vinetur

विश्लेषकों के मुताबिक अमेरिकी वाइन बाजार में सुधार के शुरुआती संकेत

कैलिफ़ोर्निया की अतिरिक्त आपूर्ति कीमतों पर दबाव डाल रही है: Turrentine के पास 25 million gallons का स्टॉक और Napa की थोक वाइन $12 प्रति गैलन पर.

गुरुवार, 12 नवंबर 2026



2026 Wine Industry Financial Symposium में वित्तीय विश्लेषकों ने मंगलवार, 10 नवंबर को कहा कि अमेरिकी वाइन कारोबार में सुधार के शुरुआती संकेत दिख रहे हैं, हालांकि अतिरिक्त आपूर्ति, थोक वाइन की कमजोर मांग और सतर्क उपभोक्ता अब भी बाजार पर दबाव बनाए हुए हैं।

उद्घाटन सत्र का संदेश संतुलित था : उद्योग अभी गिरावट के निचले स्तर पर नहीं पहुंचा है, लेकिन कुछ संकेत बताते हैं कि सुधार कई उत्पादकों की उम्मीद से पहले शुरू हो सकता है। Turrentine Brokerage की उपाध्यक्ष Audra Cooper ने कहा कि “कुछ सकारात्मक बातें” हैं, लेकिन “अभी बहुत काम करना बाकी है।”

Cooper ने अंगूर की कुल पैदावार और थोक वाइन बाजार पर ध्यान दिया, जो उद्योग के परिदृश्य के लिए अब भी अहम

हैं। उन्होंने कहा कि उन्हें अब भी उम्मीद है कि कैलिफ़ोर्निया की 2025 की फसल करीब 2.3 million tons होगी—यह वही अनुमान है जो उन्होंने एक साल पहले लगाया था। उन्होंने यह भी कहा कि अपेक्षित El Nino से जुड़े मौसम के पैटर्न के कारण 2027 की फसल हल्की हो सकती है। उनके मुताबिक, अगले दो फसल वर्ष यह तय करने में अहम होंगे कि बाजार कितनी तेजी से संतुलन की ओर लौटता है।

उन्होंने कहा कि अंगूर और थोक वाइन का बाजार अब भी धीमी गति से आगे बढ़ रहा है। Napa Valley, Santa Lucia Highlands और Russian River Valley समेत कुछ अपीलीय क्षेत्रों में अन्य क्षेत्रों के मुकाबले मांग मजबूत रही है। 2026 की कटाई खत्म होने के समय, Cooper ने कहा कि हाजिर बाजार में अंगूर की कीमतों में कुछ बढ़ोतरी दिखी, लेकिन यह पूरे कैलिफ़ोर्निया में व्यापक सुधार का संकेत देने के लिए पर्याप्त नहीं थी।

उन्होंने कहा कि Sonoma County में फसल का समापन Napa Valley से अधिक अंगूर कीमतों के साथ हुआ—यह उलटफेर कुछ प्रतिभागियों के लिए हैरान करने वाला था। Cooper के मुताबिक, Sonoma में सीजन के अंत में उतनी सफाई की जरूरत नहीं पड़ी, जबकि Napa में अतिरिक्त स्टॉक ने कुछ विक्रेताओं को छूट देने के लिए प्रेरित किया।

किस्मों में Sauvignon Blanc और Chardonnay को छोड़कर अन्य सफेद वाइन खरीदारों की रुचि खींचती रही हैं। Cooper ने कहा कि ये वाइन बाजार में क्षणिक चलन से आगे बढ़कर अपनी जगह मजबूत करती दिख रही हैं; Central Coast और North Coast में इनकी रोपाई और ग्राफ्टिंग बढ़ रही है। हालांकि, उन्होंने किसी एक सकारात्मक संकेत पर जरूरत से ज्यादा प्रतिक्रिया देने और बहुत तेजी से रोपाई बढ़ाने के प्रति आगाह भी किया।

सबसे बड़ी समस्या पुराना स्टॉक बनी हुई है। Cooper ने कहा कि 2024 और उससे पहले के विंटेज की थोक वाइन की मांग बेहद कमजोर है। अगर अगले आठ से 12 महीनों में ये गैलन बाजार से नहीं निकाले गए, तो दाख की बारियां हटाने से हुई प्रगति बेअसर हो सकती है। उन्होंने कहा कि Turrentine के मौजूदा स्टॉक का करीब एक-तिहाई हिस्सा ऐसा है जिसके लिए कोई वास्तविक बाजार या उपयोग नहीं है।

