vinetur

अमेरिका में वाइन और स्पिरिट्स की बिक्री में गिरावट सितंबर में धीमी पड़ी

SipSource के आंकड़ों में तीन महीनों के दौरान स्पिरिट्स में सबसे अधिक सुधार दिखा, जबकि कम कीमत वाली वाइन को वितरण में कमी का नुकसान जारी रहा

बुधवार, 11 नवंबर 2026



Wine & Spirits Wholesalers of America की ओर से मंगलवार, 10 नवंबर को जारी SipSource के आंकड़ों के अनुसार, सितंबर में अमेरिकी वाइन और स्पिरिट्स बाजार में स्थिरता के संकेत दिखे। हालांकि, सुधार असमान था और इसका मतलब यह नहीं था कि बाजार फिर से वृद्धि की राह पर लौट आया है।

उद्योग के आंकड़ों के मुताबिक, सितंबर तक के 12 महीनों में वाइन और स्पिरिट्स की संयुक्त बिक्री मात्रा 6.1% घटी, जबकि राजस्व में 4.9% की गिरावट आई। कम अवधि के आंकड़े कुछ बेहतर रहे। सितंबर तक के तीन महीनों में बिक्री मात्रा 4.8% और राजस्व 3.7% घटा। इससे संकेत मिलता है कि गिरावट की रफ्तार धीमी हुई थी, खासकर स्पिरिट्स में।

सुधार के सबसे स्पष्ट संकेत स्पिरिट्स में दिखे। सबसे हाल की तीन महीने की अवधि में स्पिरिट्स की बिक्री मात्रा 3.1%

घटी और राजस्व 3.5% नीचे आया। WSWA ने कहा कि बॉर्बन, Tequila-Other और U.S. Whiskey-Other जैसी श्रेणियों में रुझान बेहतर हुआ। बाजार के अन्य हिस्सों की तुलना में मध्यम कीमत वाले स्पिरिट्स का प्रदर्शन भी बेहतर रहा। $20 से $29.99 के बीच कीमत वाले उत्पादों ने अधिक मजबूती दिखाई, जबकि $50 से $99.99 की रेंज की बोतलों पर दबाव बना रहा।

कीमतों के ये रुझान बताते हैं कि उपभोक्ता खर्च तो कर रहे हैं, लेकिन अधिक सोच-समझकर। जिन उत्पादों में खरीदारों को बेहतर मूल्य मिला, उनकी मांग मजबूत दिखी, जबकि ऊंची कीमत वाली श्रेणियों पर दबाव बना रहा। हाल के वर्षों में बिक्री बढ़ाने के लिए प्रीमियम उत्पादों पर निर्भर रहे आपूर्तिकर्ताओं और वितरकों के लिए यह अहम है।

वाइन का प्रदर्शन स्पिरिट्स से कमजोर बना रहा और उसे केवल मांग से जुड़ी समस्याओं से अधिक व्यापक चुनौतियों का सामना करना पड़ा। सितंबर तक के तीन महीनों में वाइन की बिक्री मात्रा 6.7% घटी और राजस्व 4.2% नीचे आया। कमजोरी सबसे ज्यादा कम कीमत वाली वाइन में दिखी, खासकर $13 से कम कीमत वाले उत्पादों में। आंकड़ों के अनुसार, $16 और उससे अधिक कीमत वाली वाइन का प्रदर्शन आम तौर पर बेहतर रहा।

वाइन की कुछ श्रेणियों में अब भी मजबूती के संकेत दिखे। Sauvignon Blanc के राजस्व में 5.9% की बढ़ोतरी हुई, जबकि Prosecco 4.8% ऊपर रहा। बार और रेस्तरां में Champagne और स्पार्कलिंग वाइन का प्रदर्शन भी तुलनात्मक रूप से बेहतर रहा। इससे संकेत मिलता है कि व्यापक बाजार कमजोर होने के बावजूद खास मौकों पर खरीदारी और उपभोक्ताओं की पसंद श्रेणी के कुछ हिस्सों को सहारा देती रही।

WSWA ने कहा कि वाइन की मुश्किलें वितरण बिंदुओं में कमी से भी जुड़ी हैं, खासकर कम कीमत वाले उत्पादों और ऑन-प्रिमाइज़ चैनल में। व्यावहारिक तौर पर, कुछ वाइन के लिए शेल्फ पर जगह, मेन्यू में स्थान या उपलब्धता घट रही है। इससे श्रेणी के लिए उबरना कठिन हो जाता है, भले ही उपभोक्ता मांग स्थिर हो जाए। वितरण की यह समस्या एक संरचनात्मक चुनौती है, जिससे फिलहाल स्पिरिट्स अपेक्षाकृत बेहतर ढंग से निपटते दिख रहे हैं।

बिक्री चैनलों का प्रदर्शन भी मिला-जुला रहा। रेस्तरां और बार समेत ऑन-प्रिमाइज़ बाजार, शराब की दुकानों और अन्य खुदरा दुकानों जैसी ऑफ-प्रिमाइज़ बिक्री से बेहतर रहा, हालांकि दोनों चैनलों में गिरावट जारी रही। सितंबर में ऑफ-प्रिमाइज़ चैनल में वितरकों से खुदरा कारोबार की निकासी के रुझान में कुछ सुधार हुआ। यह उत्साहजनक संकेत है, क्योंकि उद्योग की कुल बिक्री में इस चैनल की अब भी बड़ी हिस्सेदारी है।

थोक विक्रेताओं, उत्पादकों और खुदरा कारोबारियों के लिए यह समय अहम है, क्योंकि वे छुट्टियों के बिक्री सत्र की तैयारी कर रहे हैं। इस दौरान इन्वेंटरी से जुड़े फैसले, मूल्य निर्धारण की योजनाएं और वितरण रणनीति साल के अंत के नतीजों पर बड़ा असर डाल सकते हैं। गिरावट की रफ्तार धीमी होने से कंपनियों को नवंबर और दिसंबर के लिए अपने पूर्वानुमान और स्टॉक स्तर बेहतर ढंग से तय करने में मदद मिल सकती है। लेकिन ताजा आंकड़े यह भी बताते हैं कि नुकसान में कमी को व्यापक उछाल नहीं समझना चाहिए।

WSWA ने कहा कि चौथी तिमाही में तुलना कुछ आसान हो सकती है, क्योंकि उद्योग की तुलना 2025 के आखिर की खास तौर पर कमजोर अवधि से होगी। फिर भी, समूह के अनुसार बाजार में मांग असमान बनी हुई है, सभी मूल्य श्रेणियों पर दबाव है और वितरण में कमी जारी है, खासकर वाइन में। आने वाले कुछ महीनों से पता चलेगा कि छुट्टियों की खरीदारी के दौरान स्पिरिट्स और वाइन की चुनिंदा श्रेणियों में हाल का सुधार कायम रह पाता है या नहीं।