vinetur

नई अमेरिकी पूर्वानुमान में वोडका हर प्रमुख स्पिरिट्स श्रेणी से बेहतर प्रदर्शन कर रही है

SipSource को उम्मीद है कि 2027 तक वोडका में गिरावट जारी रहेगी, लेकिन ब्रांडी, कॉन्यैक, रम और आयरिश व्हिस्की की तुलना में कम तेज़ी से।

शुक्रवार, 31 जुलाई 2026



वोडका की बिक्री अभी भी घट रही है, लेकिन नए उद्योग पूर्वानुमान संकेत देते हैं कि संयुक्त राज्य और विदेशों में यह श्रेणी अब अधिकांश प्रमुख स्पिरिट्स खंडों की तुलना में बेहतर स्थिति में है।

यह बदलाव इसलिए उल्लेखनीय है क्योंकि वोडका अब भी अमेरिका में मात्रा के हिसाब से सबसे बड़ी स्पिरिट्स श्रेणी है, जो कुल डिस्टिल्ड स्पिरिट्स बिक्री का लगभग 31% हिस्सा रखती है, फिर भी पिछले कई वर्षों से दबाव में रही है। अप्रैल 2026 में IWSR द्वारा जारी प्रारंभिक 2025 आंकड़ों में वैश्विक वोडका मात्रा 3% नीचे और मूल्य 1% नीचे दिखा। अमेरिका में, जहां कमजोरी 2022 से दिखाई दे रही है, देश के सबसे बड़े वोडका ब्रांड Tito's Handmade Vodka ने 2024 में अपने रिकॉर्ड का पहला मात्रा-आधारित नुकसान दर्ज किया, और 1.5% गिरकर 12 मिलियन केस रह गया।

ऊपरी तौर पर, यह संकुचन की कहानी है। लेकिन जुलाई में प्रकाशित Wine & Spirits Wholesalers of America के SipSource प्लेटफॉर्म का एक अधिक हालिया पूर्वानुमान बाजार की एक अलग व्याख्या की ओर इशारा करता है। SipSource द्वारा ट्रैक की जाने वाली सात प्रमुख स्पिरिट्स श्रेणियों में, वोडका ही एकमात्र श्रेणी है जिसके 2026 के शेष हिस्से और 2027 तक व्यापक स्पिरिट्स बाजार से बेहतर प्रदर्शन करने की उम्मीद है। आउटलुक के अनुसार, श्रेणी के नकारात्मक बने रहने का अनुमान है, लेकिन इसकी गिरावट ब्रांडी, कॉन्यैक, रम और आयरिश व्हिस्की की तुलना में कम गंभीर रहने की उम्मीद है।

यह अंतर उत्पादकों, वितरकों और खुदरा विक्रेताओं के लिए महत्वपूर्ण है, क्योंकि इससे संकेत मिलता है कि वोडका अब केवल व्यापक मंदी का हिस्सा नहीं रह गई है। इसके बजाय, यह कमजोर स्पिरिट्स माहौल के भीतर सापेक्ष सुधार के चरण में जाती दिख रही है। विश्लेषकों का कहना है कि यह अंतर उन कंपनियों के लिए अहम है जो तय कर रही हैं कि मार्केटिंग डॉलर कहां लगाए जाएं, इन्वेंटरी कैसे संभाली जाए और कौन-से मूल्य स्तर स्थिरता की सबसे अच्छी संभावना देते हैं।

Refine Drinks द्वारा उद्धृत नवीनतम आंकड़े, जो IWSR और SipSource डेटा पर आधारित हैं, दिखाते हैं कि वोडका के हालिया प्रदर्शन को केवल एक हेडलाइन संख्या से नहीं समझा जा सकता। जबकि 2025 में वैश्विक मात्रा मूल्य की तुलना में तेज़ी से घटी, दोनों के बीच का अंतर मूल्य निर्धारण और मिश्रण में कुछ लचीलापन दर्शाता है। मात्रा में 3% की गिरावट के मुकाबले मूल्य में 1% की कमी का अर्थ है कि प्रति इकाई औसत मूल्य लगभग 2% सुधरा, भले ही कुल बिक्री कमजोर हुई।

