vinetur

2025 में स्कॉच निर्यात घटकर £5.3 अरब रह गया, क्योंकि वैश्विक व्हिस्की वृद्धि की रफ्तार धीमी पड़ी

प्रमुख व्हिस्की श्रेणी में आई गिरावट ने परिपक्व बाजारों में कमजोर मांग को रेखांकित किया, जबकि भविष्य की वृद्धि के लिए भारत का महत्व बढ़ता गया

सोमवार, 27 जुलाई 2026



वैश्विक व्हिस्की बाजार में 2026 में भी स्कॉच का दबदबा बना हुआ है, लेकिन ताज़ा आंकड़े कई प्रमुख उत्पादक देशों में व्यापक समायोजन का दौर दिखाते हैं, जिसमें स्कॉटलैंड और संयुक्त राज्य अमेरिका से निर्यात में कमजोरी, भारतीय और आयरिश व्हिस्की में मामूली बढ़त, और जापान में निरंतर दीर्घकालिक निवेश शामिल है, भले ही निर्यात मात्रा पहले के उच्च स्तरों से नीचे बनी हुई है।

अंतरराष्ट्रीय व्हिस्की व्यापार की रीढ़ अब भी स्कॉच ही है। उद्योग और सीमा शुल्क के आंकड़ों के अनुसार, बाजार समीक्षा में उद्धृत डेटा के मुताबिक 2025 में स्कॉच निर्यात £5.3 अरब और 70 सेंटिलीटर के हिसाब से 1.34 अरब बोतल-समतुल्य तक पहुंचा। यह पिछले वर्ष की तुलना में मूल्य में 1.8% और मात्रा में 4.3% कम था। मूल्य के हिसाब से संयुक्त राज्य अमेरिका सबसे बड़ा गंतव्य बना रहा, जबकि भारत मूल्य के हिसाब से तीसरे स्थान और मात्रा के हिसाब से पहले स्थान पर पहुंच गया। रिपोर्ट में कहा गया कि सिंगल माल्ट पर ब्लेंडेड स्कॉच की तुलना में अधिक असर पड़ा, जो विलासिता पर खर्च और उपहार खरीदारी पर व्यापक दबाव के अनुरूप है।

यह अंतर महत्वपूर्ण है, क्योंकि स्कॉच लंबे समय से प्रीमियम स्थिति और व्यापक वैश्विक वितरण, दोनों पर निर्भर रहा है। मात्रा में गिरावट का मूल्य में गिरावट से अधिक होना यह संकेत देता है कि उत्पादक अब भी मूल्य निर्धारण और मिश्रण से लाभ उठा रहे हैं, लेकिन कुछ परिपक्व बाजारों में नरम मांग की भरपाई के लिए यह पर्याप्त नहीं है। भारत की मजबूत भूमिका इस कमजोरी के कुछ हिस्से को सहारा देती है, खासकर क्योंकि बड़े-परिमाण वाले शिपमेंट के लिए उसका महत्व बढ़ रहा है।

अमेरिकी व्हिस्की ने भी जमीन गंवाई। 2025 में निर्यात घटकर $1.08 अरब रह गया, यानी 19% की गिरावट। कई प्रमुख बाजारों में यह गिरावट तेज थी : यूरोपीय संघ को निर्यात 35% गिरा, कनाडा में 57% की कमी आई और जापान में 28% की गिरावट दर्ज हुई। इसके विपरीत, शेष दुनिया में 13% की वृद्धि हुई। यूरोप में आई गिरावट का कुछ हिस्सा 2024 में पहले से खरीद बढ़ाने से जुड़ा है, जब खरीदारों ने अपेक्षित व्यापार व्यवधान से पहले खरीद तेज कर दी थी। लेकिन रिपोर्ट के अनुसार, ऊंचा इन्वेंटरी स्तर और कमजोर घरेलू परिस्थितियां इस श्रेणी के लिए अधिक संरचनात्मक समस्याएं हैं।

