



Мировой рынок безалкогольного вина 2021-2031: объём

Объём рынка, сегментация, конкурентный ландшафт и прогноз
2021-2031

Двигаемся вперёд вместе



Каждый из нас когда-нибудь слышал фразу из «Алисы в Зазеркалье» : «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы попасть в другое место, нужно бежать как минимум вдвое быстрее». Какой бы избитой ни стала эта цитата, наш мир меняется с невероятной скоростью. И всё же, на мой взгляд, важно не только бежать быстро, но — что важнее — понимать, куда именно ты бежишь.

Мы видим свою роль как штурмана, готового в нужный момент указать верный курс. Предоставляя актуальную и своевременную информацию для важных решений, мы стремимся уберечь клиентов от ошибок и помочь им найти новые возможности.

Нам важно, чтобы вы остались довольны нашей работой. Если у вас возникнут вопросы по этому отчёту, мы будем рады на них ответить.

АНДРЕЙ ШЕВЧЕНКО, управляющий партнёр

Отказ от ответственности

Настоящий отчёт подготовлен shev.io исключительно в информационных целях. shev.io не гарантирует точность и полноту всей содержащейся в отчёте информации, поскольку данные в некоторых источниках могли быть искажены непреднамеренно или намеренно. Изложенную в отчёте информацию нельзя прямо или косвенно трактовать как рекомендации к дальнейшим действиям в бизнесе. Все мнения и оценки в отчёте отражают суждение авторов на дату публикации и могут быть изменены без предварительного уведомления.

shev.io не несёт ответственности за любые убытки или ущерб, возникшие в результате использования третьими лицами содержащейся в отчёте информации, включая опубликованные мнения и выводы, а также за последствия, вызванные неполнотой представленных данных. Информация в отчёте получена из открытых источников. Дополнительная информация может быть предоставлена по запросу.

Настоящий документ или любая его часть не может распространяться без письменного разрешения shev.io и не может воспроизводиться никакими средствами.

Terms of use

This report is provided to the user under a **non-exclusive, non-transferable, limited licence** solely for internal use within the purposes for which the report was lawfully acquired.

The user **may not**, in whole or in part, transfer, sell, gift, publish or otherwise distribute the report to third parties, nor pass it to any other legal entities, partner organisations or external teams (including affiliated companies). It is prohibited to place the report (or fragments of it) in the public domain (websites, social networks, messengers, file-sharing services, open-link cloud storage) or to provide access through third-party services where this allows third parties to review the materials.

If the report is purchased by a **company**, its use is permitted **only by that company's employees** for internal tasks. Passing the report to contractors, consultants, freelancers, agencies and any external parties is prohibited.

All exclusive rights to the report — including its structure, texts, data selection, visualisations, tables, charts and design elements — belong to the rights holder (shev.io) or are used on lawful grounds. The user receives the right to use the report only within these terms.

Without shev.io's written consent it is prohibited to create derivative products based on the report, to use it as part of a commercially distributed product or service, or to remove or alter copyright notices.

The use of **short quotations** and fragments is permitted **only in internal documentation** (internal memos, reports, presentations, working correspondence), provided the meaning and context are preserved and the source is credited: *shev.io*. Any publication or use of the materials in places accessible to third parties is permitted only with shev.io's prior written consent.

Рынок кратко

Это демо показывает **форму и глубину** отчёта — реальный текст, а детальные цифры и таблицы скрыты как «XXX». При заказе отчёта каждая цифра финализируется и проверяется для вашей копии, а полный отчёт доставляется в течение 24–72 часов.

Показатель	Значение
Объём рынка (2024)	млрд 2.4 долл.
Прогноз (2031)	млрд 6.1 долл.
CAGR (2021-2031)	14.4%
Период исследования	2021-2031
Крупнейший регион	Европа · 38.8%
Быстрорастущий регион	Азиатско-Тихоокеанский регион · 16.8%
Концентрация рынка	Умеренная
Лицензия	Индивидуальная / Корпоративная

В 2024 году мировой рынок безалкогольного вина достиг 2.38 млрд долл. США, а к 2031 году вырастет до 6.08 млрд долл. США при среднегодовом темпе роста XX%. На Европу пришлось XX% выручки 2024 года — регион опирается на сложившиеся мощности деалкоголизации, широкое присутствие в продуктовой рознице и унифицированное винное законодательство ЕС, тогда как самую высокую динамику покажет Азиатско-Тихоокеанский регион с CAGR XX%. Крупнейшая доля по типам продукции — XX% — у игристых вин, которые органично вписываются в праздничные поводы, премиальный сегмент HoReCa и взрослые форматы общения. Инвестиции смещаются в сторону технологий улавливания ароматов, узнаваемых винных брендов, рецептур с пониженным содержанием сахара и круглогодичной выкладки в рознице, выходящей за рамки кампании Dry January.

