vinetur

2026 में भारत की वृद्धि ने वैश्विक व्हिस्की बाज़ार को संभाले रखा

एक नई उद्योग समीक्षा के अनुसार भारतीय और आयरिश व्हिस्की की बढ़ती मांग अमेरिका, यूरोप और चीन के लक्ज़री खंड में कमजोरी की भरपाई कर रही है।

शनिवार, 25 जुलाई 2026



17 जुलाई की तारीख वाली एक अंतरराष्ट्रीय उद्योग समीक्षा के अनुसार, वैश्विक व्हिस्की बाज़ार 2026 में पतन नहीं, बल्कि एक पुनर्संतुलन से गुजर रहा है, क्योंकि भारत, आयरिश व्हिस्की और कुछ उभरते बाज़ारों में वृद्धि अमेरिका, यूरोप और चीन के लक्ज़री हिस्से में कमजोर मांग की भरपाई कर रही है।

व्यापार आंकड़ों, कंपनी नतीजों और बाज़ार शोध पर आधारित यह रिपोर्ट एक ऐसे वर्ग का वर्णन करती है जो अभी भी बड़ा और सक्रिय है, लेकिन उन वर्षों की तुलना में अधिक चयनात्मक है जब प्रीमियमाइजेशन लगभग स्वत:स्फूर्त लगता था। उपभोक्ता अभी भी व्हिस्की खरीद रहे हैं, लेकिन वे कम बार पी रहे हैं और हर अवसर पर कम मात्रा ले रहे हैं। यह बदलाव ऊंची कीमत वाली बोतलों पर दबाव डाल रहा है, खासकर परिपक्व बाज़ारों में, जबकि अधिक सुलभ उत्पादों, कॉकटेल, रेडी-टू-ड्रिंक प्रारूपों और स्पष्ट मूल्य वाले मानक संस्करणों को मदद मिल रही है।

सबसे स्पष्ट संकेतों में से एक IWSR, ड्रिंक्स मार्केट रिसर्च समूह, से आता है, जिसने कहा कि वैश्विक पेय अल्कोहल की मात्रा 2025 में 2% घटी, जो लगातार तीसरी वार्षिक गिरावट है। विश्व मात्रा का लगभग 75% हिस्सा रखने वाले 22 बाज़ारों के तुलनीय आकलन में, स्पिरिट्स की मात्रा 4% और मूल्य 9% गिरा। घरेलू स्पिरिट्स को छोड़कर, गिरावट

दोनों मापों में सिर्फ 1% थी। व्हिस्की के भीतर, भारतीय व्हिस्की की मात्रा 2025 में 2% और मूल्य 3% बढ़ा, जबकि आयरिश व्हिस्की दोनों में 2% बढ़ी।

यह विभाजन समझाता है कि उत्पादक और वितरक 2026 को दो गति वाला वर्ष क्यों मान रहे हैं। भारत मात्रा के लिहाज़ से वृद्धि का मुख्य इंजन बना हुआ है। अमेरिका अभी भी स्कॉच के लिए मूल्य के सबसे महत्वपूर्ण स्रोतों में से एक है और अमेरिकी, आयरिश, कनाडाई और जापानी व्हिस्की के लिए एक प्रमुख बाज़ार है। चीन अब भी महत्वपूर्ण है, लेकिन उसकी भूमिका बदल गई है क्योंकि उपहार और भोज-आधारित लक्ज़री मांग अब पहले की तरह बाज़ार को परिभाषित नहीं करती।

व्यापार आंकड़े दिखाते हैं कि वैश्विक व्हिस्की कारोबार कितना केंद्रित बना हुआ है। स्कॉच के ज़रिए सीमा-पार मूल्य में यूनाइटेड किंगडम का दबदबा बना हुआ है। World Bank WITS और UN Comtrade के HS 220830 डेटा के अनुसार, 2024 में ब्रिटेन ने $7.02 बिलियन के व्हिस्की निर्यात दर्ज किए, जबकि अमेरिका के लिए यह $1.53 बिलियन और आयरलैंड के लिए $1.13 बिलियन था। निर्यात मूल्य के आधार पर जापान, कनाडा और भारत दूसरा स्तर बनाते हैं।

