vinetur

अमेरिकी प्रीमियम वाइन जुलाई में स्थिर रही, $50 से ऊपर की श्रेणी में बढ़त के साथ

SipSource के मुताबिक, $50 से ऊपर की वाइनों का राजस्व 12 महीनों में 0.9% बढ़ा, जबकि समग्र वाइन वॉल्यूम 6.8% गिर गया।

मंगलवार, 15 सितंबर 2026



अमेरिकी वाइन बाजार अभी भी सिकुड़ रहा है, लेकिन नए उद्योग आंकड़े कारोबार के ऊपरी स्तर पर मांग के अधिक मजबूत होने का संकेत देते हैं; बढ़त दर्ज करने वाली श्रेणियों में Prosecco भी शामिल है।

July 2026 की SipSource की ताज़ा रिपोर्ट के अनुसार, अमेरिका में प्रीमियम वाइन ने स्पिरिट्स की तुलना में बेहतर मजबूती दिखाई, जबकि कुल बिक्री दबाव में बनी रही। SipSource अमेरिकी गोदामों से रेस्तरां, बार और दुकानों तक जाने वाले उत्पादों पर नज़र रखता है, जिससे वास्तविक बाजार मांग की नज़दीकी तस्वीर मिलती है।

वाइन के व्यापक परिदृश्य में अभी भी कमजोरी है। पिछले तीन महीनों में वाइन की मात्रा 6.8% घटी, हालांकि यह जून की तुलना में 110 आधार अंकों का सुधार था। इसी अवधि में राजस्व 4.2% घटा। इसके बावजूद, रिपोर्ट में ऊंची मूल्य-

श्रेणियों, खासकर $16 और उससे ऊपर की बोतलों, का प्रदर्शन बेहतर रहा।

सबसे मजबूत संकेत बाजार के शीर्ष स्तर से आया। $50 से ऊपर की कीमत वाले खंड में, पिछले 12 महीनों में वाइन का राजस्व 0.9% बढ़ा। यह बढ़त ऐसे बाजार में खास रही, जहां कई निचली और मध्य-श्रेणी की श्रेणियां अब भी पीछे हैं।

कुछ व्यक्तिगत श्रेणियों ने इससे भी बेहतर प्रदर्शन किया। Champagne का राजस्व पिछले तीन महीनों में 14.7% बढ़ा, जबकि Prosecco में 10.2% की वृद्धि हुई। Sauvignon Blanc ने भी बढ़त दर्ज की, और उसका राजस्व 3.2% बढ़ा। ये आंकड़े दिखाते हैं कि उपभोक्ता भले ही कुल मिलाकर कम खरीद रहे हों, वे कुछ स्थापित प्रीमियम श्रेणियों, खासकर स्पार्कलिंग वाइन, पर अब भी खर्च कर रहे हैं।

अमेरिकी बाजार इतालवी उत्पादकों के लिए अब भी महत्वपूर्ण है, भले ही हालिया व्यापार आंकड़ों ने स्पष्ट कमजोरी दिखाई हो। Istat के निर्यात आंकड़ों का हवाला देते हुए WineNews ने बताया कि 2026 की पहली छमाही में अमेरिका को इतालवी वाइन निर्यात कुल €849 मिलियन रहा, जो मूल्य के हिसाब से 14.1% कम है। निर्यात मात्रा 6.8% घटकर 167.7 मिलियन लीटर रह गई। ये आंकड़े पूरे बाजार पर दबाव को दर्शाते हैं, लेकिन SipSource के आंकड़े बताते हैं कि ऊंची कीमत वाली वाइन बाकी श्रेणी की तुलना में बेहतर स्थिति में हो सकती हैं।

जुलाई के आंकड़ों में स्पिरिट्स के साथ अंतर साफ दिखा। जहाँ वाइन के प्रीमियम खंडों में स्थिरता के संकेत मिले, वहीं डिस्टिल्ड स्पिरिट्स को राजस्व और प्रीमियमाइजेशन, दोनों मोर्चों पर अधिक दबाव का सामना करना पड़ा। $50 से ऊपर कीमत वाली स्पिरिट्स का राजस्व 8.9% घटा, और $50 से $99.99 वाले खंड में 9.5% की गिरावट आई।

वाइन और स्पिरिट्स, दोनों के लिए सापेक्ष स्थिरता का एक क्षेत्र ऑन-प्रिमाइसेस खपत थी। बार, रेस्तरां और अन्य स्थलों के माध्यम से बिक्री खुदरा बिक्री की तुलना में बेहतर टिकी रही। ऑन-प्रिमाइसेस बेची गई वाइन और स्पिरिट्स की कुल मात्रा पिछले 12 महीनों में 2.8% घटी, जबकि खुदरा में 7.5% की गिरावट आई। यह अंतर बताता है कि स्टोर से खरीद कमजोर पड़ने के बावजूद, लोग बाहर पीते समय चुनिंदा रूप से खर्च करने को अब भी तैयार हैं।

कुल मिलाकर, अमेरिका में वाइन और स्पिरिट्स दोनों में गिरावट जारी है। इन दो श्रेणियों की संयुक्त कुल बिक्री मात्रा पिछले 12 महीनों में 6.8% घटी, जबकि राजस्व 6.1% गिरा। पिछले तीन महीनों में संयुक्त मात्रा 6.2% घटी और राजस्व में भी 6.1% की गिरावट आई।

उत्पादकों, आयातकों और वितरकों के लिए, ताज़ा आंकड़े अभी बाजार में सुधार की ओर संकेत नहीं करते। लेकिन वे यह दिखाते हैं कि मांग अधिक असमान हो गई है, और प्रीमियम वाइन शराब कारोबार के बाकी बड़े हिस्से की तुलना में अधिक टिकाऊ साबित हो रही है। ऐसे माहौल में Champagne और Prosecco जैसी श्रेणियाँ अपेक्षाकृत कठिन अमेरिकी बाजार में कुछ सबसे स्पष्ट उज्ज्वल बिंदुओं के रूप में उभर रही हैं।