Table of contents

1 Введение

- 1.1 Границы и задачи исследования
- 1.2 Определение рынка
- 1.3 Что включено, что исключено и валютная база

2 Методология исследования

- 2.1 Программа кабинетных исследований
- 2.2 Программа глубинных интервью
- 2.3 Оценка объёма рынка и триангуляция
- 2.4 Прогнозная модель и построение сценариев

3 Резюме для руководства

- 3.1 Объём рынка и прогноз
- 3.2 Лидеры по сегментам и регионам
- 3.3 Ключевые инвестиционные выводы

4 Динамика рынка безалкогольного вина

- 4.1 Драйверы роста
 - 4.1.1 Умеренное потребление и движение sober-curious
 - 4.1.2 Технологии деалкоголизации и улавливания ароматов
 - 4.1.3 Освоение категории массовой розницей и HoReCa
- 4.2 Сдерживающие факторы
 - 4.2.1 Органолептика и повторная покупка
 - 4.2.2 Себестоимость обработки и разрозненность регулирования
- 4.3 Анализ пяти сил Портера
- 4.4 Регуляторная среда и требования к маркировке

5 Объём мирового рынка и прогноз, 2021-2031

- 5.1 Ретроспективный стоимостный и натуральный объём рынка
- 5.2 Базовый, ускоренный и замедленный прогнозы
- 5.3 Анализ цен и прироста выручки

6 Объём рынка и прогноз по типам вина

- 6.1 Тихое красное вино
- 6.2 Тихое белое вино
- 6.3 Розовое вино
- 6.4 Игристое вино
- 6.5 Прочие специальные вина

7 Объём рынка и прогноз по содержанию спирта

- 7.1 0.0% об.

7.2 Свыше 0.0% до 0.5% об.

8 Объём рынка и прогноз по упаковке

8.1 Стекланные бутылки

8.2 Банки

8.3 ПЭТ-бутылки

8.4 Картонная упаковка

8.5 Прочая упаковка

9 Объём рынка и прогноз по каналам дистрибуции

9.1 Супермаркеты и гипермаркеты

9.2 Специализированная розница напитков

9.3 Онлайн-торговля

9.4 Прочие розничные каналы (off-trade)