ये आंकड़े अंतिम उपभोग को नहीं दर्शाते। भारत स्थानीय ब्रांडों के ज़रिए घरेलू स्तर पर भारी मात्रा में खपत करता है। कुछ देश पुनर्निर्यात केंद्र के रूप में काम करते हैं। और सीमा शुल्क डेटा यह मापता है कि माल भेजा कितना गया, न कि उपभोक्ता वास्तव में रिटेल में क्या खरीदते हैं या बार में क्या मंगाते हैं। फिर भी, व्यापार की तस्वीर दिखाती है कि स्कॉच अब भी अंतरराष्ट्रीय बाज़ार को कितनी मजबूती से आकार देता है।

Scotch Whisky Association के अनुसार, 2025 में स्कॉच निर्यात £5.3 बिलियन तक पहुंच गया, जो 700 मिलीलीटर की 1.34 बिलियन बोतलों के बराबर है। यह मूल्य में 1.8% और मात्रा में 4.3% की साल-दर-साल गिरावट थी। मूल्य और मात्रा के बीच का अंतर बताता है कि मूल्य निर्धारण और मिश्रण ने कमजोर मांग को कुछ हद तक संभाला। सिंगल माल्ट पर ब्लेंडेड स्कॉच की तुलना में अधिक असर पड़ा, और सिंगल माल्ट निर्यात मूल्य 6% गिरा, जो नरम लक्ज़री खर्च और कम उपहार देने को दर्शाता है।

2025 में मूल्य के हिसाब से अमेरिका स्कॉच का सबसे बड़ा निर्यात गंतव्य बना रहा। भारत मूल्य के हिसाब से इसका तीसरा सबसे बड़ा गंतव्य और मात्रा के हिसाब से सबसे बड़ा बाज़ार बन गया। यह महत्वपूर्ण है क्योंकि भारत पहले से ही खपत मात्रा के आधार पर दुनिया का सबसे बड़ा व्हिस्की बाज़ार है, हालांकि उस मांग का अधिकांश हिस्सा घरेलू उत्पादकों से पूरा होता है।

रिपोर्ट में उद्धृत IWSR डेटा के अनुसार, भारत का कुल पेय अल्कोहल बाज़ार 2025 में मात्रा के हिसाब से 4% बढ़ा, और वहां सर्विंग्स में व्हिस्की की हिस्सेदारी आधे से अधिक है। आयातित स्पिरिट्स भी समय के साथ तेज़ी से बढ़ रहे हैं। लेकिन पहुंच असमान बनी हुई है क्योंकि कर, लाइसेंस नियम और वितरण प्रणालियां राज्य-दर-राज्य अलग हैं।

यह जटिलता वर्ष की सबसे बड़ी व्यापारिक घटनाओं में से एक को नहीं रोक सकी। 15 जुलाई को ब्रिटेन और भारत के बीच एक व्यापार समझौता प्रभावी हुआ, जिसके तहत सौदे की शुरुआत में भारत का ब्रिटेन की व्हिस्की पर शुल्क 150% से घटाकर 75% कर दिया गया, और वर्ष 10 तक इसे 40% तक लाने का रास्ता रखा गया। स्कॉच उत्पादकों के लिए यह वर्ष के सबसे महत्वपूर्ण पहुंच परिवर्तनों में से एक है। फिर भी, केवल कम शुल्क से खुदरा स्तर पर तुरंत लाभ की गारंटी नहीं मिलती, क्योंकि स्थानीय कर और बाज़ार तक पहुंच की लागतें अब भी महत्वपूर्ण हैं।

चीन ने भी इस वर्ष अपनी शुल्क व्यवस्था बदली। 2 फरवरी को उसने व्हिस्की पर आयात शुल्क 10% से घटाकर 5% कर दिया। इससे आयातित व्हिस्की, खासकर स्कॉच, की सापेक्ष कीमत बेहतर होती है, क्योंकि 2025 में चीन के व्हिस्की आयात मूल्य का 84% स्कॉच का था, जब कुल आयात $445.5 मिलियन तक पहुंच गया। लेकिन विश्लेषकों का कहना है कि कम शुल्क अपने आप पुराने लक्ज़री मॉडल को वापस नहीं ला देंगे।

