vinetur

Премиальное вино в США удержалось в июле, а рост обеспечил сегмент выше $50

SipSource сообщил, что выручка от вин дороже $50 за 12 месяцев выросла на 0,9%, хотя общий объем продаж вина снизился на 6,8%.

вторник, 15 сентября 2026 г.



Рынок вина в США по-прежнему сокращается, однако новые отраслевые данные указывают на более устойчивый спрос в верхнем сегменте бизнеса, при этом среди категорий рост показал и Prosecco.

Согласно последнему отчету SipSource за июль 2026 года, премиальное вино продолжало держаться лучше, чем крепкие спиртные напитки в США, несмотря на сохраняющееся давление на общие продажи. SipSource отслеживает продукцию, покидающую склады США и поступающую в рестораны, бары и магазины, что дает близкое представление о реальном рыночном спросе.

В целом картина по вину по-прежнему слабая. За последние три месяца объемы вина снизились на 6,8%, хотя это означало улучшение на 110 базисных пунктов по сравнению с июнем. Выручка за тот же период сократилась на 4,2%. Тем не менее, в отчете было отмечено более сильное положение в более высоких ценовых сегментах, особенно у бутылок стоимостью $16 и выше.

Самый сильный сигнал пришел из верхней части рынка. В сегменте дороже $50 выручка от вина за последние 12 месяцев выросла на 0,9%. Этот рост выделялся на рынке, где многие категории нижнего и среднего ценового диапазона по-прежнему теряют позиции.

Некоторые отдельные категории показали еще лучший результат. Выручка от Champagne за последние три месяца выросла на 14,7%, тогда как у Prosecco — на 10,2%. Рост также показал Sauvignon Blanc: выручка увеличилась на 3,2%. Эти цифры говорят о том, что, хотя потребители в целом покупают меньше, они по-прежнему тратят деньги на некоторые устоявшиеся премиальные категории, особенно на игристое вино.

Рынок США по-прежнему важен для итальянских производителей, хотя последние торговые данные ясно показывают слабость. WineNews, ссылаясь на экспортные данные Istat за первое полугодие 2026 года, сообщил, что экспорт итальянского вина в США составил €849 млн, снизившись на 14,1% в стоимостном выражении. Объем экспорта упал на 6,8% до 167,7 млн литров. Эти цифры отражают напряжение на всем рынке, но данные SipSource указывают, что вина более высокой ценовой категории могут быть в более выгодном положении, чем

остальная часть сегмента.

Контраст со спиртными напитками в июльских данных был очевиден. В то время как вино показывало признаки стабилизации в премиальных сегментах, дистиллированные спиртные напитки продолжали испытывать более сильное давление как по выручке, так и по премиализации. У спиртных напитков дороже $50 выручка снизилась на 8,9%, а в сегменте от $50 до $99,99 — на 9,5%.

Одной из зон относительной стабильности и для вина, и для спиртных напитков стало потребление в заведениях. Продажи через бары, рестораны и другие площадки держались лучше, чем розничные продажи. Общий объем вина и крепких напитков, проданных в заведениях, за последние 12 месяцев снизился на 2,8% против падения на 7,5% в рознице. Этот разрыв говорит о том, что потребители по-прежнему готовы избирательно тратиться, когда пьют вне дома, хотя покупки в магазинах сократились заметно сильнее.

В совокупности в США продолжается снижение как вина, так и крепких напитков. Сводный общий объем продаж двух категорий за последние 12 месяцев снизился на 6,8%, а выручка — на 6,1%. За последние три месяца совокупный объем упал на 6,2%, и выручка также снизилась на 6,1%.

Для производителей, импортеров и дистрибьюторов последние цифры пока не указывают на восстановление рынка. Но они показывают, что спрос стал более неоднородным, а премиальное вино оказалось более устойчивым, чем большая часть остального алкогольного бизнеса. В такой среде такие категории, как Champagne и Prosecco, становятся одними из самых заметных точек роста на фоне в остальном сложного рынка США.