9.5 HoReCa (on-trade)

10 Анализ по регионам и странам

10.1 Северная Америка

10.1.1 США

10.1.2 Канада

10.1.3 Мексика

10.2 Европа

10.2.1 Германия

10.2.2 Великобритания

10.2.3 Франция

10.2.4 Испания

10.2.5 Италия

10.2.6 Нидерланды

10.2.7 Швеция

10.2.8 Остальная Европа

10.3 Азиатско-Тихоокеанский регион

10.3.1 Китай

10.3.2 Япония

10.3.3 Австралия

10.3.4 Южная Корея

10.3.5 Индия

10.3.6 Новая Зеландия

10.3.7 Остальные страны Азиатско-Тихоокеанского региона

10.4 Латинская Америка

10.4.1 Бразилия

10.4.2 Аргентина

10.4.3 Чили

10.4.4 Остальная Латинская Америка

10.5 Ближний Восток и Африка

10.5.1 ОАЭ

10.5.2 Саудовская Аравия

10.5.3 ЮАР

10.5.4 Остальные страны Ближнего Востока и Африки

11 Конкурентная среда

11.1 Концентрация рынка и доли компаний

11.2 Бенчмаркинг продукции, технологий и каналов выхода на рынок

11.3 Последние события и стратегические сделки

11.4 Профили компаний

11.4.1 Henkell Freixenet

11.4.2 Schloss Wachenheim

11.4.3 Trinchero Family Estates

11.4.4 Les Grands Chais de France

11.4.5 Giesen Group

11.4.6 Australian Vintage

11.4.7 Pierre Chavin

11.4.8 Oddbird International

11.4.9 Thomson & Scott

11.4.10 Weingut Leitz

11.4.11 J. Lohr Vineyards & Wines

11.4.12 French Bloom

12 Рыночные возможности и стратегические перспективы

12.1 Продуктовые и технологические возможности

12.2 Приоритеты выхода на региональные рынки

12.3 Рекомендации производителям, дистрибьюторам и инвесторам

List of tables

- Table 1. Ключевые показатели мирового рынка: 2021, 2024 и 2031
- Table 2. Основные выводы и стратегические следствия
- Table 3. Определение рынка: что включено и что исключено
- Table 4. Иерархия источников данных и правила верификации
- Table 5. Допущения прогноза и параметры сценариев
- Table 6. Драйверы рынка: влияние, география и горизонт
- Table 7. Сдерживающие факторы: влияние, география и горизонт
- Table 8. Анализ пяти сил Портера
- Table 9. Стоимостный объём мирового рынка по годам, 2021-2031
- Table 10. Натуральный объём мирового рынка по годам, 2021-2031
- Table 11. Средняя отпускная цена по типам вина, 2024 и 2031
- Table 12. Допущения и результаты прогнозных сценариев
- Table 13. Стоимостный объём рынка по типам вина, 2021-2031
- Table 14. Натуральный объём рынка по типам вина, 2021-2031
- Table 15. Доли и CAGR по типам вина, 2024-2031
- Table 16. Ведущие сорта винограда и поводы потребления по типам вина
- Table 17. Стоимостный и натуральный объём рынка по уровню содержания спирта, 2021-2031
- Table 18. Стоимостный объём рынка по форматам упаковки, 2021-2031
- Table 19. Объёмы, форматы тары и ценовое позиционирование упаковки
- Table 20. Терминология и пороговые значения по содержанию спирта на ключевых рынках
- Table 21. Стоимостный объём рынка по каналам дистрибуции, 2021-2031
- Table 22. Натуральный объём рынка по каналам дистрибуции, 2021-2031
- Table 23. Бенчмарк каналов: маржа, ценовой сегмент и повод покупки
- Table 24. Рынок Северной Америки по странам, 2021-2031
- Table 25. Рынок Европы по странам, 2021-2031
- Table 26. Рынок Азиатско-Тихоокеанского региона по странам, 2021-2031
- Table 27. Рынок Латинской Америки по странам, 2021-2031
- Table 28. Рынок Ближнего Востока и Африки по странам, 2021-2031
- Table 29. Доли регионов, CAGR, подушевые расходы и ценовой бенчмарк
- Table 30. Рейтинг компаний по доле рынка, 2024
- Table 31. Профиль компании Henkell Freixenet
- Table 32. Профиль компании Schloss Wachenheim
- Table 33. Профиль компании Trinchero Family Estates
- Table 34. Профиль компании Les Grands Chais de France
- Table 35. Профиль компании Giesen Group

Table 36. Профиль компании Australian Vintage

Table 37. Профиль компании Pierre Chavin

Table 38. Профиль компании Oddbird International

Table 39. Профиль компании Thomson & Scott

Table 40. Профиль компании Weingut Leitz

Table 41. Профиль компании J. Lohr Vineyards & Wines

Table 42. Профиль компании French Bloom

Table 43. Ранжирование возможностей по потенциалу выручки, марже и риску реализации

Table 44. Приоритеты выхода на рынок по регионам

Table 45. Стратегические действия для производителей, дистрибьюторов и инвесторов

Table 46. Market value by year, USD bn

Table 47. Year-over-year value change

Table 48. Drivers — impact on forecast

Table 49. Restraints — impact on forecast

Table 50. Value by по типам вина, USD bn

Table 51. Value by по содержанию спирта, USD bn

Table 52. Value by по упаковке, USD bn

Table 53. Value by по каналам дистрибуции, USD bn

Table 54. Value by по географии, USD bn

Table 55. Market value by region, USD bn

Table 56. Market value by leading country, USD bn

Table 57. Leading companies

List of figures

- Figure 1. Объём мирового рынка безалкогольного вина в стоимостном выражении, 2021-2031
- Figure 2. Доли рынка в 2024 году и рост в 2024-2031 годах по регионам
- Figure 3. Распределение глубинных интервью по регионам и типам респондентов
- Figure 4. Влияние драйверов и сдерживающих факторов на прогнозный CAGR
- Figure 5. Кривая проникновения безалкогольного вина по потребительским поводам
- Figure 6. Прогноз выручки мирового рынка, 2021-2031
- Figure 7. Мировые натуральные объёмы и индекс средней отпускной цены, 2021-2031
- Figure 8. Выручка в 2031 году в базовом, ускоренном и замедленном сценариях
- Figure 9. Структура мировой выручки по типам вина, 2024
- Figure 10. Сравнение CAGR по типам вина, 2024-2031
- Figure 11. Структура выручки по уровню содержания спирта, 2024
- Figure 12. Матрица долей и роста по видам упаковки, 2024-2031
- Figure 13. Структура мировой выручки по каналам дистрибуции, 2024
- Figure 14. CAGR по каналам дистрибуции, 2024-2031
- Figure 15. Доли мирового рынка по регионам, 2024
- Figure 16. Прогноз объёма рынка по регионам, 2024-2031
- Figure 17. Сравнение CAGR по регионам, 2024-2031
- Figure 18. Доли компаний на мировом рынке безалкогольного вина, 2024
- Figure 19. Позиционирование конкурентов по широте портфеля и доле премиального сегмента
- Figure 20. Привлекательность возможностей по сегментам и регионам
- Figure 21. Прирост выручки по точкам роста, 2024-2031
- Figure 22. Value share by по типам вина, 2024
- Figure 23. Value share by по каналам дистрибуции, 2024
- Figure 24. Growth rate by region, 2024-2031

Executive summary

В 2024 году мировой рынок безалкогольного вина достиг 2.38 млрд долл. США, а к 2031 году вырастет до 6.08 млрд долл. США при среднегодовом темпе роста XX%. На Европу пришлось XX% выручки 2024 года — регион опирается на сложившиеся мощности деалкоголизации, широкое присутствие в продуктовой рознице и унифицированное винное законодательство ЕС, тогда как самую высокую динамику покажет Азиатско-Тихоокеанский регион с CAGR XX%. Крупнейшая доля по типам продукции — XX% — у игристых вин, которые органично вписываются в праздничные поводы, премиальный сегмент NoReCa и взрослые форматы общения. Инвестиции смещаются в сторону технологий улавливания ароматов, узнаваемых винных брендов, рецептур с пониженным содержанием сахара и круглогодичной выкладки в рознице, выходящей за рамки кампании Dry January.