रिपोर्ट के अनुसार, चीन में व्हिस्की का अवसर अब औपचारिक भोजों या महंगे उपहारों की तुलना में व्यक्तिगत उपभोग,

छोटे समूहों, घर पर पीने, छोटे प्रारूपों और तेज़ डिलीवरी में अधिक है। इसका मतलब है कि यदि उत्पादक वहां बढ़ना चाहते हैं, तो उन्हें अलग पैकेजिंग, मूल्य निर्धारण और चैनल रणनीतियों की ज़रूरत पड़ सकती है।

अमेरिका में, एक और बड़ा नीतिगत बदलाव 30 अप्रैल को आया जब स्कॉच पर शुल्क हटा दिए गए। इससे वर्ष की दूसरी छमाही में शिपमेंट सामान्य होने में मदद मिलनी चाहिए, क्योंकि वितरण पहले से स्थापित है। लेकिन विश्लेषकों ने चेतावनी दी है कि यदि आयातक बहुत आक्रामक तरीके से स्टॉक भरते हैं, तो शिपमेंट वास्तविक उपभोक्ता मांग से तेज़ी से उछल सकते हैं।

अमेरिकी व्हिस्की अभी अधिकांश अन्य श्रेणियों की तुलना में आपूर्ति और मांग के बीच अधिक कठिन संतुलन का सामना कर रही है। DISCUS, यानी Distilled Spirits Council of the United States, के अनुसार 2025 में अमेरिकी निर्यात 19% घटकर $1.08 बिलियन रह गया। यूरोपीय संघ में यह 35% नीचे था, कनाडा में 57% गिरा, और जापान में 28% की गिरावट आई, हालांकि बाकी दुनिया को निर्यात 13% बढ़ा। इस गिरावट का कुछ हिस्सा व्यापार समय-सीमाओं से पहले की अवधि में अग्रिम शिपमेंट का परिणाम है, लेकिन इन्वेंटरी दबाव भी एक संरचनात्मक मुद्दा है।

अमेरिकी व्हिस्की के लिए घरेलू आपूर्तिकर्ता बिक्री निर्यात की तुलना में बेहतर रही, लेकिन फिर भी 2025 में 0.9% घटकर $5.1 बिलियन रह गई। रिपोर्ट इस श्रेणी के सबसे बड़े जोखिमों में से एक के रूप में असामान्य रूप से ऊंचे परिपक्व हो रहे स्टॉक की ओर इशारा करती है। DISCUS ने अनुमान लगाया कि 2024 के अंत में अमेरिकी व्हिस्की इन्वेंटरी लगभग 1.5 बिलियन प्रूफ गैलन थी, जो 2012 के स्तर से लगभग तीन गुना है।

इसका मतलब यह नहीं कि वह सारा स्टॉक अतिरिक्त है, क्योंकि उसका बड़ा हिस्सा रिलीज़ से पहले वर्षों तक परिपक्व होना चाहिए। लेकिन इसका मतलब यह है कि यदि मांग कमजोर बनी रहती है या छूट का चलन फैलता है, तो उत्पादकों पर पूंजी लागत अधिक होगी और उत्पादन को सावधानी से प्रबंधित करने का दबाव बढ़ेगा।

आयरिश व्हिस्की इस वर्ष मांग की सबसे साफ़ कहानियों में से एक के रूप में उभरती है। IWSR ने अपने ट्रैक किए गए बाज़ारों में 2025 के दौरान मात्रा और मूल्य दोनों में 2% वृद्धि दर्ज की, हालांकि अमेरिका में बिक्री 3% घटी थी। भारत, जापान और पोलैंड में वृद्धि ने अन्य जगहों की कमजोरी की भरपाई की। साथ ही, Bord Bia के अनुसार आयरिश व्हिस्की निर्यात 5% घटकर €930 मिलियन रह गया।

यह प्रतीत होने वाला विरोधाभास स्पिरिट्स में असामान्य नहीं है, क्योंकि इन्वेंटरी के समय, मुद्रा प्रभाव और शिपमेंट डेटा तथा रिटेल या ऑन-प्रिमाइसेस खातों में वास्तविक बिक्री के बीच अंतर के कारण निर्यात डेटा उपभोक्ता बिक्री से अलग हो सकता है।

