vinetur

सितंबर में अमेरिका की वाइन और स्पिरिट्स बिक्री में गिरावट की रफ्तार घटी

SipSource के आंकड़ों में स्पिरिट्स बाजार के तेजी से स्थिर होने के संकेत ; वाइन की बिक्री मात्रा 6.7% घटी और कम कीमत वाली बोतलों का वितरण घटा

बुधवार, 18 नवंबर 2026



सितंबर में अमेरिका के वाइन और स्पिरिट्स बाजार में स्थिरता के संकेत दिखे, लेकिन सुधार असमान रहा और स्पिरिट्स की तुलना में वाइन पर दबाव अधिक बना रहा। Beverage Information Group ने मंगलवार को बताया कि Wine & Spirits Wholesalers of America के नवीनतम SipSource आंकड़ों के अनुसार, दोनों श्रेणियों को मिलाकर बाजार में गिरावट की रफ्तार धीमी हुई है। इसके बावजूद, वाइन कारोबार के कुछ हिस्सों में मांग और वितरण कमजोर बने रहे।

रिपोर्ट के मुताबिक, सितंबर तक के पिछले 12 महीनों में वाइन और स्पिरिट्स की संयुक्त बिक्री मात्रा 6.1% घटी, जबकि राजस्व में 4.9% की गिरावट आई। सबसे हाल की तीन महीने की अवधि में बिक्री मात्रा 4.8% और राजस्व 3.7% नीचे रहा। गिरावट का कम होना इस बात का संकेत था कि साल की शुरुआत की तुलना में बाजार अधिक स्थिर हो रहा था, हालांकि सभी श्रेणियों में सुधार की रफ्तार एक जैसी नहीं थी।

अल्पावधि में स्पिरिट्स का रुझान अधिक मजबूत रहा। सितंबर तक के तीन महीनों में स्पिरिट्स की बिक्री मात्रा 3.1% घटी और राजस्व 3.5% नीचे आया। SipSource के अनुसार, कई खंड व्यापक बाजार से बेहतर प्रदर्शन कर रहे थे, जिनमें bourbon, Tequila-Other और U.S. Whiskey-Other शामिल हैं। आंकड़ों में कीमत के आधार पर भी स्पष्ट अंतर दिखा। $20 से $29.99 कीमत वाले स्पिरिट्स अधिक टिकाऊ रहे, जबकि $50 से $99.99 की श्रेणी के उत्पादों पर दबाव अधिक बना रहा।

कीमतों का यह रुझान बताता है कि उपभोक्ता खर्च तो कर रहे थे, लेकिन महंगे विकल्पों की ओर बढ़ने के मामले में अधिक सोच-समझकर चुनाव कर रहे थे। उत्पादकों, थोक विक्रेताओं और खुदरा कारोबारियों के लिए यह अहम है, क्योंकि इससे खरीद योजनाओं, इन्वेंटरी रणनीति और पूरे मादक पेय कारोबार में शेल्फ पर उत्पादों की जगह तय करने पर असर पड़ सकता है। मध्यम कीमत वाले स्पिरिट्स बाजार की स्थिरता कुछ ब्रांडों को सहारा दे सकती है, जबकि महंगी बोतलों की लगातार कमजोर मांग प्रीमियम उत्पाद समूहों पर दबाव डाल सकती है।

बाजार में वाइन का प्रदर्शन कमजोर बना रहा। SipSource के अनुसार, सबसे हाल की तीन महीने की अवधि में वाइन की बिक्री मात्रा 6.7% घटी, जबकि राजस्व में 4.2% की कमी आई। इस गिरावट के भीतर भी कुछ खंड दूसरों के मुकाबले बेहतर टिके रहे। Sauvignon blanc के राजस्व में 5.9% की वृद्धि हुई और prosecco 4.8% बढ़ा। इससे पता चलता है कि कुछ चुनिंदा अंगूर किस्मों और अवसरों में उपभोक्ता मांग अब भी अधिक टिकाऊ रही।

रिपोर्ट में ऑन-प्रिमाइज़ चैनल में Champagne और स्पार्कलिंग वाइन की तुलनात्मक मजबूती भी सामने आई। इससे संकेत मिला कि रेस्तरां और बार में जश्न तथा खास मौकों से जुड़े उत्पादों की मांग वाइन के कुछ अन्य खंडों की तुलना में बेहतर बनी हुई थी। हालांकि, वाइन बाजार की समग्र स्थिति अब भी कठिन रही, क्योंकि आपूर्तिकर्ताओं को कमजोर मांग और बाजार के कुछ हिस्सों में उत्पादों की घटती उपलब्धता का सामना करना पड़ा।

कीमतों के आंकड़ों से वाइन श्रेणी के भीतर बढ़ता अंतर सामने आया। $13 से कम कीमत वाली वाइन में बड़ी गिरावट जारी रही, जबकि $16 और उससे अधिक कीमत वाले उत्पाद आम तौर पर अधिक टिकाऊ रहे। पेय उद्योग के लिए यह अंतर महत्वपूर्ण है, क्योंकि इससे तय हो सकता है कि किन ब्रांडों का वितरण बना रहेगा और किनकी खुदरा दुकानों तथा रेस्तरां में दृश्यता घटेगी। कम कीमत वाली वाइन अक्सर व्यापक उपलब्धता और स्थिर बिक्री मात्रा पर निर्भर करती हैं, इसलिए वितरण में कमी बिक्री की गिरावट को और बढ़ा सकती है।

SipSource ने बताया कि वितरण वाले आउटलेट्स की संख्या घट रही थी, खासकर कम कीमत वाली वाइन और ऑन-प्रिमाइज़ चैनल में। इसका मतलब है कि कुछ उत्पाद अब पहले से कम दुकानों या प्रतिष्ठानों में उपलब्ध हैं, जिससे कमजोर उपभोक्ता मांग के अलावा दबाव की एक और वजह जुड़ गई है। व्यापक वितरण पर निर्भर वाइनरी और आयातकों के लिए, बाजार की अस्थिरता घटने पर भी वितरण में कमी से वापसी करना मुश्किल हो सकता है।

रिपोर्ट 10 नवंबर को जारी की गई और सितंबर के नतीजों पर आधारित थी। Beverage Information Group ने कहा कि आंकड़े इस धारणा को कुछ आधार देते हैं कि बाजार व्यापक स्तर पर सुधार के बजाय स्थिर हो रहा है। व्यावहारिक रूप से, आंकड़े ऐसे मादक पेय बाजार की ओर इशारा करते हैं जिसमें निकट अवधि में स्पिरिट्स अधिक मजबूत दिख रहे हैं, जबकि वाइन आपूर्तिकर्ताओं को घटती मांग, कीमतों के प्रति बढ़ती संवेदनशीलता और कम कीमत वाले खंडों में घटते वितरण से बनी कठिन परिस्थितियों का सामना करना पड़ रहा है।