Показатель	Значение
Market size 2024	XXX
Forecast 2031	XXX
CAGR	XXX
Largest region	XXX
Fastest region	XXX

Key findings

- Мировая выручка рынка безалкогольного вина составила 2.38 млрд долл. США в 2024 году и достигнет 6.08 млрд долл. США в 2031 году.
- В период с 2024 по 2031 год рынок прибавит 3.70 млрд долл. США годовой выручки при CAGR XX%.
- На Европу в 2024 году пришлось XX% мирового стоимостного объёма рынка, или 0.92 млрд долл. США.
- Азиатско-Тихоокеанский регион будет расти с CAGR XX% до 2031 года — это самая высокая динамика среди пяти регионов.
- Игристые форматы обеспечили XX% стоимостного объёма 2024 года, опередив тихие белые вина с показателем XX%.
- На продукцию с маркировкой XX% пришлось XX% стоимостного объёма рынка — точное позиционирование «нулевого» содержания спирта отвоёвывает полочное пространство.
- Стекланная бутылка удержала XX% выручки, при этом быстрее всего будут расти банки — с CAGR XX%.

- На розничные каналы (off-trade) пришлось XX% продаж, в том числе XX% — на супермаркеты и гипермаркеты.

Market size and forecast

Market value by year, USD bn

Indicator	2026	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value, USD bn	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Market volume	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Production	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Imports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Exports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Apparent consumption	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Year-over-year value change

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Production	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Imports	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Exports	X%	X%	X%	X%	X%	X%

Источник: XXX

Мировой рынок безалкогольного вина: тренды и драйверы роста

Безалкогольное вино перестаёт быть категорией-заменителем и превращается в самостоятельную ветвь мировой винной экономики. Его рост происходит на фоне сокращения объёмов обычного вина, что указывает на реакцию производителей на структурное перераспределение поводов потребления в пользу умеренности, контроля порции и участия без алкоголя.

Конкурентные результаты сегодня определяются технологией и выходом на рынок. Производители, которым удаётся сохранить летучие ароматы, восстановить текстуру и удержать сладость под контролем, могут запрашивать премиальные цены, однако коммерческий масштаб требует ещё и постоянного места на полке в продуктовой рознице, эффективного онлайн-просвещения покупателей и убедительного присутствия в продажах по бокалам.

Следующий этап развития категории будет определяться сегментацией, а не простой узнаваемостью. Потребители всё чётче различают продукцию XX% и вина с остаточным спиртом, тихие и игристые форматы, повседневные марки и вина с акцентом на происхождение, бутылки и портативные порционные форматы. Эти различия будут формировать маржинальные пулы, инвестиционные приоритеты и цели для сделок M&A вплоть до 2031 года.

Growth drivers

Умеренность становится повседневной моделью поведения

Потребители чередуют алкогольные и безалкогольные напитки в будни, за едой, на рабочих мероприятиях и в компании, а не делают окончательный выбор в пользу одного варианта. Это расширяет адресный рынок до действующих потребителей вина и обеспечивает круглогодичные повторные покупки вместо январского пика спроса.

Технологии деалкоголизации сокращают разрыв в органолептике

Низкотемпературное вакуумное выпаривание, колонны с вращающимися конусами, мембранное разделение и улавливание ароматов улучшают сортовую выразительность и текстуру. Более высокое качество напитка повышает конверсию из пробной покупки в повторную и позволяет производителям удерживать премиальные цены.

Крупные винные бренды легитимизируют категорию

Расширения портфелей Freixenet, Josh Cellars, Giesen, FRE и ARIEL дают ритейлерам знакомые бренды с отлаженными поставками и промоподдержкой. Их выход снижает издержки выбора для потребителя и переводит безалкогольное вино в обычные винные секции и национальные контракты HoReCa.

Современная розница расширяет физическую доступность

Супермаркеты увеличивают постоянный ассортимент безалкогольной продукции, а специализированные площадки обеспечивают просвещение покупателей, сборные наборы и охват по всей стране. Более высокая доступность повышает конверсию в момент повода и снижает стоимость пробной покупки для новых брендов.

Игристое открывает премиальные поводы общения

Безалкогольное игристое естественно вписывается в праздники, аперитивы, подарки и событийный сервис, где потребитель готов платить больше за единицу продукции. Кроме того, формат переносит органолептические потери от удаления спирта лучше, чем многие тихие красные вина: кислотность и газация восстанавливают структуру напитка.