उन्होंने कहा कि Turrentine के पास करीब 25 million gallons का स्टॉक है, जो एक साल पहले 20 million gallons था। आपूर्ति के इस अतिरिक्त दबाव ने कीमतों को तेजी से नीचे धकेला है, यहां तक कि प्रीमियम क्षेत्रों में भी। Cooper के मुताबिक, Napa की थोक वाइन की कीमत एक साल पहले के $16.25 से गिरकर $12 प्रति गैलन पर आ गई है। Sonoma में थोक कीमत $7 प्रति गैलन है, जबकि कुछ आंतरिक क्षेत्रों में यह $3.50 प्रति गैलन तक नीचे है।

ये गिरावट विक्रेताओं के लिए तकलीफदेह है, लेकिन कैलिफ़ोर्निया में आकार ले रहे बाजार के नए संतुलन का भी हिस्सा है। Cooper ने कहा कि थोक बाजार को वास्तविक निचले स्तर तक पहुंचने में शायद अभी करीब एक साल और लगेगा। व्यापक पेय कारोबार के लिए यह अहम है, क्योंकि कैलिफ़ोर्निया की थोक वाइन की कम कीमतें वाइन पोर्टफोलियो में खरीद रणनीतियों, मार्जिन और प्रतिस्पर्धी दबाव को प्रभावित कर सकती हैं—उन खंडों में भी, जहां खुदरा और रेस्तरां चैनलों में आयातित वाइन से सीधी प्रतिस्पर्धा है।

उपभोक्ता मांग दबाव का एक और स्रोत बनी हुई है। 3 Tier Beverages और Azur Associates में बेवरेज अल्कोहल सलाहकार Danny Brager ने कहा कि उद्योग के भीतर और बाहर चल रही तमाम चर्चाओं के बीच उत्पादकों के लिए यह समझना मुश्किल हो सकता है कि खरीदार अपनी खरीदारी से वास्तव में क्या संकेत दे रहे हैं। उन्होंने कहा कि आंकड़ों को अलग करके देखने पर कुछ ही श्रेणियां अब भी अच्छा प्रदर्शन कर रही हैं।

Brager ने $50 से अधिक कीमत वाली Napa Valley Cabernet, Oregon Pinot Noir, गैर-अल्कोहल वाइन और रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों को सकारात्मक वृद्धि वाले क्षेत्र बताया। लेकिन उन्होंने उत्पादकों को पैमाने पर विचार किए बिना हर चलन के पीछे न भागने की चेतावनी दी। उनके मुताबिक, $100 से अधिक कीमत वाली वाइन का सेवन आबादी के केवल करीब 4% लोग करते हैं, जबकि गैर-अल्कोहल वाइन की हिस्सेदारी अब भी वाइन बिक्री में सिर्फ 0.5% है।

उन्होंने कहा कि खरीदार मूल्य और सुविधा को लेकर अधिक स्पष्ट संकेत दे रहे हैं। सफेद वाइन, आयातित वाइन और

वाइन-आधारित RTD उत्पादों की लगातार मजबूत मांग बताती है कि खरीदारी के अधिक फैसलों में कीमत की भूमिका है। उन्होंने यह भी कहा कि 750 मिलीलीटर से छोटे पैक में वाइन की बिक्री 7% से अधिक बढ़ी।

Brager ने कहा कि यह बढ़ोतरी सीमित बजट, संयमित सेवन या दोनों का नतीजा हो सकती है। उन्होंने वाइन के छोटे पैक की बिक्री की तुलना शराब की अन्य श्रेणियों से की : बीयर उत्पादों में करीब 70% और स्पिरिट्स में 24% छोटे पैक में बिकते हैं, जबकि वाइन की बिक्री में इनकी हिस्सेदारी केवल 5% है। उन्होंने कहा कि अमेरिका के आधे से अधिक घरों में अब एक या दो लोग रहते हैं, इसलिए पैक के आकार में यह अंतर नजरअंदाज करना लगातार मुश्किल हो रहा है।

