vinetur

2027 में नापा वैली के वाइन बाजार में मामूली बढ़त की ही उम्मीद

2026 में खुदरा बिक्री की मात्रा 1% तक पहुंची, लेकिन अतिरिक्त वाइन और बोतलों की घटती कीमतें उत्पादकों पर दबाव बनाए हुए हैं

सोमवार, 9 नवंबर 2026



Terrain की सोमवार, 9 नवंबर को प्रकाशित कारोबारी संभावना रिपोर्ट के मुताबिक, 2027 में नापा वैली के वाइन बाजार में बढ़त सीमित रहने की संभावना है। बिक्री के कुछ संकेतकों में सुधार के बावजूद अतिरिक्त आपूर्ति और कीमतों पर दबाव प्रमुख समस्याएं बने रहेंगे।

यह रिपोर्ट Terrain के वरिष्ठ वाइन और अंगूर विश्लेषक Chris Bitter की टिप्पणियों पर आधारित है। उन्होंने अक्टूबर के आखिर में American AgCredit और Napa Valley Vintners की सह-मेजबानी में हुई एक परिचर्चा में ये बातें कही थीं। रिपोर्ट के अनुसार, पिछले वर्ष नापा के नतीजे उम्मीद से कुछ बेहतर रहे हैं। हालांकि, क्षेत्र में अब भी बड़ी मात्रा में वाइन बाजार में उतारनी बाकी है। इससे मुनाफे पर दबाव बना रह सकता है, क्योंकि खुदरा विक्रेता बिक्री बढ़ाने के लिए छूट और कम कीमत वाले उत्पादों पर निर्भर हैं।

इसका असर सिर्फ नापा तक सीमित नहीं है, क्योंकि प्रीमियम वाइन के लिए यह क्षेत्र एक अहम पैमाना है। अगर यहां के उत्पादकों को बिक्री की धीमी रफ्तार, छूट के दबाव और जमा भंडार की समस्या का सामना करना जारी रहता है, तो ये रुझान व्यापक अल्कोहलिक पेय कारोबार में कीमत तय करने की रणनीति, वितरकों के व्यवहार और मुनाफे को प्रभावित कर सकते हैं—खासकर वाइन के ऊंचे मूल्य वाले खंड में।

Terrain के अनुसार, Nielsen IQ के आंकड़ों में नापा वाइन की ऑफ-प्रिमाइज़ खुदरा बिक्री लगभग स्थिर रही, हालांकि पिछले वर्ष की तुलना में कुछ सुधार हुआ। वहीं, वितरकों की बिक्री में खुदरा बिक्री के मुकाबले अधिक गिरावट आई। यह संकेत है कि खुदरा विक्रेता अब भी जितनी नापा वाइन बेच रहे हैं, उससे कम खरीद रहे हैं और अपना भंडार घटाना जारी रखे हुए हैं।

रिपोर्ट के मुताबिक, बाजार के थोक हिस्से की तुलना में सीधे उपभोक्ताओं को बिक्री बेहतर रही। Terrain ने Community Benchmark के आंकड़ों का हवाला देते हुए बताया कि सीधे उपभोक्ताओं से होने वाला कुल राजस्व केवल 2% घटा। इससे संकेत मिलता है कि कमजोर दौर के बाद इस बिक्री माध्यम में स्थिरता आई है। फिर भी, रिपोर्ट के अनुसार, पर्यटकों की कम आवाजाही और बढ़ती लागत ने यहां बढ़त को सीमित रखा है।

Terrain के अनुसार, जून में समाप्त होने वाली 12 महीने की अवधियों के आधार पर ऑफ-प्रिमाइज़ बिक्री की मात्रा में पिछले तीन वर्षों में उल्लेखनीय सुधार हुआ है : 2024 में -9% से बढ़कर 2025 में -2% और 2026 में 1%। लेकिन इस सुधार की कीमत चुकानी पड़ी है। रिपोर्ट में कहा गया कि मात्रा बनाए रखने के लिए खुदरा विक्रेताओं ने कीमतें घटाई हैं। कुछ ब्रांड सीधे छूट दे रहे हैं, जबकि कम कीमत वाली निजी लेबल वाइन की बढ़ती उपलब्धता से बाजार में बोतल की औसत कीमत नीचे आई है।

इससे थ्री-टियर प्रणाली में जमा कुछ माल निकालने में मदद मिल रही है, लेकिन उत्पादकों और विक्रेताओं का मुनाफा भी घट रहा है। रिपोर्ट के मुताबिक, प्रीमियम क्षेत्र के रूप में नापा की दीर्घकालीन सफलता ने एक अलग चुनौती पैदा की है : समय के साथ कीमतें इतनी बढ़ गई हैं कि संभावित खरीदारों का दायरा छोटा हो गया है।

2027 के लिए Terrain को तेज उछाल के बजाय मामूली प्रगति की उम्मीद है। अगले 12 महीनों में थ्री-टियर चैनल में बहुत कम बदलाव दिखने की संभावना है। खुदरा विक्रेताओं द्वारा भंडार घटाने की प्रक्रिया धीमी पड़ने के साथ सीधे उपभोक्ताओं को बिक्री और वितरकों की बिक्री में थोड़ा सुधार हो सकता है।

