vinetur

स्पार्कलिंग वाइन ने अमेरिकी वाइन और स्पिरिट्स की मंदी को पछाड़ा।

तीन महीनों में Champagne का राजस्व 14.7% बढ़ा, जिससे वाइन बाजार के उन कुछ हिस्सों में से एक बनी जहाँ वृद्धि दिखी।

मंगलवार, 15 सितंबर 2026



Wine & Spirits Wholesalers of America के नए आंकड़े दिखाते हैं कि अमेरिका में वाइन और स्पिरिट्स की बिक्री कुल मिलाकर अभी भी घट रही है, लेकिन वाइन की कुछ श्रेणियों में सुधार के संकेत हैं, खासकर स्पार्कलिंग वाइनों और Sauvignon Blanc में।

WSWA के SipSource डेटा ट्रैकर के मुताबिक, जुलाई तक के 12 महीनों में वाइन और स्पिरिट्स की कुल मात्रा 6.8% घटी, जबकि उसी अवधि में राजस्व 6.1% नीचे आया। हालिया तीन महीने का रुझान भी नकारात्मक रहा, जिसमें मात्रा 6.2% घटी और राजस्व 6.1% कम हुआ।

उस कमजोर बाजार के भीतर वाइन ने मजबूती के कुछ क्षेत्र दिखाए। WSWA के आंकड़ों के अनुसार, सोमवार को

Shanken News Daily द्वारा रिपोर्ट किए गए डेटा में पिछले तीन महीनों में Champagne का राजस्व 14.7% बढ़ा, Prosecco 10.2% बढ़ा और Sauvignon Blanc में 3.2% की बढ़त हुई। ये बढ़त व्यापक गिरावट के बीच खास दिखीं और संकेत देती हैं कि कुछ उपभोक्ता अब भी उन श्रेणियों में खर्च कर रहे हैं जिनकी पहचान स्पष्ट है या जिनकी मांग स्थापित है।

आंकड़ों ने कीमत के आधार पर भी एक विभाजन दिखाया। $16 से ऊपर की कीमत वाली वाइनों के लिए राजस्व रुझान सस्ती बोतलों की तुलना में उल्लेखनीय रूप से बेहतर रहे। पिछले 12 महीनों में $50 और उससे ऊपर वाले वाइन खंड में 0.9% की बढ़ोतरी दर्ज हुई, जिससे यह रिपोर्ट के उन कुछ क्षेत्रों में से एक बन गया जो सकारात्मक दायरे में रहे। इससे संकेत मिलता है कि वाइन का ऊपरी सिरा बाजार के समग्र सिकुड़ने के बावजूद कई मध्य और निचले मूल्य वर्गों की तुलना में बेहतर टिका रहा है।

ताज़ा रीडिंग में स्पिरिट्स वाइन से भी कमजोर रहे। WSWA के अनुसार, पिछले तीन महीनों में स्पिरिट्स की मात्रा 5.7% घटी और राजस्व 7.1% गिरा, जो पिछले महीने की तुलना में नरम प्रदर्शन था। समूह ने कहा कि मात्रा और राजस्व के बीच बढ़ता अंतर प्रीमियमाइज़ेशन पर लगातार दबाव को दर्शाता है, क्योंकि उपभोक्ता मूल्य पर अधिक जोर दे रहे हैं।

यह दबाव स्पिरिट्स के मूल्य वर्गों में दिखा। आंकड़ों के अनुसार, अब सभी राजस्व वर्ग 5% से अधिक नीचे हैं। $50 से $99.99 की श्रेणी 9.5% घटी, और $50 से ऊपर की सभी स्पिरिट्स 8.9% नीचे रहीं। इन आंकड़ों से लगता है कि उपभोक्ता केवल कुल खरीद ही नहीं, बल्कि उन महंगी बोतलों पर भी खर्च कम कर रहे हैं, जिन्हें हाल के वर्षों में ज्यादा दाम वाले विकल्पों की ओर रुझान से फायदा मिला था।

