vinetur

रेडी-टू-ड्रिंक कॉकटेल अमेरिकी स्पिरिट्स की बढ़त को लगातार 31वें साल बनाए हुए हैं

बाजार के 2026 में 313.4 million 9-liter cases तक पहुंचने का अनुमान है, लेकिन full-strength श्रेणियों में फिर गिरावट की आशंका है।

गुरुवार, 1 अक्टूबर 2026



अमेरिकी स्पिरिट्स बाजार के इस साल भी बढ़ने की उम्मीद है, लेकिन यह वृद्धि मुख्य रूप से पारंपरिक full-strength श्रेणियों के बजाय ready-to-serve और ready-to-drink cocktails से आ रही है।

The U.S. Spirits Market: Shanken's Impact Databank Review & Forecast के 2026 संस्करण के अनुसार, कुल अमेरिकी स्पिरिट्स वॉल्यूम 2026 में 313.4 million 9-liter cases तक पहुंचने का अनुमान है। यह उद्योग की लगातार 31वीं वार्षिक वृद्धि होगी। Shanken News Daily द्वारा कवर की गई रिपोर्ट में कहा गया है कि शीर्षक-स्तरीय वृद्धि core spirits business में जारी कमजोरी को छिपाती है। RTS और RTD products को छोड़कर, बाजार के लगातार चौथे साल गिरावट दर्ज करने का अनुमान है।

यह अंतर व्यापक beverage business में और अधिक महत्वपूर्ण होता जा रहा है। canned और bottled cocktails में वृद्धि suppliers, distributors और retailers के लिए product mix decisions को नया रूप दे रही है, जबकि core spirits में कमजोरी wine, beer और liquor channels में shelf space, pricing और promotional plans को प्रभावित कर सकती है। यह बदलाव इसलिए भी मायने रखता है क्योंकि उपभोक्ताओं के बजट पर दबाव बढ़ने के बावजूद spirits कुछ क्षेत्रों में share ले रहे हैं।

Impact Databank ने कहा कि pre-mixed cocktails सहित spirits depletions ने पिछले साल 1979 के बाद पहली बार U.S. wine industry के volume को पीछे छोड़ दिया। लेकिन RTDs हटाने पर तस्वीर बदल जाती है। रिपोर्ट में कहा गया कि इस साल अब तक core spirits कई industry channels में wine से पीछे रहे हैं, जो यह रेखांकित करता है कि हाल की गति अब काफी हद तक convenience-oriented cocktail products पर निर्भर है।

Pre-packaged cocktails के 2026 में एक और double-digit increase दर्ज करने का अनुमान है, पिछले साल volume में vodka को पीछे छोड़ने के बाद। यह उपलब्धि महत्वपूर्ण थी क्योंकि vodka लंबे समय से U.S. spirits business की सबसे बड़ी और सबसे स्थिर श्रेणियों में से एक रहा है। नई ranking से संकेत मिलता है कि convenience, portability और कम out-of-pocket price points, inflation और व्यापक आर्थिक दबाव के बावजूद, पीने वालों को आकर्षित करते रह रहे हैं।

रिपोर्ट में उद्धृत retail data प्रमुख core brands में व्यापक कमजोरी की ओर इशारा करते हैं। 19 सितंबर तक NIQ channels में, RTS और RTDs को छोड़कर कुल spirits year to date -3.9% नीचे थे। देश के शीर्ष 10 spirits brands में, RTDs को छोड़कर, Tito's Handmade Vodka 2025 में 11.83 million 9-liter cases के साथ सबसे अधिक बिकने वाला full-strength brand बना रहा और off-premise channels में इस साल लगभग स्थिर, +0.1% पर था। बाकी अधिकांश बड़े labels नीचे रहे। Fireball -4.5% गिरा, Smirnoff -8.8% फिसला, Crown Royal -10.1% घटा, Jack Daniel's -4.5% नीचे था, Bacardi -6.6% गिरा, Jim Beam -5.3% फिसला, New Amsterdam -9.3% गिरा, Jose Cuervo -5.7% घटा, और Captain Morgan -6.3% नीचे था।

