vinetur

2025 में अमेरिकी बाजार में आयातित वाइन की हिस्सेदारी रिकॉर्ड के करीब 34.5% पहुंची

नई उद्योग रिपोर्ट के मुताबिक, 2026 की शुरुआत में वाइन बिक्री में गिरावट जारी रही ; आयात में उछाल को पैकेज्ड यूरोपीय वाइन ने बढ़ावा दिया

सोमवार, 9 नवंबर 2026



American AgCredit की बाजार रिपोर्ट Winescape के शरद 2026 संस्करण के मुताबिक, 2025 में आयातित वाइन की मात्रा अमेरिकी वाइन बाजार का 34.5% थी, जो रिकॉर्ड स्तर के करीब है। इस बीच, 2026 की पहली छमाही में वाइन की कुल बिक्री में गिरावट जारी रही। रिपोर्ट में Terrain का विश्लेषण भी शामिल है।

रिपोर्ट के अनुसार, जनवरी से जून के बीच अमेरिकी वाइन बाजार में गिरावट की रफ्तार धीमी रही, लेकिन स्पष्ट सुधार नहीं दिखा। NIQ के खुदरा बिक्री आंकड़ों में 2025 की इसी अवधि की तुलना में डॉलर मूल्य के हिसाब से 3% और मात्रा के लिहाज से 4% की गिरावट दर्ज हुई। यह 2025 की दूसरी छमाही से बेहतर था, जब बिक्री मूल्य में 5% और मात्रा में 6% गिरी थी। हालांकि, Terrain ने कहा कि सुधार की मुख्य वजह पहली तिमाही का बेहतर प्रदर्शन था और दूसरी

तिमाही में गिरावट फिर तेज हो गई।

SipSource के निगरानी वाले वितरक बिक्री-निकासी आंकड़ों में भी ऐसा ही रुझान दिखा। 2025 की इसी अवधि की तुलना में 2026 की पहली छमाही में ऐसी बिक्री मूल्य के लिहाज से 4% और मात्रा में 8% घटी। 2025 की दूसरी छमाही में ये गिरावट क्रमशः 6% और 9% थी।

रिपोर्ट के लेखक और Terrain के वरिष्ठ वाइन एवं अंगूर विश्लेषक Chris Bitter ने कहा कि बाजार में कीमत के आधार पर तीखा विभाजन बना हुआ है। $15 से कम कीमत वाले ब्रांडों की हिस्सेदारी लगातार घटती रही, जबकि 2026 की पहली छमाही में $15 और उससे अधिक कीमत वाली वाइन के मूल्य और मात्रा, दोनों में मामूली बढ़त दर्ज हुई। उन्होंने कहा कि लग्जरी श्रेणी स्थिर होती दिख रही है, हालांकि केस की बिक्री को सहारा देने में छूट की भूमिका रही होगी।

रिपोर्ट में यह भी पाया गया कि सफेद वाइन का प्रदर्शन लाल वाइन से बेहतर बना रहा, जिसमें Sauvignon Blanc का योगदान शामिल था, जबकि स्पार्कलिंग वाइन में केवल मामूली गिरावट आई। वाइन-आधारित कॉकटेल की बिक्री बढ़ती रही, लेकिन पहले की तुलना में धीमी गति से।

Community Benchmark और Enolytics के आंकड़ों के आधार पर, 2026 की पहली छमाही में वाइनरी की डायरेक्ट-टू-कंज्यूमर बिक्री लगभग स्थिर रही। इस दौरान टेस्टिंग रूम में आने वालों की संख्या करीब 5% घटी और वाइन क्लब की सदस्यता में भी गिरावट आई। प्रति आगंतुक अधिक राजस्व ने कम आवाजाही के असर की कुछ हद तक भरपाई की। Sovos और Wine Business Analytics के एक अन्य आंकड़ा-समूह में डायरेक्ट-टू-कंज्यूमर शिपमेंट की मात्रा में 15% गिरावट दिखाई गई। हालांकि, Bitter ने कहा कि यह आंकड़ा कमजोरी को बढ़ाकर दिखा सकता है, क्योंकि इसमें सभी प्रत्यक्ष बिक्री गतिविधियों के बजाय केवल भेजे गए ऑर्डर गिने गए।

निर्यात भी कमजोर बना रहा। 2025 की इसी अवधि की तुलना में 2026 की पहली छमाही में अमेरिकी वाइन निर्यात मूल्य के लिहाज से 14% और मात्रा में 13% घटा। रिपोर्ट के मुताबिक, दूसरी तिमाही में निर्यात की तुलना बेहतर दिखने की वजह 2025 के वसंत में कनाडा को भेजी जाने वाली खेपों में आई भारी गिरावट थी, जब Alberta और Saskatchewan ने अमेरिकी शराब की बिक्री पर रोक लगा दी थी। वे प्रतिबंध हटने के बाद कनाडा को निर्यात में कुछ सुधार आया, लेकिन यह दो साल पहले के स्तर से करीब 80% नीचे रहा। कनाडा को छोड़कर भी 2026 की पहली छमाही में अमेरिकी वाइन निर्यात मूल्य में 8% और मात्रा में 9% घटा।