Инклюзивный сервис расширяет спрос в HoReCa

Рестораны, отели, авиакомпании и организаторы мероприятий заменяют простые безалкогольные напитки на взрослые варианты, сочетающиеся с едой. Продуманные программы продаж по бокалам повышают заметность категории и формируют важный канал дегустаций для премиальных брендов.

Restraints

Органолептика остаётся нестабильной

Удаление спирта может снижать интенсивность аромата, полноту тела, длительность послевкусия и интеграцию танинов — особенно заметно это в тихих красных винах. Неудачный первый опыт подавляет повторные покупки, а разброс качества между брендами становится коммерческим риском для всей категории.

Специализированная обработка повышает себестоимость

Оборудование для деалкоголизации требует капитальных вложений, технической экспертизы и достаточных объёмов выпуска, а небольшие винодельни нередко отправляют виноматериал контрактным переработчикам. Дополнительная обработка, восстановление ароматики и упаковка сжимают маржу в начальном ценовом сегменте.

Разрозненность нормативных определений дробит глобальные портфели

Пороговые значения и допустимые термины для вина без алкоголя, безалкогольного, деалкоголизованного и частично деалкоголизованного различаются от юрисдикции к юрисдикции. Производителям приходится адаптировать рецептуры, этикетки, регистрации и практики дистрибуции, что замедляет запуски сразу в нескольких странах.

Восприятие сахара и степени переработки ограничивает wellness-позиционирование

В части рецептур для компенсации утраченного тела и аромата используются остаточный сахар или восстановление вкусоароматики. Потребители, пришедшие за пользой для здоровья и снижением

калорийности, внимательно сравнивают этикетки, что усиливает давление в пользу напитков с меньшим содержанием сахара без потери текстуры.

Влияние драйверов и сдерживающих факторов безалкогольного вина на прогноз

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Умеренность становится повседневной моделью поведения	XXX	XXX	XXX
Технологии деалкоголизации сокращают разрыв в органолептике	XXX	XXX	XXX
Крупные винные бренды легитимизируют категорию	XXX	XXX	XXX
Современная розница расширяет физическую доступность	XXX	XXX	XXX
Игристое открывает премиальные поводы общения	XXX	XXX	XXX
Инклюзивный сервис расширяет спрос в HoReCa	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Органолептика остаётся нестабильной	XXX	XXX	XXX
Специализированная обработка повышает себестоимость	XXX	XXX	XXX
Разрозненность нормативных определений дробит глобальные портфели	XXX	XXX	XXX
Восприятие сахара и степени переработки ограничивает wellness-позиционирование	XXX	XXX	XXX