यह पैटर्न बताता है कि जो उपभोक्ता श्रेणी में बने हुए हैं, वे पूरी तरह बाहर जाने के बजाय वोडका के भीतर ही विकल्प बदल रहे हैं। यह ब्रांडों और चैनलों के बीच असमान प्रदर्शन की ओर भी इशारा करता है। उद्योग पर्यवेक्षकों ने बढ़ते तौर पर नोट किया है कि प्रीमियमाइजेशन अब स्पिरिट्स में एक समान तरीके से काम नहीं कर रहा है। वोडका में, कुछ ऊंची कीमत वाले लेबल ने निचले स्तर के उत्पादों की तुलना में बेहतर टिकाव दिखाया है, जबकि अन्य मामलों में स्थापित मुख्यधारा ब्रांडों को परिचितता और मूल्य चाहने वाले उपभोक्ताओं से लाभ मिला है।

अमेरिकी बाजार इस कहानी का केंद्र बना हुआ है क्योंकि वहां वोडका का पैमाना बहुत बड़ा है। कुल बिक्री मात्रा में इसकी हिस्सेदारी के बराबर कोई अन्य स्पिरिट्स श्रेणी नहीं है। वोडका मांग में मामूली बदलाव भी देश भर के थोक विक्रेताओं, चेन रिटेलरों, बारों और रेस्तरांओं को प्रभावित कर सकता है। ऑन-प्रिमाइसेस ऑपरेटरों के लिए, वोडका मार्टिनी और मॉस्को म्यूल से लेकर एस्प्रेसो मार्टिनी और साधारण हाईबॉल तक कॉकटेल में सबसे बहुमुखी बेस स्पिरिट्स में से एक बनी हुई है। इस व्यापक उपयोगिता ने पिछले कई वर्षों में उपभोक्ता रुचि के टकीला, रेडी-टू-ड्रिंक पेय और एगेव-आधारित कॉकटेल की ओर खिसकने के बावजूद ड्रिंक मेनू पर इसकी जगह बनाए रखने में मदद की है।

फिर भी, वोडका की मौजूदा स्थिति वृद्धि की वापसी नहीं, बल्कि एक रीसेट को दर्शाती है। श्रेणी ने कुछ गति खो दी है क्योंकि युवा पीने वाले उत्पत्ति, उत्पादन विधि या स्वाद प्रोफ़ाइल से जुड़े अधिक मजबूत पहचान संकेतों वाली अन्य स्पिरिट्स तलाश रहे हैं। न्यूट्रल स्पिरिट के रूप में वोडका की लंबे समय से चली आ रही अपील ने इसे मिलाना आसान और व्यापक रूप से सुलभ बनाया, लेकिन उसी तटस्थता ने कुछ ब्रांडों के लिए कहानी-आधारित और प्रीमियम पोज़िशनिंग से आकार पाए भीड़भाड़ वाले बाजार में अलग दिखना कठिन भी बना दिया है।

Tito's में आई गिरावट ने इस दबाव को रेखांकित किया। वर्षों तक Tito's अमेरिकी स्पिरिट्स में सबसे मजबूत प्रदर्शन करने वाले ब्रांडों में से एक रहा, जिसे उसकी घरेलू पहचान, व्यापक वितरण और रिटेल तथा हॉस्पिटैलिटी दोनों में मजबूत उपस्थिति का लाभ मिला। 2024 में 1.5% की गिरावट ऐतिहासिक मानकों के हिसाब से मामूली थी, लेकिन महत्वपूर्ण थी क्योंकि यह पहली बार था जब ब्रांड ने मात्रा में गिरावट दर्ज की। व्यापार जगत के कई लोगों के लिए, इस नतीजे ने पुष्टि की कि अग्रणी वोडका लेबल भी अब कमजोर मांग से सुरक्षित नहीं रहे।

तब से जो बदला है, वह यह नहीं कि वोडका फिर से विस्तार पर लौट आई है, बल्कि यह कि प्रतिस्पर्धी श्रेणियां उससे कहीं

