vinetur

Спад продаж вина и крепкого алкоголя в США замедлился в сентябре

По данным SipSource, за три месяца лучше всего показали себя крепкие напитки, тогда как продажи вина страдают из-за сокращения дистрибуции недорогой продукции

среда, 11 ноября 2026 г.



В сентябре на рынке вина и крепкого алкоголя в США появились признаки стабилизации, однако улучшение было неравномерным и не означало возвращения к росту. Об этом свидетельствуют данные SipSource, опубликованные во вторник, 10 ноября, ассоциацией Wine & Spirits Wholesalers of America.

Согласно отраслевым данным, за 12 месяцев по сентябрь включительно совокупный объем продаж вина и крепкого алкоголя снизился на 6,1%, а выручка — на 4,9%. Краткосрочные показатели были несколько лучше. За три месяца по сентябрь включительно объем продаж сократился на 4,8%, а выручка — на 3,7%. Это говорит о замедлении спада, особенно в сегменте крепких напитков.

Наиболее заметные признаки улучшения показал сегмент крепких напитков. За последние три месяца объем продаж снизился на 3,1%, а выручка — на 3,5%. По данным WSWA, улучшение динамики наблюдалось в том числе в категориях бурбона, Tequila-Other и U.S. Whiskey-Other. Напитки среднего ценового сегмента также показали себя лучше других. Продукция стоимостью от 20 до 29,99 доллара оказалась устойчивее, тогда как бутылки в диапазоне от 50 до 99,99 доллара по-прежнему испытывали более сильное давление.

Такая динамика ценовых сегментов говорит о том, что потребители продолжают тратить деньги, но делают это более избирательно. Спрос, по-видимому, был выше там, где покупатели видели более очевидную выгоду, тогда как сегмент дорогой продукции продолжал испытывать трудности. Это важно для поставщиков и дистрибьюторов, которые в последние годы рассчитывали на рост продаж за счет премиализации.

Вино по-прежнему отставало от крепких напитков, сталкиваясь с проблемами, которые не ограничиваются только спросом. За три месяца по сентябрь включительно объем продаж вина сократился на 6,7%, а выручка — на 4,2%. Наиболее заметным было падение в нижнем ценовом сегменте, особенно среди вин дешевле 13 долларов. Согласно данным, вина стоимостью от 16 долларов в целом показывали лучшие результаты.

В отдельных сегментах вина сохранялись очаги роста. Выручка от Sauvignon Blanc выросла на 5,9%, а от Prosecco — на 4,8%. Champagne и игристые вина также показали относительно лучшие результаты в барах и ресторанах. Это указывает на то, что покупки к определенным поводам и предпочтения потребителей продолжали поддерживать часть категории, несмотря на общее ослабление рынка.

По словам WSWA, трудности винного сегмента связаны также с сокращением числа точек дистрибуции, особенно для недорогой продукции и в канале заведений. На практике это означает, что некоторые вина теряют место на полках и в меню или становятся менее доступными, из-за чего категории сложнее восстановиться даже при стабилизации потребительского спроса. Проблемы с дистрибуцией создают структурные препятствия, с которыми сегмент крепких напитков пока, по-видимому, справляется лучше.

Динамика продаж в разных каналах также была неоднозначной. Канал заведений, включающий рестораны и бары, по-прежнему показывал лучшие результаты, чем розничные продажи в винных магазинах и других торговых точках, хотя оба канала оставались в отрицательной зоне. В сентябре улучшились показатели продаж дистрибьюторов розничным продавцам — обнадеживающий сигнал, поскольку на этот канал по-прежнему приходится значительная доля общих продаж отрасли.

Эти данные важны для оптовиков, производителей и розничных продавцов, готовящихся к праздничному сезону, когда решения по запасам, ценам и стратегии дистрибуции могут существенно повлиять на итоги года. Замедление спада поможет компаниям точнее скорректировать прогнозы и запасы на ноябрь и декабрь, однако последние показатели также говорят о том, что ослабление падения не следует принимать за широкое восстановление рынка.

По данным WSWA, в четвертом квартале сравнение может быть несколько более благоприятным, поскольку базой для него станет особенно слабый период в конце 2025 года. Тем не менее ассоциация отмечает, что рынок по-прежнему сталкивается с неравномерным спросом, давлением во всех ценовых сегментах и продолжающимся сокращением дистрибуции, особенно вина. Ближайшие месяцы

покажут, удастся ли сохранить недавнее улучшение в сегменте крепких напитков и отдельных винных категориях на фоне праздничных покупок.