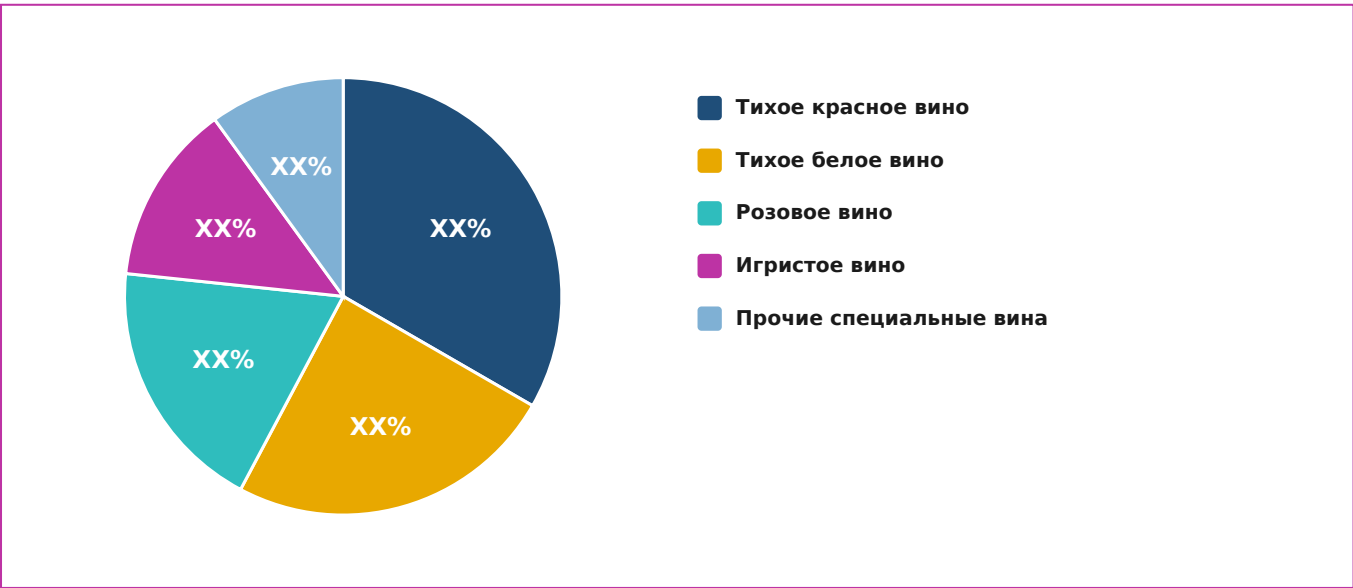
Источник: XXX

Анализ сегментации рынка безалкогольного вина

По типам вина

Игристое выигрывает за счёт газации, кислотности и праздничных ассоциаций, которые поддерживают и органолептику, и премиальное ценообразование. Второе место занимают тихие белые вина во главе с Sauvignon Blanc, Chardonnay и ароматическими сортами, сохраняющими свежесть после обработки. Тихие красные будут улучшаться по мере развития технологий восстановления текстуры, а розовые вина выигрывают от позиционирования под тёплый сезон, аперитивы и лайфстайл-поводы.

Value share by по типам вина, 2024



Источник: XXX

Value by по типам вина, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2024	CAGR
Тихое красное вино	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Тихое белое вино	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Розовое вино	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Игристое вино	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прочие специальные вина	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По содержанию спирта

Позиционирование строго XX% даёт прямое предложение для случаев за рулём, при беременности, на работе, в религиозном контексте и при занятиях спортом. Продукция с содержанием спирта выше XX%, но не более XX% сохраняет важную роль там, где небольшой остаточный алкоголь поддерживает экономику процесса или вкусовой профиль. Инвестиции в рецептуры и более ясная коммуникация на лицевой этикетке продолжат смещать стоимостный объём в сторону XX%.

Value by по содержанию спирта, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2024	CAGR
0.0% об.	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Свыше 0.0% до 0.5% об.	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По упаковке

Стекло сохраняет доминирование, поскольку транслирует винную аутентичность, защищает качество и вписывается в устоявшиеся практики розничных продаж и ресторанного сервиса. Банки растут с низкой базы за счёт порционных спритцев, активного отдыха, поездок и поводов с контролем порции. ПЭТ и картон конкурируют прежде всего портативностью, ценой и меньшим весом при перевозке, а малоформатное стекло обеспечивает премиальный путь к умеренному потреблению.

Value by по упаковке, USD bn

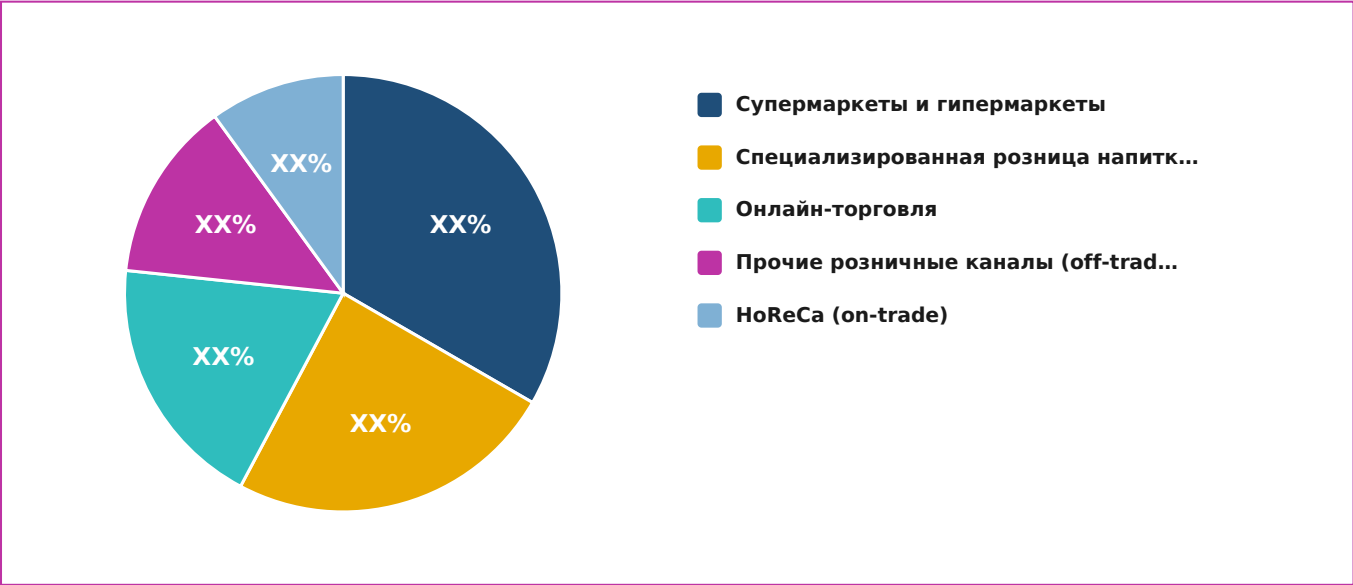
Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2024	CAGR
Стекланные бутылки	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Банки	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
ПЭТ-бутылки	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Картонная упаковка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прочая упаковка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По каналам дистрибуции

Супермаркеты и гипермаркеты формируют объёмную базу за счёт национальных листингов, промозаметности и соседства с обычным вином. Специализированная розница напитков остаётся важной для знакомства с категорией и консультаций персонала, а онлайн-торговля предлагает самый широкий ассортимент и удобную покупку сборными наборами. Канал HoReCa будет расти быстрее рынка в целом по мере формирования в ресторанах, отелях и на событийных площадках полноценных взрослых безалкогольных меню.