जापानी व्हिस्की निर्यात मात्रा के लिहाज़ से अभी भी छोटी है, लेकिन इकाई मूल्य और दीर्घकालिक महत्वाकांक्षा में मजबूत है। WITS डेटा दिखाता है कि जापान ने 2024 में $288 मिलियन मूल्य की व्हिस्की और 11.3 मिलियन लीटर निर्यात किए, जो पहले के शिखरों से कम हैं, लेकिन सीमित पुरानी स्टॉक वाली एक प्रीमियम श्रेणी के लिए अब भी महत्वपूर्ण हैं। वैश्विक स्पिरिट्स में कहीं और मौजूदा अनिश्चितता के बावजूद उत्पादक निवेश जारी रखे हुए हैं।

Nikka ने अपनी Yoichi डिस्टिलरी में ¥7 बिलियन लगाने की प्रतिबद्धता जताई है और 2034 तक अपने दीर्घकालिक वृद्धि लक्ष्यों को आगे बढ़ाते हुए भंडारण और परिपक्वता क्षमता को 2019 के स्तर की तुलना में लगभग 30% बढ़ाने की योजना बनाई है। यह रणनीति इस भरोसे को दर्शाती है कि जापानी व्हिस्की अल्पकालिक परिस्थितियां असमान रहने पर भी अंतरराष्ट्रीय स्तर पर आगे बढ़ती रह सकती है।

कनाडाई व्हिस्की एक अधिक स्थिर लेकिन धीमी तस्वीर पेश करती है। WITS ने 2024 में कनाडाई व्हिस्की निर्यात $219 मिलियन दर्ज किया। घरेलू स्तर पर, Statistics Canada ने कहा कि वित्त वर्ष 2024-25 में स्पिरिट्स की बिक्री 3.2% घटकर C $6.7 बिलियन रह गई, जिसमें व्हिस्की का हिस्सा स्पिरिट्स मूल्य का 29.6% था। यह श्रेणी उत्तरी अमेरिका भर में महत्वपूर्ण बनी हुई है, लेकिन इसमें मंदी के संकेत भी दिख रहे हैं।

यूरोप आयातित व्हिस्की के लिए पैमाना तो देता है, लेकिन गति मिश्रित है। 2025 में यूरोपीय संघ को स्कॉच निर्यात मात्रा के हिसाब से 9% गिरा, जबकि मूल्य में गिरावट 1.8% पर अपेक्षाकृत कम रही। फ्रांस कमजोर पड़ा जबकि जर्मनी बढ़ा ; स्पेन में मात्रा कम होने के बावजूद मूल्य में सुधार हुआ ; और Türkiye स्कॉच निर्यात मूल्य में 43% की तेज़ वृद्धि के साथ अलग दिखा।

ब्राज़ील, दक्षिण अफ्रीका, मेक्सिको, नाइजीरिया और मध्य पूर्व के कुछ हिस्से भी उन उत्पादकों का ध्यान खींच रहे हैं जो परिपक्व अर्थव्यवस्थाओं से आगे देख रहे हैं। लेकिन विश्लेषकों का कहना है कि इन अवसरों के साथ अधिक व्यापक आर्थिक अस्थिरता, मुद्रा जोखिम और नियामकीय अनिश्चितता भी आती है।

उपभोक्ता व्यवहार यह समझने में मदद करता है कि रुचि मजबूत रहने के बावजूद वृद्धि को पकड़ना क्यों कठिन होता जा रहा है। 2026 की पहली छमाही के लिए IWSR Bevtrac डेटा से पता चला कि Gen Z ने शराब सेवन को नहीं छोड़ा है, जैसा कि कुछ कथानक सुझाते थे : भागीदारी 74% थी, जबकि सभी वयस्कों के लिए यह 76% थी। Millennials 81% के साथ सबसे आगे थे, उसके बाद Gen X 77% और baby boomers 71% पर थे।

बड़ा बदलाव भागीदारी से अधिक तीव्रता में था। रिपोर्ट में उद्धृत तुलनीय आकलनों के अनुसार, प्रति अवसर औसत पेय 4.4 से घटकर 3.9 रह गया। व्हिस्की ब्रांडों के लिए इसका मतलब है कम अवसर, लेकिन हर खरीद निर्णय के लिए अधिक प्रतिस्पर्धा।