ये आंकड़े ऐसे बाजार की ओर इशारा करते हैं जो आक्रामक विस्तार और असमान अंतरराष्ट्रीय व्यापार परिस्थितियों के एक दौर के बाद अब भी अतिरिक्त स्टॉक से जूझ रहा है। जहां मांग पूरी तरह नहीं गिरी है, वहां भी वितरक और खुदरा विक्रेता इन्वेंटरी को अधिक धीरे-धीरे खपा रहे हैं, जिससे उत्पादकों से नए ऑर्डर सीमित हो रहे हैं।

भारतीय व्हिस्की मात्रा के हिसाब से सबसे बड़ी शक्ति बनी हुई है, जिसका मुख्य आधार घरेलू ब्रांड हैं। 2025 के लिए IWSR के आकलनों के अनुसार, भारतीय व्हिस्की में मात्रा के हिसाब से 2% और मूल्य के हिसाब से 3% की वृद्धि हुई, जबकि भारत का कुल व्हिस्की बाजार मात्रा के हिसाब से 4% बढ़ा। इस बाजार का पैमाना भारत को वैश्विक स्पिरिट्स में सबसे महत्वपूर्ण विकास कहानियों में से एक बनाए रखता है। साथ ही, आयातित व्हिस्की को अब भी ऐसे अवरोधों का सामना करना पड़ता है जो विस्तार को धीमा करते हैं, जिनमें राज्य कर, खंडित विनियमन और देश भर में अलग-अलग जटिल वितरण प्रणालियां शामिल हैं।

इसका मतलब है कि भारत एक साथ दो अलग-अलग कहानियां पेश करता है : एक विशाल स्थानीय व्हिस्की बाजार, जिसमें स्थिर वृद्धि है, और आयातित ब्रांडों के लिए एक बड़ा अवसर, जिसे जल्दी भुनाना अब भी कठिन है। खास तौर पर स्कॉच उत्पादकों के लिए, भारत का महत्व केवल मौजूदा शिपमेंट के कारण नहीं, बल्कि इसलिए भी बढ़ रहा है क्योंकि आय बढ़ने और प्रीमियम खपत के विस्तार के साथ इसकी दीर्घकालिक संभावनाएं मजबूत हो रही हैं।

आयरिश व्हिस्की की तस्वीर अधिक मिश्रित रही। IWSR द्वारा ट्रैक किए गए बाज़ारों में 2025 में सेल-आउट मात्रा और मूल्य, दोनों में 2% बढ़ा, हालांकि संयुक्त राज्य अमेरिका में 3% की गिरावट आई। भारत, जापान और पोलैंड में वृद्धि ने इस कमजोरी की भरपाई में मदद की। लेकिन आयरिश व्हिस्की का निर्यात 5% घटकर €930 मिलियन रह गया। उपभोक्ता बिक्री रुझानों और निर्यात प्रदर्शन के बीच यह अंतर चैनल समायोजन, इन्वेंटरी बदलाव और मुद्रा प्रभावों की ओर संकेत करता है, न कि अंतिम मांग में साधारण गिरावट की ओर।

यह अंतर महत्वपूर्ण है, क्योंकि जब थोक विक्रेता या आयातक पहले से स्टॉक बढ़ाने के बाद उसे घटाते हैं, तो केवल निर्यात आंकड़े कमजोरी को बढ़ा-चढ़ाकर दिखा सकते हैं। आयरिश व्हिस्की पिछले वर्षों की तुलना में अब अधिक विविध अंतरराष्ट्रीय आधार से लाभ उठा रही प्रतीत होती है, भले ही मापी गई अवधि में आयरलैंड से शिपमेंट कम रहे।