Value share by по каналам дистрибуции, 2024



Источник: XXX

Value by по каналам дистрибуции, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2024	CAGR
Супермаркеты и гипермаркеты	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Специализированная розница напитков	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Онлайн-торговля	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Прочие розничные каналы (off-trade)	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
HoReCa (on-trade)	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

По географии

Европа лидирует благодаря производственным компетенциям, зрелой винной культуре и широким безалкогольным выкладкам в рознице. Северная Америка идёт следом: США притягивают запуски как устоявшихся, так и венчурных брендов. Азиатско-Тихоокеанский регион обеспечивает самый быстрый рост за счёт городской культуры умеренности, премиальной HoReCa и многочисленного населения с низким проникновением обычного вина, тогда как Латинская Америка, Ближний Восток и Африка развиваются с более низкой базы.

Value by по географии, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2024	CAGR
Европа	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Северная Америка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Азиатско-Тихоокеанский регион	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Латинская Америка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Ближний Восток и Африка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

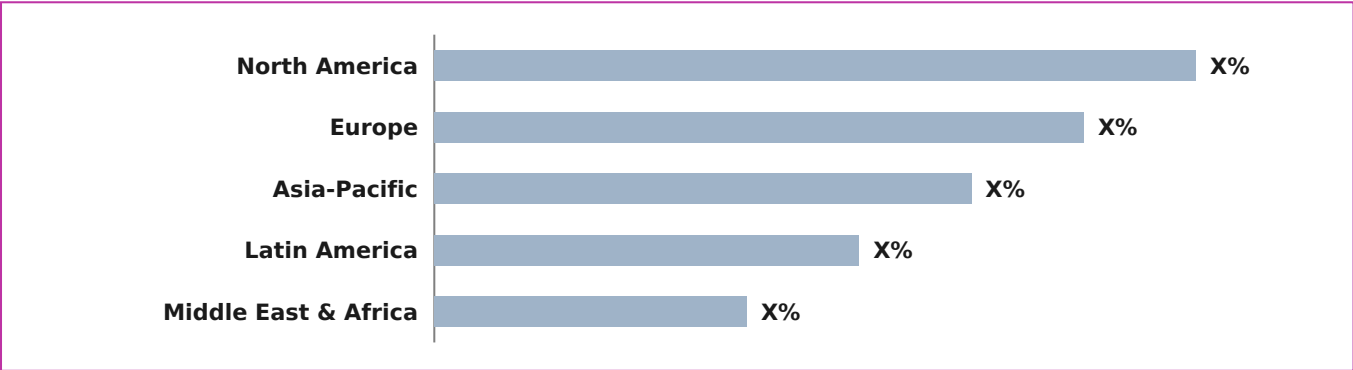
Региональный анализ рынка безалкогольного вина и перспективы по странам

В 2024 году на Европу пришлось XX% мировой выручки, и регион остаётся центром производственной экспертизы. Германия, Испания и Франция сочетают развитую винодельческую инфраструктуру со специализированными мощностями деалкоголизации, а Великобритания и страны Северной Европы формируют высокомаржинальный спрос через супермаркеты, специализированную розницу и зрелую культуру умеренного потребления. Признание деалкоголизованного вина на уровне ЕС укрепило коммерческую базу для инвестиций, маркировки и развития трансграничных портфелей.

На Северную Америку пришлось XX% стоимостного объёма при подавляющем лидерстве США. Общенациональные запуски от известных винных марок ускоряют выход в массовую дистрибуцию, а премиальное игристое, Sauvignon Blanc и Chardonnay занимают полки за пределами специализированных безалкогольных магазинов. Канада представляет собой меньший, но привлекательный рынок, формируемый провинциальными системами розничных продаж, городской аудиторией с wellness-ориентацией и заметным присутствием импортных брендов.

Азиатско-Тихоокеанский регион будет расти с CAGR XX% до 2031 года. Австралия и Новая Зеландия обеспечивают передовое производство, развитие брендов и экспортный потенциал, а Япония, Южная Корея, Китай и Индия добавляют потребительский масштаб и новые гастрономические поводы. Ближний Восток и Африка также открывают точечные возможности для продукции, соответствующей локальным требованиям к нулевому содержанию спирта, хотя терминология, сертификация и построение каналов сбыта требуют проработки на уровне отдельных стран.

