vinetur

जुलाई में U.S. नियंत्रण-राज्यों में Canadian whisky की बिक्री 8.5% गिरी

NABCA ने कहा कि यह श्रेणी अपने ट्रैक किए गए हर बाज़ार में गिरने वाला एकमात्र प्रमुख स्पिरिट्स खंड था।

बुधवार, 2 सितंबर 2026



जुलाई में अमेरिका के नियंत्रण-राज्यों में Canadian whisky की बिक्री तेज़ी से घटी, और National Alcohol Beverage Control Association के नवीनतम मासिक आंकड़ों में यह किसी भी प्रमुख स्पिरिट्स श्रेणी का सबसे कमजोर नतीजा रहा। यह पैनल के हर बाज़ार में गिरावट दर्ज करने वाली एकमात्र श्रेणी भी थी।

NABCA के जुलाई 2026 के आंकड़ों के अनुसार, खुदरा बिक्री में Canadian whisky की मात्रा एक साल पहले की तुलना में 8.5% घटी, जिसे नौ-लीटर केस समतुल्य में मापा गया। इसी अवधि में मूल्य 8.4% गिरा। जुलाई तक के 12 महीनों में, श्रेणी मात्रा में 7.4% और मूल्य में 7.9% नीचे रही, जो एक निरंतर गिरावट की ओर इशारा करता है जो सबसे हालिया महीने में और तेज़ हो गई।

मासिक गिरावट, रोलिंग 12-माही मात्रा गिरावट से 1.1 प्रतिशत अंक अधिक गहरी थी। यह अंतर बताता है कि श्रेणी ने केवल उसी गति से आगे बढ़ने के बजाय गर्मियों के दौरान और कमजोरी दिखाई। 12-माही अवधि में मूल्य का मात्रा से थोड़ा अधिक गिरना भी मूल्य निर्धारण या बिक्री मिश्रण पर दबाव का संकेत देता है, जिसमें कम कीमत वाले उत्पादों या अधिक छूट की भूमिका संभवतः रही। NABCA की सार्वजनिक रिपोर्ट श्रेणी-वार निरपेक्ष मूल्य निर्धारण डेटा नहीं देती, इसलिए उस बदलाव को सीधे मापा नहीं जा सकता।

यह गिरावट ऐसे समय आई जब व्यापक नियंत्रण-राज्य स्पिरिट्स बाज़ार मात्रा में लगभग स्थिर लेकिन डॉलर में कमजोर था। NABCA द्वारा कवर किए गए 18 नियंत्रण बाज़ारों में सभी स्पिरिट्स श्रेणियों की जुलाई बिक्री मात्रा के लिहाज से 0.3% बढ़कर 5,538,845 नौ-लीटर केस हो गई, जबकि खुदरा मूल्य 2.2% गिरकर $1.143 बिलियन रह गया। इससे अनुमानित मूल्य और मिश्रण प्रभाव लगभग -2.5% निकला, यानी बाज़ार ने थोड़ा अधिक उत्पाद बेचा लेकिन प्रति केस समतुल्य कम राजस्व अर्जित किया।

व्यापक बाज़ार की मामूली मात्रा वृद्धि पारंपरिक डिस्टिल्ड स्पिरिट्स में वापसी को नहीं दर्शाती थी। वृद्धि मुख्य रूप से कॉकटेल्स खंड से आई, जिसका नेतृत्व canned ready-to-drink उत्पादों ने किया। उस श्रेणी की जुलाई मात्रा 19.5% और मूल्य 18.5% बढ़ा, जिसने बाज़ार के बाकी हिस्से से कहीं तेज़ प्रदर्शन किया और कई स्थापित श्रेणियों में गिरावट की भरपाई की।

इस पृष्ठभूमि में Canadian whisky का प्रदर्शन अन्य व्हिस्कियों और प्रमुख ब्राउन स्पिरिट्स की तुलना में विशेष रूप से कमजोर रहा। Scotch whisky की जुलाई मात्रा में 3.2% की बढ़त रही, जबकि tequila 3.1% बढ़ी। Irish whiskey 0.4% ऊपर गई। Cordials और cachaça में भी महीने के दौरान वृद्धि हुई। Canadian whisky के बाद सबसे बड़ी श्रेणीगत गिरावट Cognac और brandy में रही, दोनों मात्रा और मूल्य में 6.4% नीचे, इसके बाद gin, rum और American whiskey रहे।