यहां तक कि उन श्रेणियों में भी जो निवेश और उपभोक्ता रुचि आकर्षित करती रहती हैं, रिपोर्ट ने कीमतों के प्रति संवेदनशीलता से बढ़ते दबाव को पाया। Tito's की मालिक Fifth Generation, full-strength spirits में सबसे बड़ी विक्रेता बनी हुई है, और 2025 में Lalo के अधिग्रहण के जरिए tequila में उसकी बढ़त को गति मिली है। Shanken News Daily ने रिपोर्ट किया कि 6 सितंबर को समाप्त 52 हफ्तों में Circana channels में Lalo 247% बढ़ा। अन्य tequila brands ने भी retail पर बढ़त दर्ज की, जिनमें Heaven Hill का Lunazul +31%, Tequila Ocho +23%, और Campari का Espolòn +12% रहा।

फिर भी, Impact Databank को उम्मीद है कि tequila श्रेणी समग्र रूप से इस साल मामूली गिरावट दर्ज करेगी। रिपोर्ट इस अपेक्षित गिरावट का कारण मुद्रास्फीतिजन्य दबाव और ऊंची कीमत वाले segments में कमजोरी को बताती है। इसका मतलब है कि कुछ उपभोक्ता अभी भी tequila खरीद रहे हैं, लेकिन विवेकाधीन खर्च पर दबाव बने रहने के कारण वे अधिक चयनात्मक हो रहे हैं या सस्ते विकल्पों की ओर जा रहे हैं।

वॉल्यूम के लिहाज से अमेरिका की सबसे बड़ी spirits कंपनी Sazerac RTD boom से BuzzBallz के जरिए लाभ उठाती रही है, जिसके बारे में रिपोर्ट ने कहा कि 2026 में भी यह मजबूत double-digit growth दे रहा है। साथ ही, कंपनी ने कुछ core brands में भी बढ़त दर्ज की है। 6 सितंबर को समाप्त 52 हफ्तों के Circana data में Svedka +29%, Buffalo Trace +21%, Weller +61%, Eagle Rare +29%, और Colonel E.H. Taylor +96% ऊपर रहे। हालांकि, ये बढ़तें bourbon segment को समग्र रूप से ऊपर उठाने के लिए पर्याप्त नहीं रहीं। Impact Databank का अनुमान है कि 2026 में कुल U.S. bourbon volume लगातार चौथे साल घटेगा।

रिपोर्ट एक ऐसे बाजार की ओर इशारा करती है जो और अधिक असमान होता जा रहा है। कुछ गिने-चुने brands और RTDs में मजबूत वृद्धि बड़ी पुरानी श्रेणियों की कमजोरी की भरपाई करने में मदद कर रही है, लेकिन उस संतुलन को बनाए रखना शायद और कठिन होगा। Impact Databank ने कहा कि दशक के अंत से पहले RTS और RTDs के decelerate होने की उम्मीद है, जिससे मध्यम अवधि में उद्योग पर और दबाव पड़ेगा यदि पारंपरिक spirits में सुधार नहीं होता।

टैरिफ़ बाजार पर लटका एक और जोखिम हैं। रिपोर्ट में कहा गया कि U.S. में imported spirits संभावित tariff action के प्रति अभी भी संवेदनशील हैं, जिसका असर producers, distributors और retailers पर पड़ सकता है। उसने यह भी कहा कि retaliatory tariffs अब भी American spirits exports को नुकसान पहुंचा रहे हैं। beverage companies के लिए जो inventory, assortment और pricing की योजना बना रही हैं, इसका मतलब है कि RTDs की ओर मौजूदा बदलाव ऐसे trade environment के साथ हो रहा है, जो पहले से दबाव में मौजूद core spirits market पर नई लागत का दबाव जोड़ सकता है।