अधिक तेज़ी से कमजोर हुई हैं। कॉन्यैक को धीमी लग्ज़री खर्च और कमजोर निर्यात मांग से दबाव झेलना पड़ा है। रम को असमान प्रीमियम वृद्धि से जूझना पड़ा है। आयरिश व्हिस्की कई वर्षों की तेज़ वृद्धि के बाद ठंडी पड़ी है। ब्रांडी भी दबाव में बनी हुई है। इस पृष्ठभूमि में, वोडका का आउटलुक अब तुलनात्मक रूप से स्थिर दिखता है।

यह सापेक्ष स्थिरता 2026 की दूसरी छमाही और अगले साल तक शराब दुकानों में शेल्फ रणनीति तथा बड़ी चेन में प्रमोशनल योजना को प्रभावित कर सकती है। यदि थोक विक्रेता वोडका को उन अन्य श्रेणियों की तुलना में कम अस्थिर मानते हैं जो अभी भी अधिक तेज़ गिरावट दर्ज कर रही हैं, तो वे जोखिम भरे अवसरों के पीछे भागने के बजाय भरोसेमंद टर्नओवर वाले मुख्य ब्रांडों को प्राथमिकता दे सकते हैं। आपूर्तिकर्ता भी हिस्सेदारी बचाने के लिए लाइन एक्सटेंशन, फ्लेवर इनोवेशन या पैकेजिंग बदलावों पर अधिक निर्भर हो सकते हैं, बिना भारी छूट पर निर्भर हुए।

बारों और रेस्तरांओं के लिए, वोडका की मजबूती समग्र स्पिरिट्स मांग कमजोर रहने पर भी मेनू में इसकी मौजूदगी बनाए रखने में मदद कर सकती है। ऑपरेटर अक्सर ऐसे उत्पादों को प्राथमिकता देते हैं जिन्हें उपभोक्ता आसानी से पहचानते हों और जो कई कॉकटेल में लचीले ढंग से इस्तेमाल किए जा सकें। कमजोर विवेकाधीन खर्च के दौर में, ये गुण नवीनता से अधिक महत्वपूर्ण हो सकते हैं। ऐसा स्पिरिट जो अलग-अलग मूल्य स्तरों और पीने के अवसरों में काम आए, स्थल को लागत प्रबंधित करने और मेनू को सुलभ बनाए रखने में मदद कर सकता है।

नवीनतम आंकड़ों से व्यापक निष्कर्ष यह है कि वोडका को अब केवल एक घटती हुई श्रेणी के रूप में सबसे अच्छा वर्णित नहीं किया जा सकता। यह घट रही है, लेकिन बाजार के बड़े हिस्से की तुलना में धीमी गति से, और यही इसे एक अलग तरीके से फिर से व्यावसायिक रूप से महत्वपूर्ण बनाता है। श्रेणी का आकार यह सुनिश्चित करता है कि साथियों की तुलना में किसी भी सुधार का असर पेय अल्कोहल कारोबार में व्यापक रूप से महसूस होगा।

Refine Drinks ने कहा कि स्थिति में यह बदलाव ही वोडका को अब उल्लेखनीय बनाता है : हालिया स्पिरिट्स कमजोरी से सबसे अधिक प्रभावित श्रेणियों में से एक होने के बाद, यह 2026 के शेष हिस्से और 2027 के लिए प्रमुख डिस्टिल्ड श्रेणियों में सापेक्ष रूप से सबसे बेहतर संभावनाओं वाले खंड के रूप में उभर रही है। SipSource ने अपने ओपन-एक्सेस रिलीज़ में पूर्ण प्रतिशत पूर्वानुमान नहीं दिए, लेकिन उसकी रैंकिंग मात्र ने लंबे समय से परिपक्व और दबाव में मानी जाने वाली इस स्पिरिट के प्रति भावना में एक महत्वपूर्ण बदलाव दर्ज किया है।

वोडका में काम करने वाले उत्पादकों के लिए, इसका मतलब सावधानी की जरूरत खत्म होना नहीं है। बाजार कुल मिलाकर अभी भी नकारात्मक है, उपभोक्ता खर्च चयनात्मक बना हुआ है और हर मूल्य वर्ग में प्रतिस्पर्धा तीव्र है। लेकिन श्रेणी की स्थिति एक साल पहले की तुलना में देखें तो वोडका अब पिछड़ने वाली श्रेणी कम और अस्थिर स्पिरिट्स बाजार में एक रक्षात्मक स्थिति अधिक लगती है।