12-माही तस्वीर भी Canadian whisky के लिए नकारात्मक रही। NABCA के रोलिंग आंकड़े दिखाते हैं कि जुलाई तक श्रेणी मात्रा में 7.4% और मूल्य में 7.9% नीचे रही, जो समग्र नियंत्रण-राज्य बाज़ार की तुलना में अधिक तीखी गिरावट है, जहां कुल स्पिरिट्स मात्रा 0.6% फिसली और मूल्य 2.6% गिरा। पूरे 12-माही काल में केवल cocktails, tequila और cachaça में मात्रा वृद्धि हुई, और केवल cocktails तथा cachaça में मूल्य भी बढ़ा।

यह डेटा उन राज्यों और क्षेत्रों को कवर करता है जहां शराब की बिक्री सार्वजनिक नियंत्रण प्रणालियों के तहत संचालित होती है, न कि पूरे अमेरिकी बाज़ार को। इसलिए ये नतीजे बिक्री की स्थिति का महत्वपूर्ण संकेतक हैं, लेकिन इन्हें राष्ट्रीय कुल के रूप में नहीं पढ़ा जाना चाहिए। NABCA ने यह भी कहा कि जुलाई के नतीजों पर कई बाज़ार-विशिष्ट व्यवधानों का असर पड़ा। Michigan में पिछले साल की इसी महीने की तुलना में चार कम बिक्री दिन थे। Utah ने package agency stores के परिचालन मॉडल में बदलाव किया, पारंपरिक खरीद मॉडल से transfer-based system की ओर। उसी समय, New Hampshire को अपने Summertime Bonus Card Bonanza से जुड़ी मज़बूत प्रमोशनल गतिविधि का लाभ मिला।

इन स्थानीय कारकों का नियंत्रण-राज्य पैनल में स्पष्ट असर दिखा। New Hampshire में जुलाई में कुल स्पिरिट्स मात्रा 21.5% बढ़ी और मूल्य 21.1% बढ़ा, तथा NABCA ने इस उछाल को आंशिक रूप से उन प्रमोशनों से जोड़ा जिन्होंने Scotch और tequila जैसी श्रेणियों को सहारा दिया। Michigan विपरीत दिशा में गया, जहां कुल स्पिरिट्स मात्रा 10.5% और मूल्य 11.3% नीचे रहा। Utah में मात्रा 7.4% और मूल्य 10.9% गिरे।

इन विकृतियों के बावजूद, Canadian whisky की गिरावट कुछ ही क्षेत्रों तक सीमित नहीं थी, बल्कि व्यापक थी। NABCA ने कहा कि श्रेणी पैनल के हर नियंत्रण राज्य में गिरी, जिससे यह नतीजा किसी एक बाज़ार की कैलेंडर या इन्वेंट्री समस्या से हुई गिरावट की तुलना में अधिक महत्वपूर्ण हो जाता है। रिपोर्ट सभी गणनाओं के लिए खुले रूप में निरपेक्ष Canadian whisky बिक्री मात्रा या मूल्य प्रकाशित नहीं करती, इसलिए सार्वजनिक तालिकाओं से श्रेणी के खोए हुए केसों और डॉलर की सटीक संख्या निकाली नहीं जा सकती।

व्यापक श्रेणी रैंकिंगें Canadian whisky पर पड़ रहे दबाव को समझने में मदद करती हैं। Vodka जुलाई में मात्रा और मूल्य—दोनों के हिसाब से—सबसे बड़ी स्पिरिट्स श्रेणी बनी रही, हालांकि इसमें क्रमशः 2.2% और 3.4% की गिरावट आई। American whiskey मात्रा के लिहाज से दूसरी सबसे बड़ी श्रेणी और मूल्य के लिहाज से तीसरी सबसे बड़ी थी, हालांकि वह भी 3.6% मात्रा और 3.5% मूल्य गिरकर नीचे रही। Tequila मूल्य के लिहाज से दूसरे स्थान पर रही और मात्रा में बढ़ती रही, भले ही उसका मूल्य 1.6% फिसल गया, जो दिखाता है कि कुछ श्रेणियां अभी भी अधिक केस बेच रही हैं, लेकिन अपने मूल्य और मिश्रण दबाव का सामना कर रही हैं।