जापानी व्हिस्की एक उच्च-मूल्य खंड बनी हुई है, जिसका निवेश चक्र लंबा है। WITS के आंकड़ों के अनुसार 2024 में जापानी व्हिस्की का निर्यात $288 मिलियन और 11.3 मिलियन लीटर रहा, जो पहले के शिखरों से नीचे है। इसके बावजूद, उत्पादक क्षमता बढ़ाना जारी रखे हुए हैं। Nikka ने अपनी Yoichi डिस्टिलरी के लिए ¥7 अरब की प्रतिबद्धता जताई है और 2019 के स्तर की तुलना में भंडारण और परिपक्वता क्षमता 30% बढ़ाने की योजना बनाई है।

यह निवेश इस भरोसे को दर्शाता है कि जापानी व्हिस्की की वैश्विक मांग समय के साथ मजबूत बनी रहेगी, खासकर प्रीमियम मूल्य स्तरों पर। लेकिन इसमें जोखिम भी है। व्हिस्की उत्पादन से जुड़े फैसले अभी लिए जा रहे हैं, जो आने वाले वर्षों में आपूर्ति को आकार देंगे, और यदि मांग धीमी पड़ती है या प्रीमियम खरीदार और पीछे हटते हैं, तो उत्पादकों को दशक के उत्तरार्ध में अधिक आपूर्ति का सामना करना पड़ सकता है।

कनाडाई व्हिस्की ने भी पैमाने और घरेलू गति में नरमी का ऐसा ही मिश्रण दिखाया। WITS ने 2024 में कनाडाई व्हिस्की निर्यात $219 मिलियन दर्ज किया। कनाडा में ही, समीक्षा में उद्धृत Statistics Canada के आंकड़ों के अनुसार, वित्त वर्ष 2024/25 में स्पिरिट्स की बिक्री 3.2% घटकर C $6.7 अरब रह गई। व्हिस्की का हिस्सा कुल स्पिरिट्स मूल्य का 29.6% था। यह श्रेणी उत्तरी अमेरिका में अब भी महत्वपूर्ण है, खासकर संयुक्त राज्य अमेरिका में इसकी उपस्थिति के कारण, लेकिन घरेलू खपत के रुझान नरम पड़े हैं।

कुल मिलाकर, ये आंकड़े दिखाते हैं कि वैश्विक व्हिस्की कारोबार अब एक ही दिशा में नहीं बढ़ रहा है। स्कॉच अब भी सीमा-पार श्रेणी में सबसे आगे है, लेकिन वह कम बोतलें भेज रहा है। अमेरिकी व्हिस्की व्यापार-संबंधी विकृतियों के साथ-साथ घरेलू और विदेशी दोनों जगह इन्वेंटरी दबाव से जूझ रही है। भारतीय व्हिस्की स्थानीय ब्रांडों के जरिए मात्रा वृद्धि देती रही है, जबकि आयातित खिलाड़ी नियामकीय घर्षण का सामना कर रहे हैं। आयरिश व्हिस्की निर्यात मूल्य घटने के बावजूद अधिक व्यापक बाजारों में फैल रही है। जापानी उत्पादक पहले के उच्च स्तरों की तुलना में कम निर्यात कुल के बावजूद निवेश जारी रखे हुए हैं। कनाडाई व्हिस्की का पैमाना बना हुआ है, लेकिन घरेलू मांग धीमी है।

श्रेणियों के बीच तुलना करते समय सावधानी जरूरी है, क्योंकि आधारभूत माप समान नहीं हैं। कुछ आंकड़े निर्यात को दर्शाते हैं, कुछ सेल-आउट या घरेलू बिक्री को, और प्रत्येक देश तथा स्रोत के अनुसार अलग सांख्यिकीय दायरे से आता है। फिर भी, जुलाई 2026 की यह तस्वीर उद्योग में स्वर के स्पष्ट बदलाव की ओर इशारा करती है : पहले के विस्तार वर्षों की तुलना में कम गति, इन्वेंटरी और चैनल स्वास्थ्य पर अधिक ध्यान, और दबाव में पड़े परिपक्व बाजारों तथा भारत जैसे देशों के बीच बढ़ता अंतर, जो यह तय कर रहे हैं कि भविष्य की व्हिस्की वृद्धि कहां से आएगी।