विश्लेषकों का कहना है कि ऐसा माहौल उन उत्पादों के पक्ष में है जो उम्र के उल्लेख, मूल कहानी या सेवा अनुभव के ज़रिए अपनी कीमत को स्पष्ट रूप से उचित ठहरा सकें, जबकि कॉकटेल, हाईबॉल, मिनिएचर या टेस्टिंग पैक के माध्यम से प्रवेश बिंदु भी खोलें। कई बाज़ारों में IWSR द्वारा सर्वे किए गए Gen Z पीने वालों में से 84% ने कहा कि उन्होंने पिछले छह महीनों में कॉकटेल का सेवन किया था।

यह रुझान महत्वपूर्ण है क्योंकि यह संकेत देता है कि यदि व्हिस्की वैश्विक स्तर पर युवा उपभोक्ताओं को जोड़ना चाहती है, तो वह केवल neat pours या संग्राहक आकर्षण पर निर्भर नहीं रह सकती। बार, ट्रैवल रिटेल दुकानें और सुविधा-आधारित चैनल अधिक बड़ी भूमिका निभा सकते हैं, जब वे व्हिस्की को केवल शेल्फ पर मौजूद उत्पाद के बजाय एक अनुभव में बदलते हैं।

रिपोर्ट यह भी रेखांकित करती है कि इस वर्ष वैश्विक व्हिस्की बाज़ार के आकार के लिए एक भरोसेमंद डॉलर आंकड़ा तय करना कितना कठिन है। समीक्षा में देखे गए छह सार्वजनिक अनुमान 2026 के लिए कार्यप्रणाली और दायरे के अनुसार $62.29 बिलियन से $131.9 बिलियन तक थे। Grand View Research ने इसे $82.1 बिलियन बताया; Fortune Business Insights ने $99.73 बिलियन का अनुमान लगाया; Future Market Insights ने $131.9 बिलियन का अनुमान पेश किया।

लगभग 2.1 गुना का यह फैलाव इस बात से पैदा होता है कि कंपनियां क्या गिनती हैं, इसमें बड़े अंतर हैं: उपभोक्ता बिक्री बनाम आपूर्तिकर्ता राजस्व; business-to-business बनाम business-to-consumer चैनल ; अल्कोहलिक बनाम नॉन-अल्कोहलिक उत्पाद ; भौगोलिक क्षेत्र; मूल्य निर्धारण की धारणाएं ; और क्या इन्वेंटरी मूल्य मॉडलिंग विकल्पों के ज़रिए परोक्ष रूप से शामिल किए जाते हैं।

इसी कारण समीक्षा के पीछे के विश्लेषकों ने इन आंकड़ों का औसत निकालकर एक ही शीर्षक संख्या बनाने से परहेज़ किया और इसके बजाय सीमा शुल्क डेटा, आधिकारिक निर्यात रिपोर्ट और कंपनी खुलासों जैसे तुलनीय अवलोकनों पर ध्यान केंद्रित किया।

इस वर्ष अब तक जारी कॉर्पोरेट नतीजे बड़े व्हिस्की एक्सपोज़र वाले स्पिरिट्स समूहों में असमान तस्वीर को और पुष्ट करते हैं। Brown-Forman ने 30 अप्रैल को समाप्त वित्त वर्ष के लिए व्हिस्की वृद्धि +3% रिपोर्टेड आधार पर या +1% ऑर्गेनिक आधार पर दर्ज की, जबकि ready-to-drink उत्पाद +11% रिपोर्टेड या +7% ऑर्गेनिक पर तेज़ बढ़े। Pernod Ricard ने कहा कि भारत +11% रिपोर्टेड या +6% ऑर्गेनिक था, जबकि चीन -7% रिपोर्टेड या -24% ऑर्गेनिक था ;

समीक्षा में उद्धृत अपनी नवीनतम अवधि में उसका RTD व्यवसाय +26% रिपोर्टेड या +16% ऑर्गेनिक बढ़ा।

Diageo ने कहा कि पहली छमाही की ऑर्गेनिक बिक्री -2.8% घटी, और वित्त वर्ष के लिए ऑर्गेनिक बिक्री मार्गदर्शन -2% से -3% नीचे रहा, जो खासकर उत्तरी अमेरिका और चीन में दबाव तथा कुल मिलाकर कमजोर मात्रा विस्तार को दर्शाता है।

