vinetur

31 अक्टूबर को समाप्त चार हफ्तों में अमेरिकी वाइन बिक्री मूल्य के लिहाज़ से 3.8% और मात्रा के लिहाज़ से 5.3% घटी

स्टिल वाइन में गिरावट के कारण स्पार्कलिंग और अल्कोहल-मुक्त वाइन की बढ़त बाजार को उबारने के लिए काफी नहीं रही

बुधवार, 11 नवंबर 2026



मंगलवार, 10 नवंबर को जारी NielsenIQ के रिटेल पैनल डेटा के अनुसार, 31 अक्टूबर को समाप्त चार हफ्तों में अमेरिकी वाइन बिक्री डॉलर मूल्य और मात्रा—दोनों के लिहाज़ से घटी। इस दौरान स्पार्कलिंग वाइन और अल्कोहल-मुक्त वाइन की बिक्री में बढ़त दर्ज की गई।

डेटा के मुताबिक, वाइन-आधारित कॉकटेल को छोड़कर कुल वाइन बिक्री 2025 की इसी चार हफ्तों की अवधि की तुलना में मूल्य के लिहाज़ से 3.8% और मात्रा के लिहाज़ से 5.3% घटी। ये आंकड़े व्यापक बाजार में लगातार कमजोरी की ओर इशारा करते हैं। छोटे खंडों की बढ़त पारंपरिक स्टिल वाइन में आई गिरावट की भरपाई नहीं कर सकी।

स्टिल वाइन इस श्रेणी में गिरावट की सबसे बड़ी वजह बनी रही। इस खंड की बिक्री एक साल पहले की तुलना में मूल्य के लिहाज़ से 4.7% और मात्रा के लिहाज़ से 5.9% घटी। यह गिरावट पूरे बाजार की तुलना में अधिक तेज थी और दिखाती है कि कारोबार के मुख्य हिस्से पर दबाव अब भी कितना केंद्रित है।

इसके विपरीत, स्पार्कलिंग वाइन में बढ़त जारी रही, हालांकि इसकी रफ्तार धीमी थी। NielsenIQ ने इसी अवधि में स्पार्कलिंग वाइन की बिक्री के मूल्य में 2.2% और मात्रा में 0.9% की वृद्धि दर्ज की। सूचीबद्ध खंडों में अल्कोहल-मुक्त वाइन की बढ़त सबसे अधिक रही : मूल्य 19.3% और मात्रा 15.3% बढ़ी।

ये बढ़ोतरी दिखाती हैं कि बाजार के कुछ हिस्से अब भी खरीदारों को आकर्षित कर रहे हैं, लेकिन समग्र गिरावट को पलटने के लिए ये पर्याप्त नहीं थीं। आंकड़े बताते हैं कि उपभोक्ता पारंपरिक टेबल वाइन से अधिक तेजी से दूरी बना रहे हैं, जबकि छोटे और अधिक विशिष्ट खंडों में यह रुझान उतना तेज नहीं है।

रिपोर्ट में साप्ताहिक बिक्री में अल्पकालिक सुधार भी दर्ज किया गया। 31 अक्टूबर को समाप्त सप्ताह में वाइन बिक्री 381.3 मिलियन डॉलर रही, जो 24 अक्टूबर को समाप्त सप्ताह से 2.3% अधिक थी। हालांकि, केवल यह साप्ताहिक बढ़ोतरी व्यापक सुधार का संकेत नहीं देती। चार हफ्तों के आंकड़े 2025 की तुलनीय अवधि से नीचे रहे। रिपोर्ट में पूरे चार हफ्तों के दौरान साल-दर-साल डॉलर या केस के हिसाब से अंतर निकालने के लिए जरूरी कुल बिक्री के आंकड़े नहीं दिए गए।

मूल्य में गिरावट और मात्रा में उससे अधिक तेज गिरावट के बीच का अंतर भी अहम है। चूंकि डॉलर में बिक्री नाममात्र मूल्य पर मापी गई, इसलिए मात्रा की तुलना में मूल्य में कम गिरावट यह संकेत देती है कि कीमतों, उत्पाद-मिश्रण या दोनों ने राजस्व में कमी को कुछ हद तक थामने में मदद की। सीधे शब्दों में कहें तो कम केस बिके, लेकिन प्रति बिकाई इकाई से हासिल औसत डॉलर की रकम मात्रा की तुलना में बेहतर बनी रही।

ये आंकड़े Wine Industry Advisor में पुनर्प्रकाशित एक रिपोर्ट में जारी किए गए और इन्हें NielsenIQ के वाइन ट्रैकिंग डेटा से जोड़ा गया। इस माप में पैनल द्वारा दर्ज खुदरा बिक्री शामिल है, न कि देश में वाइन की कुल खपत। इसलिए नतीजों को NielsenIQ के नमूने में शामिल खुदरा माध्यमों की स्थिति के रूप में देखना चाहिए, न कि अमेरिका में बेची या पी गई सभी वाइन की पूरी तस्वीर के तौर पर।

रिपोर्टिंग अवधि भी मायने रखती है। 31 अक्टूबर को समाप्त चार हफ्ते अक्टूबर के कैलेंडर महीने के बराबर नहीं हैं, इसलिए इन आंकड़ों की तुलना अन्य स्रोतों के कैलेंडर-माह के आंकड़ों के बजाय 2025 की इसी चार हफ्तों की अवधि से करना उचित है। NielsenIQ के माप में वाइन कॉकटेल भी शामिल नहीं हैं। इसका मतलब है कि आंकड़े सीमित परिभाषा वाली वाइन बिक्री को दर्शाते हैं और उपभोक्ता खर्च के लिए प्रतिस्पर्धा करने वाले वाइन से जुड़े सभी अल्कोहल उत्पादों को शामिल नहीं करते।

उत्पादकों, आयातकों और खुदरा विक्रेताओं का ध्यान संभवत: श्रेणी के भीतर के इस अंतर पर जाएगा। स्पार्कलिंग वाइन और अल्कोहल-मुक्त वाइन की बिक्री बढ़ती रही, लेकिन समग्र बाजार दबाव में रहा, क्योंकि सबसे बड़े खंड स्टिल वाइन की बिक्री डॉलर और केस—दोनों के लिहाज़ से लगातार घटती रही।