पेय उद्योग के लिए यह विभाजन महत्वपूर्ण है, क्योंकि यह व्यापक बाजार मांग के कमजोर बने रहने के समय खरीद, मूल्य निर्धारण और इन्वेंटरी संबंधी फैसलों को आकार देने में मदद कर सकता है। Champagne, Prosecco और Sauvignon Blanc में बढ़त उन श्रेणियों की ओर इशारा करती है जो कुल मात्रा घटने के बावजूद अब भी उपभोक्ता रुचि खींच रही हैं। साथ ही, कई प्रीमियम स्पिरिट्स वर्गों के कमजोर नतीजे थोक विक्रेताओं, खुदरा विक्रेताओं और आपूर्तिकर्ताओं को मूल्य रणनीति और उत्पाद मिश्रण पर और सावधानी से सोचने के लिए प्रेरित कर सकते हैं।

रिपोर्ट ने बारों और रेस्तरांओं में होने वाली बिक्री और दुकानों के जरिये बिक्री के बीच भी अंतर दिखाया। ताज़ा 12-महीने की अवधि में ऑन-प्रिमाइज़ कारोबार ने ऑफ-प्रिमाइज़ से बेहतर प्रदर्शन किया। कुल वाइन और स्पिरिट्स ऑन-प्रिमाइज़ मात्रा 2.8% घटी, जबकि ऑफ-प्रिमाइज़ में 7.5% की गिरावट आई। यह अंतर बताता है कि उपभोक्ता कुल मिलाकर कम खरीद रहे हैं, लेकिन रेस्तरां और बारों में पीने के मौके घर पर खपत के लिए खरीदारी की तुलना में अधिक टिकाऊ रहे हैं।

यह डेटा ऐसे समय आया है जब आपूर्तिकर्ता और वितरक लंबी चली आ रही पेय-अल्कोहल मांग मंदी के बाद स्थिरता के संकेत तलाश रहे हैं। मूल्य और मात्रा, दोनों में समग्र गिरावट दिखाती है कि बाजार अभी तक वृद्धि की ओर नहीं लौटा है। फिर भी, चुनिंदा वाइन श्रेणियों में बेहतर प्रदर्शन से पता चलता है कि उपभोक्ता मांग पूरे बाजार में समान रूप से कमजोर नहीं हुई है।

ताज़ा आंकड़ों में स्पार्कलिंग वाइन सबसे स्पष्ट उदाहरण रही। Champagne और Prosecco दोनों ने पिछले तीन महीनों में दोहरे अंकों की राजस्व वृद्धि दर्ज की, और उन्होंने स्टिल वाइन तथा व्यापक पेय-अल्कोहल बाजार दोनों से बेहतर प्रदर्शन किया। Sauvignon Blanc भी सकारात्मक वृद्धि में आ गया, जिससे आपूर्तिकर्ताओं को एक और संकेत मिला कि कुछ किस्में सतर्क खर्च वाले माहौल में भी खरीदारों के बीच अपनी पकड़ बनाए हुए हैं।

कीमत का डेटा इस तस्वीर में एक और परत जोड़ता है। $16 से ऊपर की वाइन ने कम कीमत वाले खंडों की तुलना में बेहतर प्रदर्शन किया, जबकि $50 से ऊपर की स्पिरिट्स में उल्लेखनीय गिरावट आई। यह विरोधाभास वाइन और स्पिरिट्स उपभोक्ताओं के खरीद व्यवहार में अंतर को दर्शा सकता है, या फिर यह श्रेणी-विशिष्ट ब्रांड ताकत और अवसर-

आधारित खर्च की ओर इशारा कर सकता है, जो कुछ वाइन खरीद को सहारा देता रहा है।

WSWA का SipSource ट्रैकर उद्योग भर में बारीकी से देखा जाता है, क्योंकि यह वितरकों, आपूर्तिकर्ताओं और खुदरा विक्रेताओं को डिप्लीशन रुझानों, राजस्व में बदलाव और चैनल प्रदर्शन का मौजूदा दृश्य देता है। ताज़ा रिलीज़ में केंद्रीय संदेश यही था कि समग्र परिस्थितियाँ कमजोर बनी हुई हैं, लेकिन वाइन खंड स्पिरिट्स की तुलना में अधिक आशाजनक संकेत दे रहा है, जिसमें स्पार्कलिंग वाइन और Sauvignon Blanc सुधार की अगुवाई कर रहे हैं और ऑन-प्रिमाइज़, ऑफ-प्रिमाइज़ से बेहतर टिक रहा है।