Terrain को 2026 की दूसरी छमाही में वाइन बिक्री में खास सुधार की उम्मीद नहीं थी। 2027 के लिए उसके अनुमान में केवल मामूली उछाल की बात कही गई, बशर्ते महंगाई कम हो और उपभोक्ताओं के पास गैर-जरूरी खर्च के लिए फिर से गुंजाइश बने। रिपोर्ट ने यह चेतावनी भी दी कि शेयर कीमतों में गिरावट से महंगी वाइन को ज्यादा नुकसान हो सकता है, क्योंकि उसकी बिक्री अमीर खरीदारों पर अधिक निर्भर करती है।

घरेलू बिक्री में लगातार गिरावट के कारण बाजार में आयात का महत्व भी बढ़ा है। रिपोर्ट के मुताबिक, 2025 में अमेरिका ने 9-लीटर के 115 मिलियन केस के बराबर वाइन आयात की, जिसका मूल्य करीब $6.2 बिलियन था। अमेरिकी वाइनरी ने 22 मिलियन से कम केस का निर्यात किया, जिसका मूल्य लगभग $800 मिलियन था। अमेरिकी खपत में आयातित वाइन की हिस्सेदारी 2000 में 21% से बढ़कर 2020 में 29% और फिर 2025 में 34.5% हो गई।

Terrain ने कहा कि इस बढ़ोतरी की मुख्य वजह बल्क वाइन नहीं थी, हालांकि बल्क आयात उद्योग के भीतर विवाद का मुद्दा बन गया है। 2025 में पैकेज्ड आयात की हिस्सेदारी अमेरिकी बाजार में करीब 29% थी, जबकि बल्क आयात की हिस्सेदारी लगभग 6% थी। रिपोर्ट के अनुसार, 2020 के बाद आयात की बाजार हिस्सेदारी में हुई पूरी बढ़ोतरी पैकेज्ड वाइन से आई, बल्क खेपों से नहीं।

इस बदलाव में यूरोप की अहम भूमिका रही है। 2021-2025 के दौरान अमेरिकी आयात के मूल्य में यूरोपीय वाइन की हिस्सेदारी करीब 80% और मात्रा में लगभग 65% थी। अकेले France और Italy का हिस्सा मूल्य में 70% से अधिक और

मात्रा में आधे से ज्यादा था। Terrain का अनुमान है कि अब अमेरिका में खपत होने वाली कुल वाइन की मात्रा में यूरोपीय वाइन की हिस्सेदारी 22% है।

रिपोर्ट के मुताबिक, जिन श्रेणियों में अमेरिकी उपभोक्ताओं की मांग अपेक्षाकृत मजबूत बनी रही, उनमें आयात खास तौर पर अच्छा रहा। अध्ययन में उद्धृत SipSource के आंकड़ों के अनुसार, 2025 में स्पार्कलिंग वाइन के वितरक बाजार में विदेशी वाइन की हिस्सेदारी मूल्य के लिहाज से 75% और मात्रा के लिहाज से 61% थी। Sauvignon Blanc में भी आयातित वाइन की हिस्सेदारी मूल्य में 59% और मात्रा में 57% थी, जबकि Pinot Grigio और Pinot Gris में यह क्रमशः 46% और 36% रही। कुल लाल वाइन में उनकी हिस्सेदारी काफी कम थी : मूल्य में 20% और मात्रा में 22%।

रेस्तरां और बार में आयात की पैठ खुदरा दुकानों से भी अधिक थी। विदेशी अपीलैशन वाली वाइन की हिस्सेदारी ऑन-प्रिमाइस चैनल में वितरक बिक्री के मूल्य में 44% और मात्रा में 39% थी। ऑफ-प्रिमाइस बिक्री में यह क्रमशः 34% और 29% रही। रिपोर्ट ने कहा कि ये आंकड़े बाजार में मौजूद विदेशी वाइन की पूरी मात्रा नहीं दिखाते, क्योंकि अमेरिकी लेबलिंग नियमों के तहत कुछ आयातित वाइन को अमेरिकी अपीलैशन वाले नाम से बिकने वाली बोतलों में मिलाने की अनुमति हो सकती है।