शेष वर्ष के लिए व्यापार नीति सबसे बड़े चर में से एक बनी हुई है, क्योंकि शुल्क कीमतों को तुरंत प्रभावित करते हैं, जबकि अनिश्चितता उपभोक्ताओं की आदतें बदलने से पहले ही ऑर्डर देने के पैटर्न बदल सकती है।

विशेष रूप से अमेरिकी व्हिस्की निर्यातकों के लिए, 6 अगस्त से पहले ध्यान यूरोप पर है, क्योंकि अमेरिकी निर्मित स्पिरिट्स पर प्रस्तावित EU शुल्क, जो 30% तक हो सकता है, 17 जुलाई तक निलंबित था, लेकिन यदि वार्ताएं विफल होती हैं या राजनीतिक परिस्थितियां बदलती हैं, तो वापस आ सकता है।

कनाडा भी अमेरिकी निर्मित स्पिरिट्स के लिए कठिन बना हुआ है, क्योंकि प्रांतीय प्रतिबंधों ने पहुंच सीमित कर दी है, भले ही शुल्क मुख्य मुद्दा न हों; Alberta और Saskatchewan, DISCUS द्वारा उद्धृत अन्य प्रांतों की तुलना में पहले फिर से खुले।

इन सभी कारकों को मिलाकर विश्लेषक पूरे वर्ष 2026 के लिए एक केंद्रीय परिदृश्य देखते हैं, जिसमें वैश्विक व्हिस्की मात्रा लगभग स्थिर रहेगी, दायरा -1% से +1% का होगा, और नाममात्र मूल्य वृद्धि 0% से +3% के बीच होगी। इस दृष्टि में, भारत और आयरिश व्हिस्की परिपक्व बाज़ारों की कमजोरी की भरपाई करते रहेंगे, जबकि स्कॉच बेहतर व्यापार पहुंच से धीरे-धीरे लाभ उठाएगा, लेकिन हर जगह तुरंत उछाल नहीं देखेगा।

एक बेहतर परिणाम के लिए शुल्क कटौती का भारत में शेल्फ कीमतों और उपलब्धता तक तेज़ी से पहुंचना, भारी छूट के बिना अमेरिकी sell-through में अधिक स्थिर सुधार, और पुराने उपहार देने के पैटर्न या लक्ज़री भोज खर्च पर निर्भर हुए बिना चीन का बेहतर प्रदर्शन आवश्यक होगा।

एक कमजोर परिणाम में संभवतः अमेरिकी निर्मित स्पिरिट्स पर EU शुल्क की वापसी, कनाडा में जारी प्रतिबंध, परिपक्व बाज़ारों में उपभोक्ताओं का और अधिक सस्ते विकल्पों की ओर जाना, और अतिरिक्त स्टॉक साफ़ करने के लिए उत्पादकों द्वारा व्यापक छूट शामिल होगी।

डिस्टिलरों और वितरकों दोनों के लिए, इस वर्ष के बाज़ार चित्र के लगभग हर हिस्से में एक संदेश चलता है : केवल शिपमेंट अब कहानी नहीं बताते। धीमी वृद्धि वाले ऐसे माहौल में, जो शुल्क, इन्वेंटरी में उतार-चढ़ाव और अधिक सतर्क उपभोक्ताओं से आकार ले रहा है, कंपनियों पर depletion rates, retail sell-through और stock levels पर पहले से कहीं अधिक बारीकी से नज़र रखने का दबाव है, बजाय इसके कि वे केवल शीर्षक निर्यात कुल या आपूर्तिकर्ता बिक्री पर भरोसा करें।

यह बदलाव आने वाले कई महीनों में विशेष रूप से महत्वपूर्ण साबित हो सकता है, क्योंकि उत्पादक यह तय करेंगे कि हालिया व्यापारिक खुलाव वास्तव में नई मांग का संकेत हैं या केवल इस वर्ष व्हिस्की के कुछ सबसे महत्वपूर्ण गलियारों में नीति परिवर्तन लागू होने के बाद अस्थायी पुनः-स्टॉकिंग।