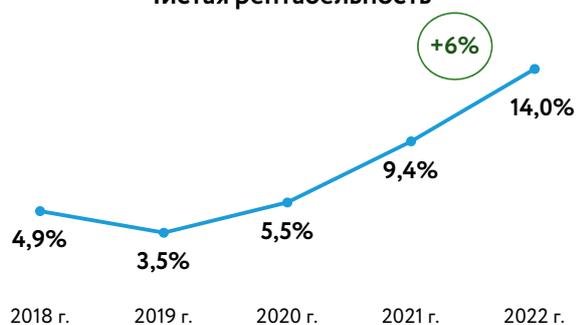
Средняя торговая наценка



Операционная рентабельность



Чистая рентабельность



Источники: СПАРК; расчёты НКР

(медиана соответствующих показателей на основании standalone отчётности РСБУ и МСФО-отчётность ПАО «Абрау-Дюрсо»)

Заметная часть российских винодельческих хозяйств, особенно маленьких, имеет отрицательное сальдо чистых денежных потоков от текущих операций (CFO), что связано с реализацией небольших партий своей продукции, сезонности продаж (в частности, игристых), а также длительными поставками импортного оборудования, саженцев, бочек и пр. затрат по предоплате

(может достигать год-полтора в силу санкционного давления), финансируемых кредитами. При этом на свободный денежный поток также оказывают влияние значительные инвестиции, которые за последние 5 лет выросли практически в 3 раза в среднем по отрасли наряду с кредитами и займами, уровень которых также вырос за последние 5 лет на 80%.

Рентабельность по OIBDA

OIBDA – операционная прибыль до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов

Выручка, руб.	Компания	2021 г.	2022 г.	Δ
> 10 млрд	ООО «Кубань-вино»	8%	15%	+7 п. п.
> 10 млрд	ПАО «Абрау-Дюрсо»	24%	24%	-0,2 п. п.
5–10 млрд	ОАО «АПФ „Фанагория”»	22%	30%	+8 п. п.
1–5 млрд	АО «Кизлярский коньячный завод»	8%	14%	+6 п. п.
1–5 млрд	ООО «Агрофирма „Золотая Балка”»	17%	16%	-2 п. п.
1–5 млрд	ООО «Мысхако»	7%	16%	+9 п. п.
500 млн – 1 млрд	АО «Завод шампанских вин „Новый Свет”»	36%	40%	+4 п. п.
500 млн – 1 млрд	ООО «Инвест Плюс»	-30%	4%	+34 п. п.
100 млн – 300 млн	ООО «Имение Сикоры»	-32%	20%	+52 п. п.

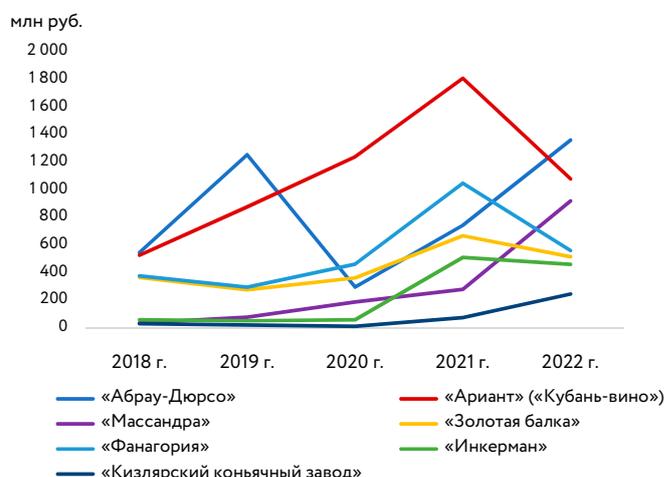
Источники: СПАРК; расчёты НКР

Динамика средних капитальных затрат и уровня кредитования



Источники: СПАРК; расчёты НКР

Динамика средних капитальных затрат и уровня кредитования



Источники: СПАРК; расчёты НКР

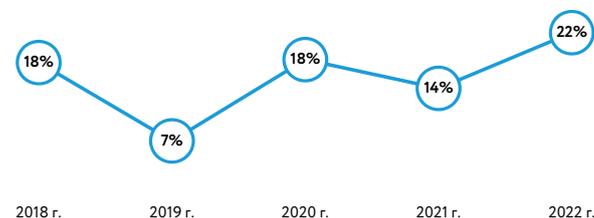
Крупные винодельческие компании характеризует достаточно консервативная политика управления бизнесом в отличие от небольших хозяйств. Результаты операционной деятельности покрывают значительную часть долга, соотношение «совокупный долг / операционная прибыль» в среднем по отрасли умеренное (превышение в 1–5 раз), за исключением молодых виноделен, где начальная стадия приносит операционный убыток либо совсем небольшую операционную прибыль. Финансовый леверидж держится на уровне до 25%, что свидетельствует о том, что при росте совокупного долга накопленная прибыль у большинства хозяйств идет в капитал (собственный капитал вырос за последние 5 лет в 2,5 раза), а не на выплату вознаграждения владельцам.

