vinetur

В сентябре падение продаж вина и крепкого алкоголя в США замедлилось

По данным SipSource, рынок крепкого алкоголя стабилизируется быстрее: продажи вина в объеме снизились на 6,7%, а более дешевые вина теряют представленность

среда, 18 ноября 2026 г.



В сентябре на рынке вина и крепкого алкоголя в США появились признаки стабилизации, однако восстановление шло неравномерно: вино по-прежнему испытывало более сильное давление, чем крепкий алкоголь. Во вторник Beverage Information Group сообщила, что последние данные SipSource от Wine & Spirits Wholesalers of America указывают на замедление падения совокупного рынка, хотя спрос и представленность продукции в отдельных сегментах винного бизнеса продолжали снижаться.

Согласно отчету, за 12 месяцев по сентябрь включительно объем продаж вина и крепкого алкоголя в совокупности сократился на 6,1%, а выручка — на 4,9%. За последний трехмесячный период объем снизился на 4,8%, а выручка — на 3,7%. Менее значительное падение указывает на то, что рынок стал стабильнее, чем в начале года, хотя улучшение затронуло не все категории в равной степени.

В краткосрочной перспективе более устойчивую динамику демонстрировал крепкий алкоголь. За три месяца по сентябрь его объем продаж сократился на 3,1%, а выручка снизилась на 3,5%. По данным SipSource, некоторые сегменты показывали результаты лучше рынка в целом, в том числе бурбон, Tequila-Other и U.S. Whiskey-Other. Данные также выявили четкое разделение по ценовым категориям: крепкий алкоголь стоимостью от $20 до $29,99 оказался устойчивее, тогда как продукция в диапазоне от $50 до $99,99 испытывала более сильное давление.

Такая ценовая динамика говорит о том, что потребители по-прежнему готовы тратить деньги, но более избирательно подходят к выбору продукции более высокой ценовой категории. Для производителей, оптовиков и розничных продавцов это важно, поскольку может повлиять на планы закупок, управление запасами и распределение места на полках в секторе алкогольных напитков в целом. Более стабильный спрос на крепкий алкоголь среднего ценового сегмента может поддержать некоторые бренды, тогда как продолжающееся ослабление продаж более дорогих бутылок способно сказаться на портфелях премиальной продукции.

Вино оставалось более слабым сегментом рынка. По данным SipSource, за последний трехмесячный период объем продаж вина снизился на 6,7%, а выручка — на 4,2%. Даже на фоне этого падения одни сегменты показывали себя лучше других. Выручка от продаж Sauvignon blanc выросла на 5,9%, а prosecco — на 4,8%. Это указывает на то, что потребительский спрос оставался более устойчивым лишь в ограниченном числе сортов и ситуаций потребления.

Отчет также выявил относительную устойчивость Champagne и игристых вин в канале заведений. Это говорит о том, что спрос со стороны ресторанов и баров на продукцию для праздников и особых случаев держался лучше, чем в некоторых других сегментах вина. Однако в целом ситуация на винном рынке оставалась сложной: поставщики сталкивались с ослаблением спроса и сокращением доступности продукции в отдельных частях рынка.

Данные о ценах показали, что разрыв внутри винной категории увеличивается. Продажи вин дешевле $13 продолжали заметно снижаться, тогда как продукция стоимостью от $16 в целом оказывалась устойчивее. Это разделение важно для индустрии алкогольных напитков, поскольку оно может определить, какие бренды сохранят представленность, а какие потеряют видимость в рознице и ресторанах. Более дешевые вина часто зависят от широкой доступности и стабильного объема продаж, поэтому сокращение числа точек продаж может усилить падение.

По данным SipSource, количество точек продаж сокращалось, особенно для более дешевых вин и в канале заведений. Это означает, что некоторые товары представлены в меньшем числе торговых точек, что усиливает давление на продажи на фоне ослабления потребительского спроса. Для виноделен и импортеров, рассчитывающих на широкое присутствие продукции, потеря каналов сбыта может затруднить восстановление даже в случае снижения волатильности рынка в целом.

Отчет был опубликован 10 ноября и основан на результатах за сентябрь. В Beverage Information Group отметили, что данные подтверждают скорее стабилизацию рынка, чем его широкомасштабное улучшение. На практике цифры указывают на то, что в ближайшей перспективе крепкий алкоголь демонстрирует

большую устойчивость, тогда как поставщики вина продолжают работать в более сложных условиях, обусловленных падением спроса, ростом чувствительности к цене и сокращением представленности продукции в сегментах с более низкими ценами.