Brager ने वाइनरी से कहा कि वे युवा उपभोक्ताओं को नजरअंदाज न करें, खासकर उन लोगों को जो अब फ्लेवर्ड RTD खरीद रहे हैं। उन्होंने कहा कि इनमें से कई उपभोक्ता उम्र बढ़ने के साथ दूसरी श्रेणियों की ओर जा सकते हैं और वाइन को उनके स्वाद और आय में बदलाव आने पर उन्हें आकर्षित करने के लिए तैयार रहना चाहिए।

NIQ की बेवरेज अल्कोहल वर्टिकल में थॉट लीडरशिप निदेशक Kaleigh Theriault द्वारा पेश किए गए आंकड़े भी इस बात का समर्थन करते हैं। उन्होंने कहा कि Gen Z पिछली पीढ़ियों की तुलना में शराब का सेवन अधिक सोच-समझकर कर रही है, लेकिन इसका मतलब यह नहीं कि यह पीढ़ी वाइन को नकार रही है। उनके मुताबिक, कानूनी रूप से शराब पीने की उम्र वाले Gen Z के कई उपभोक्ता अब भी अपने माता-पिता के साथ रहते हैं और अक्सर वही पीते हैं जो घर में पहले से लाया जाता है।

Theriault ने कहा कि जब लोगों से पूछा गया कि अगले साल वे शराब का सेवन बढ़ाने या घटाने की उम्मीद करते हैं, तो सभी आयु समूहों में Gen Z सबसे आगे रही : 44% ने अधिक सेवन की बात कही, जबकि मिलेनियल्स इसके ठीक पीछे रहे। इसके उलट, बूमर्स के सेवन सीमित करने की संभावना अधिक थी। फिर भी, उन्होंने कहा कि युवा उपभोक्ता इतनी तेजी से इस श्रेणी में नहीं आ रहे हैं कि उम्रदराज उपभोक्ताओं के सेवन घटाने या बाजार छोड़ने से होने वाली कमी की पूरी भरपाई कर सकें।

उन्होंने कहा कि Gen Z साल-दर-साल वाइन पर अपना खर्च बढ़ा रही है, हालांकि उद्योग की चाही हुई रफ्तार से नहीं। उनके मुताबिक, इस पीढ़ी को अभी बहुत कठोरता से नहीं परखा जा सकता, क्योंकि इसके दीर्घकालीन व्यवहार की पूरी तस्वीर सामने आने में बाजार को कई और साल लगेंगे।

Theriault ने यह भी कहा कि वाइन पर पीढ़ीगत बदलाव से परे व्यापक आर्थिक दबाव हैं। हाल के उपभोक्ता शोध में करीब एक-तिहाई लोगों ने कहा कि वे पैसे बचाने के लिए अल्कोहल वाले पेय की खरीद घटा रहे हैं। एक साल पहले की तुलना में, खुद को आर्थिक रूप से असुरक्षित बताने वाले उपभोक्ताओं का अनुपात दो अंकों में बढ़ा है।

इस पृष्ठभूमि में खरीदार मूल्य को किस तरह परिभाषित करते हैं, यह बदल रहा है। Theriault ने कहा कि वाइन का संबंध अब भी गुणवत्ता से मजबूती से जुड़ा है, लेकिन इस श्रेणी को उपभोक्ताओं के सामने अपना मूल्य पेश करने का तरीका बदलना पड़ सकता है। उनके मुताबिक, मूल्य का मतलब केवल कम कीमत नहीं है। यह सुविधा, गुणवत्ता की धारणा और रोजमर्रा की जिंदगी में उत्पाद की जरूरत महसूस होने पर भी निर्भर करता है।

उन्होंने कहा कि मास मर्चेंडाइज चेन और क्लब स्टोर अधिक पेय खरीदारों को आकर्षित कर रहे हैं, क्योंकि वहां एक बार की खरीद पर खर्च भले ज्यादा हो, लेकिन प्रति इकाई कीमत कम होती है। घरों में खरीदारी के चक्कर घटाने और बजट को ज्यादा खींचने की कोशिश के साथ, खरीदारी की टोकरी में वाइन कम बार आ रही है। Theriault ने कहा, “वाइन ने अपनी प्रासंगिकता नहीं खोई है। वह पीने के मौके खो रही है।”