vinetur

चीन का शराब बाज़ार कारोबारी भोजों के घटने के साथ कैज़ुअल पीने की ओर मुड़ रहा है

कुल मात्रा घटने और वाइन पर दबाव बने रहने के बावजूद युवा उपभोक्ता जिन, RTDs और प्रीमियम बीयर को आगे बढ़ा रहे हैं

गुरुवार, 25 जून 2026



IWSR के नए विश्लेषण के अनुसार, चीन का पेय-अल्कोहल बाज़ार व्यवसायिक भोजों, उपहार देने और आधिकारिक मनोरंजन से दूर एक लंबे बदलाव के कारण फिर से आकार ले रहा है, जिससे युवा पीने वालों, कैज़ुअल मौकों और घर पर खपत के लिए जगह बन रही है।

शोध समूह ने कहा कि चीन में कुल पेय-अल्कोहल मात्रा 2025 में -4% घटी, या baijiu को छोड़कर -2%, क्योंकि बाज़ार ने एक और कठिन साल झेला। लेकिन उसने आयातित व्हाइट स्पिरिट्स, रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों, प्रीमियम बीयर और व्हिस्की के कुछ हिस्सों में वृद्धि के अवसर भी बताए, जो संकेत देते हैं कि नई पीने की आदतों के अनुरूप ब्रांडों के पास अभी भी विस्तार की गुंजाइश हो सकती है।

IWSR की चीन रिसर्च डायरेक्टर Shirley Zhu ने कहा कि चीन में शराब सेवन अब दायित्व और उपहार देने से हटकर व्यक्तिगत आनंद, कैज़ुअल सामाजिक मौकों और मूल्य की ओर बढ़ रहा है। उन्होंने कहा कि यह बदलाव बदल रहा है कि शराब कौन खरीदता है, क्या खरीदता है, कहाँ खरीदता है और कितना खर्च करने को तैयार है।

कानूनी पीने की उम्र वाले युवा उपभोक्ता इस बदलाव का बड़ा हिस्सा चला रहे हैं। IWSR ने कहा कि वे कैज़ुअल ड्रिंकिंग अपना रहे हैं, लेकिन हाई-एंड वाइन और अधिकांश प्रीमियम ब्राउन स्पिरिट्स में उनकी मौजूदगी अभी भी काफी कम है। वहीं, बड़े उम्र के उपभोक्ता अधिक चयनात्मक हो गए हैं क्योंकि व्यवसाय-सम्बंधित अवसर पहले के स्तर तक वापस नहीं आए हैं।

यह बदलाव इस बात को भी प्रभावित कर रहा है कि शराब कहाँ बेची जाती है। ऑन-ट्रेड में बड़े स्थल छोटे बिस्ट्रो, कॉकटेल बार, फ्यूज़न रेस्टोरेंट और लाइव म्यूज़िक वेन्यूज़ के मुकाबले पीछे जा रहे हैं। Zhu ने कहा कि कभी प्रीमियम बिक्री का मुख्य इंजन रहा बिज़नेस डाइनिंग अब काफी हद तक गायब हो चुका है।

रिटेल में हाइपरमार्केट और सुपरमार्केट कमजोर पड़े हैं, जबकि सुविधा स्टोरों ने हिस्सेदारी बढ़ाई है ; इसमें छोटी बोतलों और मिनिएचर्स की मांग का भी योगदान है। ई-कॉमर्स बढ़ना जारी रखे हुए है, खासकर ऑन-डिमांड डिलीवरी सेवाओं के ज़रिए जो स्थानीय दुकानों या छोटे गोदामों से पेय सीधे घरों तक पहुँचाती हैं। Zhu ने कहा कि आम ऑर्डरों में ठंडी बीयर, मिक्सर और बर्फ के साथ व्हाइट स्पिरिट्स, तथा वाइन या व्हिस्की की बोतलें शामिल होती हैं।

आयातित व्हाइट स्पिरिट्स सबसे स्पष्ट वृद्धि क्षेत्रों में हैं। IWSR ने कहा कि चीन में 2025 में जिन की मात्रा +20% बढ़ी, जबकि वोडका और रम ने भी छोटे आधार से दोहरे अंकों की वृद्धि दर्ज की। Zhu ने कहा कि जिन सभी मूल्य स्तरों पर फैल रहा है, वोडका की वृद्धि मानक और उससे नीचे वाले उत्पादों में केंद्रित है जिनकी भौगोलिक पहुँच व्यापक है, और रम में बढ़त का नेतृत्व व्हाइट रम कर रही है। कॉकटेल संस्कृति, घर पर पीना और निचले-स्तर के शहरों तक व्यापक वितरण इन श्रेणियों को सहारा दे रहे हैं।

व्हिस्की के नतीजे मिश्रित रहे। IWSR के अनुसार, 2025 में कुल व्हिस्की मात्रा +3% बढ़ी, जिसमें Scotch -1% नीचे रहा और U.S. whiskey +5% ऊपर गया। Japanese whisky और Irish whiskey दोनों ने अपेक्षाकृत छोटे आधार से दोहरे अंकों की वृद्धि दर्ज की।