Terrain ने कहा कि प्रतिस्पर्धी दबाव अब केवल सबसे सस्ती वाइन तक सीमित नहीं है। $9 से $15.99 की कीमत वाली स्टिल वाइन की मात्रा में आयातित वाइन की हिस्सेदारी 32% थी, जबकि $16 से $29.99 वाली श्रेणी में यह 26% थी। $30 और उससे अधिक कीमत वाली स्टिल वाइन में इसकी हिस्सेदारी घटकर 17% रह गई। हालांकि, स्पार्कलिंग वाइन के प्रीमियम स्तर पर आयात का दबदबा था और $40 या उससे अधिक कीमत वाली श्रेणी में लगभग पूरी बिक्री उसी के हिस्से आई।

Bitter ने कहा कि मुख्य समस्या लागत के लिहाज से प्रतिस्पर्धा करने की है। रिपोर्ट के अनुसार, पिछले दशक में California में वाइन उत्पादन की लागत लगभग दोगुनी हो गई, जबकि Chile, Australia और New Zealand से बल्क वाइन आयात करने की लागत 2017 के बाद से बहुत कम बदली है। उदाहरण के तौर पर, विश्लेषण में अनुमान लगाया गया कि आयातित Australian बल्क Chardonnay को मालभाड़े और शुल्क सहित, 9-लीटर केस के बराबर मात्रा के हिसाब से करीब $8.75 में अमेरिकी वाइनरी के टैंकों तक पहुंचाया जा सकता है। रिपोर्ट की मान्यताओं के अनुसार, उसी कीमत से मुकाबला करने के लिए California की वाइनरी के पास प्रसंस्करण लागत चुकाने के बाद अंगूरों के लिए प्रति केस सिर्फ $4.35 बचेंगे, यानी करीब $295 प्रति टन। Bitter ने कहा कि यह रकम अंगूर उगाने की लागत पूरी करने के लिए पर्याप्त नहीं होगी।

रिपोर्ट के मुताबिक, लागत का यह अंतर अमेरिकी उत्पादकों के लिए शुरुआती कीमत वाली वाइन में बाजार हिस्सेदारी वापस पाना मुश्किल बनाता है। बेहतर अवसर लोकप्रिय-प्रीमियम और प्रीमियम श्रेणियों में हो सकते हैं, जहां घरेलू वाइनरी कीमत के बजाय गुणवत्ता के आधार पर अधिक प्रतिस्पर्धा कर सकती हैं। Bitter ने सुझाव दिया कि उत्पादक और वाइनरी अंगूरों की गुणवत्ता सुधारने, जहां संभव हो उत्पादन लागत घटाने और ताजी सफेद वाइन तथा स्पार्कलिंग वाइन जैसी श्रेणियों में मजबूत ब्रांड बनाने पर ध्यान दें, जिनमें आयात सबसे मजबूत है।

इसी बीच, रिपोर्ट के मुताबिक 2026 में California की छोटी फसल से अमेरिकी अंगूर बाजार को कुछ राहत मिल सकती है। Terrain ने फसल को असामान्य रूप से जल्दी पकने वाली और सदी की सबसे छोटी फसलों में से एक होने की संभावना वाली बताया। वसंत की गर्मी की लहर ने बेलों के विकास को तेज किया और फल लगने में समस्याएं पैदा कीं। कुछ क्षेत्रों में कटाई सामान्य समय से दो से पांच सप्ताह पहले चल रही थी और कुछ इलाकों में उपज 50% तक घटी थी, हालांकि पूरे राज्य में ऐसा नहीं हुआ।

फसल छोटी होने के बावजूद, बिना अनुबंध के उपलब्ध अंगूरों की मात्रा काफी थी, क्योंकि वाइनरियों के पास पहले की विंटेज से आई बल्क वाइन और बोतलबंद वाइन का बड़ा स्टॉक अब भी था। Bitter ने कहा कि लगातार तीसरी छोटी फसल, साथ ही अंगूर के बागों को हटाने और उत्पादन में अस्थायी कटौती से इन भंडारों को कम करने में मदद मिल

सकती है और 2027 में अंगूर बाजार को संतुलन के करीब ला सकती है।

Terrain ने कहा कि आयातित वाइन के कुछ हिस्से की जगह घरेलू उत्पादन लाने की संभावना अब भी काफी है। 2025 के स्तर पर कुल बाजार का आकार स्थिर मानते हुए, रिपोर्ट ने अनुमान लगाया कि घरेलू बाजार हिस्सेदारी में 5 प्रतिशत अंक की बढ़ोतरी का मतलब अमेरिकी वाइन की बिक्री में 16.6 मिलियन केस की वृद्धि होता। हालांकि, रिपोर्ट ने यह भी कहा कि यह बदलाव अपने आप नहीं होगा, क्योंकि उपभोक्ता अलग-अलग मूल-स्थलों को महत्व देते हैं, कुछ अमेरिकी वाइनरियों के लिए आयातित वाइन अहम है और विदेशी बल्क वाइन घरेलू आपूर्ति में उतार-चढ़ाव को संभालने में मदद कर सकती है।