Growth rate by region, 2024-2031



Источник: XXX

Market value by region, USD bn

Region	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2024	CAGR
North America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Europe	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Asia-Pacific	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Latin America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Middle East & Africa	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Market value by leading country, USD bn

Country	2024	2031	Share 2024	CAGR
United States	XXX	XXX	XXX	XXX
Germany	XXX	XXX	XXX	XXX
United Kingdom	XXX	XXX	XXX	XXX
Belgium	XXX	XXX	XXX	XXX
Netherlands	XXX	XXX	XXX	XXX
Japan	XXX	XXX	XXX	XXX
China	XXX	XXX	XXX	XXX
Mexico	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Конкурентная среда и доли компаний на рынке безалкогольного вина

Рынок умеренно консолидирован: десять ведущих поставщиков обеспечили XX% стоимостного объёма 2024 года, оставив значительное пространство региональным винодельням, премиальным специалистам и CTM. Henkell Freixenet, Schloss Wachenheim, Trinchero Family Estates и Les Grands Chais de France сочетают масштаб производства с широкой дистрибуцией в Европе или Северной Америке, тогда как Giesen, Oddbird, Pierre Chavin и Thomson & Scott выстроили чёткую нишевую идентичность в категории.

Конкуренция смещается от простого удаления спирта к инженерии напитка и происхождению. Лидеры инвестируют в улавливание ароматов, более низкотемпературную обработку, контроль остаточного сахара, коммуникацию сортовых характеристик и упаковку, которая уместно смотрится рядом с премиальным вином. Быстрее всего расширяются игристые портфели: они дают более выраженную органолептическую структуру и доступ к праздничным ценовым уровням.

Стратегическая активность расширяется за счёт расширений брендов, миноритарных инвестиций, партнёрств с дистрибьюторами и альянсов по контрактной переработке. Крупные винные группы обеспечивают национальный розничный охват, а специализированные бренды приносят потребительское просвещение и более быструю инновацию. Наиболее сильные портфели объединят доверие к винным компетенциям, несколько ценовых уровней, надёжное производство и выверенный выход одновременно в продуктовую розницу и HoReCa.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2024	Market share 2024	YoY
Henkell Freixenet	XXX	XXX	XXX	XXX
Schloss Wachenheim	XXX	XXX	XXX	XXX
Trinchero Family Estates	XXX	XXX	XXX	XXX
Les Grands Chais de France	XXX	XXX	XXX	XXX
Giesen Group	XXX	XXX	XXX	XXX
Australian Vintage	XXX	XXX	XXX	XXX
Pierre Chavin	XXX	XXX	XXX	XXX
Oddbird International	XXX	XXX	XXX	XXX
Thomson & Scott	XXX	XXX	XXX	XXX
Weingut Leitz	XXX	XXX	XXX	XXX
J. Lohr Vineyards & Wines	XXX	XXX	XXX	XXX
French Bloom	XXX	XXX	XXX	XXX

Источник: XXX

Прогноз и возможности мирового рынка безалкогольного вина

Мировая выручка вырастет с 2.38 млрд долл. США в 2024 году до 6.08 млрд долл. США в 2031 году. Категория будет постепенно расслаиваться на доступные марки для супермаркетов, премиальные вина с акцентом на виноградник и форматы под конкретные поводы — игристые или на одну порцию. Средние отпускные цены останутся устойчивыми по мере улучшения качества напитка и упаковки, хотя эффект масштаба и контрактная переработка снизят удельную себестоимость.

Базовый прогноз исходит из устойчивого расширения розничной дистрибуции, дальнейшего технологического прогресса и более широкого внедрения в ресторанах. Ускоренный сценарий, обусловленный более быстрым переходом массовых брендов в категорию и сближением регуляторных норм, выводит выручку 2031 года выше 6.8 млрд долл. США; замедленный сценарий, связанный со слабой повторной покупкой и давлением на потребительские расходы, даёт около 5.3 млрд долл. США.

Победителями станут компании, которые будут рассматривать безалкогольное вино как самостоятельную дисциплину разработки продукта, а не как побочное расширение обычного виноделия. Успех будет зависеть от сохранения аромата, восстановления текстуры, контроля сладости и соответствия формата поводу потребления. Наибольшую долю прироста заберут те, кто закрепит за собой постоянное место на полке и дегустации в HoReCa, одновременно донося происхождение и сортовой характер продукта.

Opportunities

- Премиальные сортовые вина с прослеживаемым происхождением виноградника
- Банки и малоформатные бутылки на одну порцию для поводов с контролем порции
- Винные карты ресторанов, событийные площадки, авиакомпании и корпоративный гостиничный сегмент
- Игристое XX% с пониженным содержанием сахара
- Локализованные продукты для стран с преимущественно мусульманским населением и рынков с ограничениями на алкоголь
- Контрактная деалкоголизация и услуги по улавливанию ароматов для региональных виноделен

This preview shows the form and depth of the report. The full report contains every figure, segment- and country-level detail and full company profiles. On purchase all figures are finalised and verified, and the report is delivered within 24–72 hours.