Scotch का प्रदर्शन विभाजित बाज़ार को दर्शाता है। IWSR के अनुसार, वैल्यू ब्लेंडेड Scotch की मात्रा 2025 में छोटे आधार से +41% बढ़ी, जबकि बड़ा मानक वर्ग +2% बढ़ा। ये Scotch के केवल वही मूल्य खंड थे जिनमें वृद्धि हुई। लंबे समय तक परिपक्व उत्पाद, खासकर 18 वर्ष और उससे अधिक उम्र वाली बोतलें, ट्रेड-डाउन करने वाले उपभोक्ताओं और भारी इन्वेंटरी के कारण संघर्ष करती रहीं।

व्हिस्की को व्यापार नीति से कुछ सहारा मिल सकता है। फरवरी 2026 में चीन ने व्हिस्की पर आयात शुल्क 10% से घटाकर अस्थायी 5% कर दिया, जिससे इस श्रेणी को अन्य आयातित स्पिरिट्स पर अल्पकालिक बढ़त मिली।

IWSR ने घरेलू व्हिस्की उत्पादन के उभार को भी एक महत्वपूर्ण विकास बताया। अब चीन में 50 से अधिक डिस्टिलरी संचालित होने की सूचना है। यह खंड अभी शुरुआती चरण में है, लेकिन यह आयातित ब्रांडों के लिए प्रतिस्पर्धा जोड़ते हुए भी व्हिस्की के बारे में व्यापक जागरूकता बढ़ा सकता है।

वाइन पर दबाव बना हुआ है। स्टिल वाइन की मात्रा 2025 में -19% घटी, जबकि रेड वाइन भी इसी दर से गिरी। व्हाइट वाइन -14% नीचे रही, लेकिन बाज़ार में इसकी हिस्सेदारी बढ़कर 9% हो गई है। Zhu ने कहा कि रेड वाइन उपहार देने और व्यवसायिक मौकों से अपने करीबी संबंध के कारण संरचनात्मक गिरावट का सामना कर रही है।

स्पार्कलिंग वाइन की तस्वीर अधिक मिश्रित रही। Champagne की मात्रा 2025 में -15% घटी, जबकि non-Champagne sparkling wine +1% बढ़ी। Zhu ने कहा कि स्पार्कलिंग वाइन होटल ब्रंच और कैज़ुअल दिन के समय वाले माहौल में

पकड़ बना रही हैं।

उन्होंने दक्षिण अफ्रीका को बदलते व्यापार नियमों का संभावित लाभार्थी भी बताया, क्योंकि चीन ने मई 2026 में दक्षिण अफ्रीकी वाइन पर आयात शुल्क शून्य कर दिया था। साथ ही, घरेलू चीनी वाइन उत्पादक गुणवत्ता सुधार और winery tourism में निवेश कर रहे हैं ताकि उपभोक्ता जुड़ाव बनाया जा सके।

बीयर की मात्रा 2025 में -2% घटी, लेकिन प्रीमियमाइज़ेशन चुनिंदा रूप में जारी रहा। प्रीमियम वर्ग +7% बढ़ा, जबकि standard-and-below beer -2% गिरा। IWSR ने कहा कि ऑन-डिमांड ठंडी बीयर एक प्रमुख प्रतिस्पर्धी क्षेत्र बन गई है और zero-sugar या low-calorie उत्पाद स्वास्थ्य-सचेत उपभोक्ताओं को आकर्षित कर रहे हैं। Zhu ने कहा कि कुछ पीने वाले value beer से standard products की ओर जा रहे हैं, जबकि आक्रामक प्रमोशनों ने प्रीमियम वृद्धि को सहारा दिया है।

RTDs ने व्यापक बाज़ार से बेहतर प्रदर्शन किया और 2025 में उनकी मात्रा स्थिर रही। IWSR ने कहा कि किफ़ायत और विविधता ने श्रेणी को सहारा दिया क्योंकि उपभोक्ता बीयर और वाइन से हटकर कैज़ुअल ड्रिंकिंग फ़ॉर्मैट्स की ओर गए। wine-based spritzers, tea-flavored drinks और क्षेत्रीय सामग्री वाले पेयों जैसे नए उत्पादों ने रुचि ऊँची बनाए रखने में मदद की है।

Baijiu समग्र बाज़ार पर दबाव बनाए हुए है और moderation trends से भी प्रभावित हो रहा है। IWSR ने कहा कि कुछ उत्पाद अब पारंपरिक 50% ABV या उससे अधिक के बजाय 40% ABV या उससे कम पर बोतलबंद किए जा रहे हैं।

Zhu ने कहा कि आधिकारिक कार्यक्रमों में शराब पर सरकारी प्रतिबंध बार और रेस्टोरेंट में बिकने वाली प्रीमियम स्पिरिट्स पर एक संरचनात्मक बाधा बने हुए हैं और इनके 2026 की पहली छमाही तक बने रहने की उम्मीद है। उन्होंने जोड़ा कि बाज़ार की प्रमुख चुनौतियों में से एक कानूनी पीने की उम्र वाले युवा उपभोक्ताओं को premium brown spirits और wine जैसी श्रेणियों तक लाना है, जहाँ भागीदारी अभी सीमित बनी हुई है.