vinetur

नापा वैली की खुदरा वाइन बिक्री की मात्रा 1% बढ़ी, लगातार दो साल की गिरावट थमी

Terrain के मुताबिक, छूट और कम कीमत वाली निजी लेबल की बोतलों से बिक्री मात्रा में सुधार हुआ, हालांकि औसत कीमतों पर दबाव बना हुआ है

सोमवार, 9 नवंबर 2026



Terrain की सोमवार, 9 नवंबर को प्रकाशित बाजार परिदृश्य रिपोर्ट के मुताबिक, अमेरिका के खुदरा माध्यमों से घर से बाहर उपभोग के लिए बेची गई Napa Valley वाइन की बिक्री मात्रा जून में समाप्त 12 महीनों में फिर बढ़ी। वाइन उद्योग की सलाहकार फर्म Terrain ने NielsenIQ के खुदरा बिक्री आंकड़ों का हवाला दिया।

रिपोर्ट के अनुसार, जून 2026 में समाप्त 12 महीनों की अवधि में रेस्तरां, बार और अन्य आतिथ्य स्थलों के बाहर Napa वाइन की खुदरा बिक्री मात्रा 1% बढ़ी। इससे पहले, जून 2025 में समाप्त इसी अवधि में इसमें 2% और जून 2024 में समाप्त अवधि में 9% की गिरावट आई थी।

दो साल की गिरावट के बाद भौतिक बिक्री में यह मामूली सुधार है। बोतलों या केसों की कुल संख्या के बजाय वृद्धि दर

में बदलाव के आधार पर देखें तो जून 2026 का आंकड़ा जून 2025 की अवधि से 3 प्रतिशत अंक और जून 2024 की अवधि से 10 प्रतिशत अंक बेहतर रहा। Terrain ने कहा कि विश्लेषण में इस्तेमाल किया गया मूल स्रोत शुरुआती बिक्री मात्रा प्रकाशित नहीं करता, इसलिए रिपोर्ट लीटर या केसों में हुए बदलाव का विवरण नहीं देती।

ये आंकड़े अमेरिका के खुदरा बाजार में खरीद की जगह से बाहर उपभोग के लिए बेची गई Napa वाइन पर लागू होते हैं। वे कैलिफोर्निया के कुल वाइन उत्पादन या अमेरिका में वाइन की कुल खपत का ब्यौरा नहीं देते। उत्तरी कैलिफोर्निया में स्थित Napa Valley देश के सबसे प्रसिद्ध वाइन क्षेत्रों में से एक है। प्रीमियम वर्ग में कीमतों की स्थिति और ब्रांड की छवि का इस क्षेत्र पर खासा असर पड़ता है, इसलिए बिक्री मात्रा और कीमतों में बदलाव पर अंगूर उत्पादक, वाइनरी और वितरक बारीकी से नजर रखते हैं।

Terrain ने कहा कि बिक्री मात्रा में फिर से वृद्धि के बावजूद औसत बिक्री कीमतों पर दबाव बना रहा। फर्म ने इसकी वजह छूट और Napa श्रेणी में कम कीमत वाली निजी लेबल वाइन की बढ़ती मौजूदगी को बताया। रिपोर्ट में इन दोनों प्रभावों के अलग-अलग आंकड़े नहीं दिए गए, लेकिन कहा गया कि खुदरा दुकानों में उपभोक्ताओं द्वारा चुकाई गई औसत कीमत पर दोनों का असर पड़ा।

यह उत्पाद-मिश्रण इसलिए मायने रखता है क्योंकि बिक्री मात्रा बढ़ने का मतलब जरूरी नहीं कि उत्पादकों का राजस्व बढ़े या उनका मुनाफा बेहतर हो। अगर अधिक वाइन केवल इसलिए बिक रही है कि बोतलें कम कीमत पर बेची जा रही हैं, तो वाइनरी मुनाफा बढ़ाए बिना अतिरिक्त स्टॉक घटा सकती हैं। सस्ते लेबलों की हिस्सेदारी बढ़ने से कुल केस बिक्री भी बढ़ सकती है, जबकि पूरी श्रेणी की औसत कीमत नीचे आ सकती है।