रिपोर्ट के अनुसार, व्यापक अर्थव्यवस्था से बहुत मदद मिलने की संभावना नहीं है। Bitter ने परिचर्चा में कहा कि कमजोर आर्थिक हालात 2027 में वाइन की बिक्री में उल्लेखनीय बढ़ोतरी का संकेत नहीं देते। फिर भी, नापा के उत्पादकों पर इसका असर कुछ कम हो सकता है, क्योंकि उनके मुख्य ग्राहक आम तौर पर अधिक उम्र के और संपन्न उपभोक्ता हैं, जिन्होंने हाल के वर्षों में अपेक्षाकृत बेहतर स्थिति बनाए रखी है।

Terrain ने सैन फ्रांसिस्को में सुधार के संकेतों को नापा के सीधे उपभोक्ताओं को बिक्री वाले कारोबार के लिए संभावित रूप से अहम सहारा बताया। रिपोर्ट के अनुसार, लंबे ठहराव के बाद पिछले 12 महीनों में बे एरिया में रोजगार वृद्धि लौटी है, घरों की कीमतें फिर बढ़ रही हैं और पर्यटकों की गतिविधियां बेहतर हो रही हैं। इन रुझानों से पर्यटन, टेस्टिंग रूम और आतिथ्य-आधारित बिक्री पर निर्भर नापा की वाइनरी को मदद मिल सकती है।

शेयर बाजार भी एक अहम कारक है। Terrain ने बताया कि पिछले तीन वर्षों में शेयरों की कीमतें 80% से अधिक बढ़ी हैं, जिससे संपन्न उपभोक्ताओं को सहारा मिला है। ये ग्राहक नापा के उपभोक्ता आधार का बड़ा हिस्सा हैं। शेयर बाजार में कोई भी उलटफेर मांग के लिए जोखिम बन सकता है, खासकर ऊंची कीमत वाले उत्पादों में।

आपूर्ति अब भी सबसे बड़ी संरचनात्मक समस्या है। Terrain के अनुसार, नापा में अब भी बड़ी मात्रा में वाइन का भंडार बाजार में उतारना बाकी है और इसे सामान्य स्तर पर आने में महीनों नहीं, बल्कि साल लग सकते हैं। रिपोर्ट में कहा गया कि 2023 में नापा की अंगूर फसल का उत्पादन दर्ज इतिहास की सबसे बड़ी फसलों में से एक था। फिर भी, पिछले दो वर्षों

में उत्पादन क्षेत्र के पिछले 10 वर्षों के ऐतिहासिक औसत के आसपास बना रहा ; पहले हुई अति-विस्तार की भरपाई के लिए यह उस स्तर से नीचे नहीं आया।

नतीजतन, Terrain को उम्मीद है कि क्षेत्र में बाजार की सहज अवशोषण क्षमता से अधिक वाइन का भंडार बना रहेगा। इस अतिरिक्त आपूर्ति से कीमतों पर दबाव जारी रहने की आशंका है और अधिक उत्पादकों को अंगूर की खरीद, उत्पादन तथा बिक्री की रणनीति पर फिर से विचार करना पड़ सकता है।

रिपोर्ट के मुताबिक, इस माहौल में वे वाइनरी बेहतर प्रदर्शन कर सकती हैं जो बाजार के हर हिस्से को साधने की कोशिश करने के बजाय अपने संसाधन उन क्षेत्रों पर केंद्रित करें जहां उन्हें पहले से स्पष्ट बढ़त हासिल है। Terrain ने कहा कि इसका मतलब जरूरी नहीं कि कीमतों में व्यापक कटौती की जाए। इसके बजाय, उत्पादकों को किसी तय कीमत पर बेहतर गुणवत्ता, अधिक आकर्षक अनुभव या ब्रांड की अधिक स्पष्ट कहानी पेश करके अपने उत्पाद का मूल्य प्रस्ताव मजबूत करना पड़ सकता है।

रिपोर्ट ने परिचालन में लचीलेपन को भी एक लाभ बताया। Terrain के अनुसार, नापा में विविध कारोबार वाले और तेजी से अनुकूलन कर सकने वाले व्यवसायों के नतीजे बेहतर रहे हैं। इनमें वे व्यवसाय भी शामिल हैं जिनके अंगूर आपूर्ति अनुबंध अलग-अलग समय पर समाप्त होते हैं और जो अतिरिक्त आपूर्ति के मुताबिक आसानी से प्रतिक्रिया दे सकते हैं।

सीधे बिक्री और खुदरा बिक्री की मात्रा में हालिया सुधार के बावजूद, रिपोर्ट के मुताबिक पर्यटकों की कम संख्या अब भी बड़ी चिंता है। Terrain ने कहा कि पिछले कई वर्षों में पर्यटकों की आवाजाही में सुधार नहीं हुआ है। इससे वाइनरी के लिए बोतलों की बिक्री बढ़ाने और सीधे उपभोक्ताओं को बिक्री वाले माध्यम में बढ़ती लागत की भरपाई के लिए आतिथ्य सेवाओं पर निर्भर रहना मुश्किल हो रहा है।

खुदरा मांग में ठहराव, खुदरा विक्रेताओं द्वारा भंडार में लगातार कटौती, बोतलों की घटती औसत कीमतें और बड़े भंडार—इन सबके बीच नापा 2027 में एक साल पहले के मुकाबले बेहतर गति के साथ प्रवेश कर रहा है, लेकिन बाजार में कोई साफ-सुथरा बदलाव नहीं आया है। Terrain की कारोबारी संभावना के मुताबिक, वाइनरी अब भी खरीदारों के पक्ष वाले बाजार में काम करेंगी और अलग-अलग बिक्री माध्यमों में प्रगति धीमी तथा असमान रहने की संभावना है।