Scotch ने भी ऐसा ही रुझान दिखाया। जुलाई में इसकी 3.2% मात्रा वृद्धि केवल 0.1% मूल्य वृद्धि में बदल सकी। फिर भी यह Canadian whisky से काफी बेहतर था, जो दोनों मापों में और रोलिंग वार्षिक आधार पर भी पिछड़ गई। Irish whiskey, भले ही जुलाई में केवल मामूली बढ़ी, फिर भी मासिक मात्रा गिरावट से बचकर उसने भी Canadian whisky से बेहतर प्रदर्शन किया।

नवीनतम आंकड़ों का समय ऐसे दौर में आया है जब United States और Canada के बीच व्यापार तनाव शराब उत्पादकों के व्यापक कारोबारी माहौल का हिस्सा बने हुए हैं। उद्योग कवरेज में कहा गया है कि दोनों देशों ने कई वस्तुओं पर नए टैरिफ लगाए हैं और अधिकांश Canadian प्रांतों ने 2025 से शुरू होकर सरकारी-नियंत्रित खुदरा प्रणालियों से U.S. alcohol हटा दिया है। NABCA की जुलाई रिपोर्ट Canadian whisky की बिक्री गिरावट का कोई कारण नहीं बताती, और उपलब्ध डेटा व्यापार नीति के प्रभाव को मूल्य निर्धारण, प्रमोशन, उपभोक्ता मांग या अन्य स्पिरिट्स और ready-to-drink उत्पादों से प्रतिस्पर्धा से अलग नहीं करता।

लेकिन आंकड़े जो स्पष्ट रूप से दिखाते हैं, वह यह है कि Canadian whisky एक ऐसे बाज़ार में हिस्सेदारी खो रही है जहां वृद्धि सीमित और केंद्रित है। नियंत्रण-राज्यों में कुल स्पिरिट्स मात्रा केवल इसलिए बढ़ी क्योंकि cocktails बहुत तेज़ी से फैले। उस खंड के बिना, जुलाई में बाज़ार ने व्यापक कमजोरी दिखाई होती। पिछले 12 महीनों में भी यही पैटर्न बना रहा। पारंपरिक स्पिरिट्स श्रेणियां अधिकतर स्थिर या नीचे रहीं, जबकि ready-to-drink उत्पादों ने विस्तार का सबसे मज़बूत स्रोत प्रदान किया।

यह पैटर्न डॉलर के लिहाज से भी दिखा। Cocktails ने कुल केस वृद्धि का एक महत्वपूर्ण हिस्सा हासिल किया, लेकिन कुल राजस्व का छोटा हिस्सा, जो vodka, tequila और whiskey जैसी श्रेणियों की तुलना में प्रति केस कम औसत मूल्य को दर्शाता है। Canadian whisky के आपूर्तिकर्ताओं के लिए यह एक कठिन माहौल बनाता है। श्रेणी न केवल अपने ही पैमाने पर घट रही है, बल्कि ऐसे बाज़ार में प्रतिस्पर्धा भी कर रही है जहां वृद्धि का बड़ा हिस्सा पारंपरिक whiskey खंड के बाहर के उत्पादों से आ रहा है।

NABCA के on-premise डेटा ने भी यही दिशा दिखाई। नियंत्रण-राज्यों के bars, restaurants और अन्य लाइसेंस प्राप्त स्थलों में जुलाई में स्पिरिट्स मात्रा 0.2% बढ़ी, लेकिन मूल्य 2.5% गिर गया। जुलाई तक के 12 महीनों में on-premise स्पिरिट्स मात्रा 0.5% बढ़ी, जबकि मूल्य 1.7% घटा। उस चैनल में मात्रा और डॉलर के बीच का अंतर व्यापक खुदरा रुझान को दोहराता है और बाज़ार भर में, उन whiskey श्रेणियों सहित जो पहले से ही केस बिक्री खो रही हैं, मूल्य निर्धारण और मिश्रण दबाव के जारी रहने का संकेत देता है।