रिपोर्ट ने हालिया सुधार के एक हिस्से को व्यापारिक भंडार में जारी कमी से जोड़ा। पहले की अवधि में मांग कमजोर रहने के बाद Napa के उत्पादक और विक्रेता अतिरिक्त स्टॉक खपाने की कोशिश कर रहे हैं। भंडार घटने से आपूर्ति को बिक्री के अनुरूप लाकर बाजार पर दबाव कम हो सकता है, लेकिन इस प्रक्रिया में वाइनरी और खुदरा विक्रेता पहले से वितरण व्यवस्था में मौजूद वाइन निकालने के लिए आक्रामक छूट भी दे सकते हैं।

Terrain ने नए आंकड़ों को पूर्ण सुधार के बजाय मामूली प्रगति का संकेत बताया। लगातार गिरावट के बाद बिक्री मात्रा में 1% की बढ़ोतरी सकारात्मक है, लेकिन यह उस श्रेणी में मामूली वृद्धि है जिसने पिछली दो वार्षिक अवधियों में पहले ही जमीन खो दी थी। रिपोर्ट का शीर्षक, 2027 Napa Wine Market Outlook: Modest Progress to Continue, संकेत देता है कि Terrain को यह धीमी प्रगति 2027 तक जारी रहने की उम्मीद है, हालांकि यह विश्लेषण का पूर्वानुमान है, दर्ज किया गया परिणाम नहीं।

आंकड़ों की व्याख्या करते समय इस फर्क को समझना जरूरी है। 9 नवंबर को प्रकाशित रिपोर्ट का अर्थ यह नहीं है कि नवंबर में Napa की खुदरा वाइन बिक्री में तेज उछाल आया। इसके बजाय, इसमें 2024, 2025 और 2026 के जून में समाप्त होने वाली लगातार 12 महीनों की अवधियों का विश्लेषण किया गया है। इस तरीके से अल्पकालीन उतार-चढ़ाव का असर कम होता है और समय के साथ बाजार में सुधार या कमजोरी की व्यापक तस्वीर मिलती है।

Terrain ने खुदरा बिक्री के आंकड़ों का स्रोत NielsenIQ बताया है, जो वाइनरी से सीधे बिक्री या रेस्तरां में खरीद के बजाय खुदरा माध्यमों की बिक्री पर नजर रखता है। इसलिए ये आंकड़े दुकानों में उपभोक्ताओं की खरीदारी के रुझान की झलक देते हैं, लेकिन Napa वाइन की कुल मांग की पूरी तस्वीर नहीं। Napa की वाइनरियां अक्सर बिक्री के कई रास्तों पर निर्भर करती हैं, जिनमें टेस्टिंग रूम, वाइन क्लब, सीधे भेजी जाने वाली खेप और रेस्तरां-बार में उपलब्धता शामिल हैं। इन माध्यमों का रुझान खुदरा दुकानों की अलमारियों से अलग हो सकता है।

फिर भी, खुदरा आंकड़े अहम हैं, क्योंकि वे दिखाते हैं कि सतर्क खर्च, छूट और शराब के उपभोग में व्यापक बदलावों से बने प्रतिस्पर्धी माहौल में Napa वाइन अमेरिकी खरीदारों के बीच फिर से अपनी पकड़ बना रही है या नहीं। Terrain की रिपोर्ट के मुताबिक, एक साल पहले की तुलना में खुदरा माध्यमों से अधिक Napa वाइन बिक रही है, लेकिन यह भी संकेत

मिलता है कि इस वृद्धि के लिए बाजार अब भी कुछ हद तक कम कीमतों और अपेक्षाकृत सस्ते उत्पादों के मिश्रण पर निर्भर है।