vinetur

W.L. Weller вырос на 78,1% в отслеживаемых розничных каналах США

По данным Circana, W.L. Weller показал один из самых высоких темпов роста в сегменте премиального виски; в 2025 году объем составил 325 000 девятилитровых ящиков

пятница, 20 ноября 2026 г.



Бурбон W.L. Weller, принадлежащий Sazerac, вырос в объеме розничных продаж на 78,1% в отслеживаемых Circana каналах США за 52 недели, завершившиеся 1 ноября. Об этом сообщило Shanken News Daily в четверг, 19 ноября, со ссылкой на данные Circana и Impact Databank.

Этот рост особенно примечателен на фоне сохраняющегося давления на рынок виски в США в целом. Shanken News Daily сообщило, что в 2026 году совокупный объем продаж виски в стране, по прогнозам, снизится четвертый год подряд, тогда как бренды стоимостью от $50 продолжают показывать результаты выше среднерыночных. В этом премиальном сегменте W.L. Weller оказался одним из самых быстрорастущих брендов в опубликованной таблице. Более высокий результат показал только Colonel E.H. Taylor, еще один бурбон Sazerac, прибавивший 85,1% по тому же показателю Circana.

Показатель 78,1% для W.L. Weller отражает рост объема продаж, а не выручки. Эти данные не показывают, сколько потребители потратили на бренд, и не позволяют определить, был ли рост обусловлен расширением дистрибуции, повышением доступности товара, увеличением рекламной активности или усилением базового спроса. Circana отслеживает розничные продажи в отдельных каналах, поэтому результат охватывает лишь часть рынка США и не должен восприниматься как общенациональный показатель для всех магазинов и каналов сбыта.

В опубликованной таблице приводится и отдельный показатель годового объема бренда: по данным Impact Databank, в 2025 году объем продаж W.L. Weller в США составил 325 000 девятилитровых ящиков. Эта цифра показывает, что Weller — не нишевая марка небольшого масштаба. Однако ее не следует использовать для расчета роста на 78,1%. Показатель в 325 000 ящиков — это оценка годового объема продаж в США за 2025 год, тогда как цифра 78,1% отражает изменение розничных продаж в отслеживаемых Circana каналах за другой 52-недельный период, завершившийся 1 ноября. Источник не приводит абсолютные объемы розничных продаж Weller за периоды, с которыми сравнивался этот показатель роста.

Это различие важно, поскольку премиальный американский виски стал одним из немногих сегментов, которые продолжают расти, в то время как многие другие категории спиртных напитков замедляются. Согласно тому же материалу Shanken, совокупный объем розничных продаж ведущих марок виски стоимостью более $50 за бутылку объемом 750 мл вырос на 14,3% по показателям, приведенным в таблице. В статье отдельно отмечалось, что продажи виски стоимостью от $50 выросли на 4% в каналах NielsenIQ за период с начала года по 3 октября, тогда как совокупный объем продаж виски снизился на 5%. Эти показатели основаны на разных наборах данных, но указывают на одно и то же: виски высокого ценового сегмента оказался устойчивее категории в целом.

Среди марок премиального сегмента несколько брендов Sazerac показали высокие результаты. Согласно таблице, опубликованной 19 ноября, продажи Eagle Rare выросли на 18,9%, Blanton’s — на 32,7%, а Colonel E.H. Taylor — на 85,1%. Результаты других крупных брендов в этой ценовой категории были неоднозначными. Продажи The Glenlivet снизились на 3,1%, Angel’s Envy — на 8,4%, Woodford Reserve Double Oaked — на 0,2%, тогда как The Macallan и Johnnie Walker Blue прибавили по 2,0%. По отдельному показателю NielsenIQ, охватывающему период по 7 ноября, Redbreast вырос на 1,4%.

Таким образом, W.L. Weller оказался в одном из наиболее динамичных сегментов премиального виски в США. Масштаб бренда придает этому результату дополнительный вес. Рост на 78,1% у марки, объем продаж которой в США в 2025 году, по опубликованным данным, составил 325 000 девятилитровых ящиков, указывает на существенное увеличение продаж, хотя показатель по отслеживаемым каналам нельзя напрямую пересчитать в общенациональный объем в ящиках.

Sazerac называет себя американским производителем и продавцом спиртных напитков, принадлежащим одной семье. Согласно корпоративному сайту компании, проверенному в пятницу, 20 ноября, в Sazerac работают 8 000 человек, а компании принадлежат 18 предприятий по дистилляции и розливу. Штаб-квартира находится в Луисвилле, штат Кентукки. Помимо W.L. Weller, компании принадлежат несколько других марок бурбона, вошедших в рейтинги

премиального виски.

Компания продолжает укреплять присутствие в верхнем ценовом сегменте американского виски. Shanken News Daily сообщило, что в начале 2026 года Sazerac представила Eagle Rare 30 и выпускает коллекцию Buffalo Trace Antique Collection 2026 года с розничными ценами на отдельные релизы от $155. Эти запуски позволяют судить о более широкой стратегии компании в сегменте премиального бурбона, однако опубликованные данные не связывают рост розничных продаж Weller на 78,1% с каким-либо конкретным запуском или маркетинговым решением.

Показатель Circana также не отвечает на вопрос, важный для многих покупателей бурбона: стало ли больше продукции поступать на полки или же существующие магазины в выборке просто продали больше товара после пополнения запасов. У Weller давно есть устойчивый потребительский интерес, но в некоторых регионах доступность бренда остается нестабильной. Опубликованные данные указывают на резкий рост розничных продаж в отслеживаемых каналах, однако без информации о числе магазинов, дистрибуции и объемах по отдельным каналам неясно, в какой мере это отражает улучшение предложения, а в какой — ускорение продаж.

Несмотря на эти ограничения, опубликованный рост заслуживает внимания. Прирост W.L. Weller на 78,1% стал одним из самых высоких в таблице премиального виски, опубликованной 19 ноября, причем речь идет о бренде, который уже имел значительный масштаб продаж в США в 2025 году. На фоне продолжающегося снижения общего объема продаж виски в стране сочетание масштаба и роста выделяет Weller среди многих конкурентов.