Совокупный долг/OIBDA

Выручка, руб.	Компания	2021 г.	2022 г.
> 10 млрд	ООО «Кубань-Вино»	5,1	3,5
> 10 млрд	ПАО «Абрау-Дюрсо»	2,3	2,4
5–10 млрд	ОАО «АПФ „Фанагория”»	1,4	1,1
1–5 млрд	АО «Кизлярский Коньячный завод»	2,4	1,2
1–5 млрд	ООО «Агрофирма „Золотая Балка”»	5,3	5,2
1–5 млрд руб.	ООО «Мысхако»	24,8	13,6
500 млн – 1 млрд	АО «Завод шампанских вин „Новый Свет”»	0,4	0,8
500 млн – 1 млрд б	ООО «Инвест Плюс»	–10,8	59
100 млн – 300 млн	ООО «Имение Сикоры»	–27,7	18,9

Источники: СПАРК; расчёты НКР

Финансовый леверидж



Источники: СПАРК; расчёты НКР

ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА

Виноделие — это игра в долгую, оно было и остаётся дорогим бизнесом с более длинным инвестиционным циклом, с более высокой капиталоемкостью и большим сроком окупаемости, чем производство водки или пива. Виноградная лоза начинает плодоносить через 4 года после посадки, 5-7 лет проходит от посадки лозы и до реализации первого вина, минимальные инвестиции в мини-винодельню составляют 25–30 млн руб., общий срок окупаемости для крупных виноделен составляет более 10 лет, малых — 15 и более лет. В связи с этим отрасли требуется особая долгосрочная поддержка со стороны государства. Без неё данные проекты могут рассматриваться как высокорискованные, венчурные, с большим сроком окупаемости. И чем ниже масштаб инвестиций, тем больше данный бизнес может походить на хобби для самого себя и друзей.

Для поддержки виноделов государство использует широкий инструментарий: льготное кредитование (в том числе на покупку импортного оборудования), возмещение части затрат на питомники, гранты на развитие эко- и этнотуризма, льготный лизинг, поддержка мелиорации, агрострахование, компенсации части произведённых затрат по отгрузке экспорта (на транспортировку и сертификации продукции). Предусмотрены и налоговые вычеты (так называемый обратный акциз), полу-

ченные от них средства носят целевой характер и направляются на развитие материально-технологической базы, закладку виноградников и уход за ними.

С 2022 года началась реализация федерального проекта «Стимулирование и развитие виноградарства и виноделия», в рамках которого предусмотрено выделение до 2030 года около 27 млрд руб. из федерального бюджета. В 2023 году финансирование составило около 4 млрд руб., включая 3,5 млрд руб. федеральных средств и 400 млн руб. от регионов. В 2024 году поддержка останется на том же уровне.

В настоящее время большая часть субсидий государства направлена на закладку и уход за виноградниками, меньшая — на приобретение и обновление основных средств. Субсидии распределяются пропорционально двум показателям (50% на 50%): закладка виноградников и виноградники в плодоносящем состоянии. Планируется также ввести третий показатель — площадь уходовых работ. По мере увеличения площадей под виноградниками внимание будет смещаться в сторону уходовых работ, приобретения аграрной техники и техники для переработки винограда.

Субсидии бюджетам субъектов РФ в 2023 году



Источники: Источник: Минсельхоз РФ (Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов» № 466-ФЗ от 5 декабря 2022г.); расчеты НКР

© 2024 ООО «НКР»
Ограничение
ответственности

Все материалы, автором которых выступает Общество с ограниченной ответственностью «Национальные Кредитные Рейтинги» (далее — ООО «НКР»), являются интеллектуальной собственностью ООО «НКР» и/или его лицензиаров и защищены законом. Представленная [на сайте ООО «НКР» в сети Интернет](#) информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Вся информация о присвоенных ООО «НКР» кредитных рейтингах и/или прогнозах по кредитным рейтингам, предоставленная [на сайте ООО «НКР» в сети Интернет](#), получена ООО «НКР» из источников, которые, по его мнению, являются точными и надёжными. ООО «НКР» не осуществляет проверку представленной информации и не несёт ответственности за достоверность и полноту информации, предоставленной контрагентами или связанными с ними третьими лицами.

ООО «НКР» не несёт ответственности за любые прямые, косвенные, частичные убытки, затраты, расходы, судебные издержки или иного рода убытки или расходы (включая недополученную прибыль) в связи с любым использованием информации, автором которой является ООО «НКР».

Любая информация, являющаяся мнением кредитного рейтингового агентства, включая кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам, является актуальной на момент её публикации, не является гарантией получения прибыли и не служит призывом к действию, должна рассматриваться исключительно как рекомендация для достижения инвестиционных целей.

Кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам отражают мнение ООО «НКР» относительно способности рейтингуемого лица исполнять принятые на себя финансовые обязательства (кредитоспособность, финансовая надёжность, финансовая устойчивость) и/или относительно кредитного риска его отдельных финансовых обязательств или финансовых инструментов рейтингуемого лица на момент публикации соответствующей информации.

Воспроизведение и распространение информации, автором которой является ООО «НКР», любым способом и в любой форме запрещено, кроме как с предварительного письменного согласия ООО «НКР» и с учётом согласованных им условий. Использование указанной информации в нарушение указанных требований запрещено.

Любая информация, размещённая [на сайте ООО «НКР»](#), включая кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам, аналитические обзоры и материалы, методологии, запрещена к изменению, ранжированию.

Содержимое не может быть использовано для каких-либо незаконных или несанкционированных целей или целей, запрещённых законодательством Российской Федерации.

Кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам доступны [на официальном сайте ООО «НКР» в сети Интернет](#).