vinetur

Sapporo 0.0% का उत्पादन कनाडा से अमेरिका स्थानांतरित करने पर Sapporo विचार कर रही है

50% अमेरिकी टैरिफ ने व्यापक उत्तर अमेरिकी आपूर्ति-श्रृंखला समीक्षा को तेज कर दिया, लेकिन ब्रुअर ने कहा कि कोई अंतिम फैसला नहीं हुआ है।

मंगलवार, 22 सितंबर 2026



Sapporo अमेरिकी बाजार के लिए अपने Sapporo 0.0% गैर-अल्कोहलिक बियर का उत्पादन कनाडा से अमेरिका स्थानांतरित करने पर विचार कर रही है, क्योंकि जापानी ब्रुअर नए टैरिफ दबाव और अन्य आपूर्ति-श्रृंखला बदलावों के बीच अपने उत्तर अमेरिकी विनिर्माण नेटवर्क की समीक्षा कर रही है।

Sapporo की चीफ स्ट्रैटेजी ऑफिसर Rieko Shofu ने Bloomberg को बताया कि कंपनी 2027 की पहली छमाही तक इस उत्पाद का उत्पादन अमेरिका में स्थानांतरित करने की योजना बना रही है, और इसके लिए उन्होंने कनाडा से बीयर आयात पर 50% अमेरिकी टैरिफ का हवाला दिया। Sapporo 0.0% का निर्माण अभी कनाडा में होता है।

बाद में कंपनी ने कहा कि किसी स्थानांतरण को मंजूरी नहीं दी गई है और न ही उसे अंतिम रूप दिया गया है। एक बयान

में Sapporo ने कहा कि वह बदलते कारोबारी हालात के आधार पर अमेरिकी बाजार को गैर-अल्कोहलिक बियर की आपूर्ति के लिए कई विकल्पों का मूल्यांकन कर रही है। ब्रुअर ने कहा कि यह समीक्षा केवल टैरिफ से प्रेरित कोई नई पहल नहीं है, बल्कि अपनी आपूर्ति-श्रृंखला को बेहतर बनाने पर एक व्यापक दीर्घकालिक चर्चा का हिस्सा है।

यह अंतर इसलिए महत्वपूर्ण है क्योंकि Sapporo पहले से ही अमेरिका में अपने उत्पादन ढांचे के व्यापक पुनर्गठन के बीच है। अप्रैल में कंपनी ने अपने Stone Brewing परिसंपत्तियों को Firestone Walker और Duvel Moortgat की एक अन्य अमेरिकी सहायक कंपनी को बेचने पर सहमति दी। उस समय Sapporo ने कहा था कि Richmond, Virginia में उसका ब्रुअरी Sapporo उत्पादों के लिए उसका "मूल उत्पादन आधार" बनेगा और वह अमेरिका में अपना सारा उत्पादन वहीं एकीकृत करेगी। Escondido, California स्थित संयंत्र में Sapporo और Stone ब्रांडों का उत्पादन 2026 के अंत तक समाप्त होने की योजना है।

Shofu ने Bloomberg को बताया कि Sapporo अमेरिका में गैर-अल्कोहलिक बियर उत्पादन को देश के भीतर लाने के लिए कई तरीकों पर विचार कर रही है। इनमें पश्चिमी तट पर एक ब्रुअरी बनाना या खरीदना, या किसी अनुबंधित निर्माता का उपयोग करना शामिल है। Sapporo ने अपने बयान में किसी एक मॉडल के लिए प्रतिबद्धता नहीं जताई, और यह भी नहीं कहा कि अंतिम फैसला कब लिया जा सकता है।

यह संभावित बदलाव ऐसे समय में आ रहा है जब ब्रुअर एक ऐसे बाजार के हिसाब से खुद को ढाल रही हैं, जिसे अब पूर्वानुमानित करना मुश्किल हो गया है। Sapporo ने अप्रैल में कहा था कि पूरे अमेरिकी बीयर बाजार में समग्र मांग घटने की प्रवृत्ति में है, और उसने मुद्रास्फीति से जुड़े ऊंचे दामों तथा बदलती उपभोक्ता प्राथमिकताओं का हवाला दिया था। साथ ही, कंपनी ने कहा था कि अमेरिका में Sapporo ब्रांड की बिक्री मजबूत गति से बढ़ती रही है, जिसके चलते उसने अपने अधिक संसाधन उसी लेबल पर केंद्रित किए हैं।

यह समीक्षा पेय व्यवसाय के लिए एक व्यापक मुद्दे की ओर भी इशारा करती है। टैरिफ ब्रुअर और अन्य ड्रिंक कंपनियों को आपूर्ति-श्रृंखलाएँ तेजी से बदलने पर मजबूर कर सकते हैं, खासकर गैर-अल्कोहलिक बियर जैसी श्रेणियों में, जहां कंपनियाँ अभी पैमाना और बाजार हिस्सेदारी बना रही हैं। अगर Sapporo यह बदलती है कि अमेरिकी उपभोक्ताओं के लिए Sapporo 0.0% कहाँ बनाया जाता है, तो इससे लागत, सोर्सिंग से जुड़े फैसलों और अमेरिका तथा कनाडा में उत्पाद की उपलब्धता पर असर पड़ सकता है, हालांकि वे प्रभाव कंपनी के चुने गए अंतिम उत्पादन मॉडल पर निर्भर होंगे।

Sapporo ने 2022 में Stone Brewing को 165 मिलियन डॉलर में खरीदकर अमेरिका में अपने विस्तार का नया चरण शुरू किया। उस समय कंपनी ने कहा था कि यह सौदा अमेरिका में Sapporo ब्रांड की वृद्धि को तेज करने और उत्तर अमेरिका में अपने परिचालन का विस्तार करने में मदद करेगा। इसके बाद से, हालांकि, बाजार परिस्थितियों में बदलाव के साथ कंपनी उस रणनीति को फिर से ढाल रही है।

अप्रैल में परिसंपत्ति बिक्री ने अधिक केंद्रित दृष्टिकोण का संकेत दिया। Richmond को अपने अमेरिकी उत्पादन के केंद्र के रूप में नामित करके Sapporo ने स्पष्ट कर दिया कि वह कई स्थानों पर काम करने के बाद एक अधिक सुसंगत विनिर्माण संरचना चाहती है। ताजा समीक्षा बताती है कि गैर-अल्कोहलिक बियर, भले ही वह कंपनी के मुख्य बीयर ब्रांडों से अलग एक खंड हो, उसी उत्तर अमेरिकी पुनर्मूल्यांकन में शामिल की जा रही है।

Sapporo की टिप्पणियाँ यह भी दिखाती हैं कि व्यापार नीति मौजूदा कॉरपोरेट पुनर्गठन को आकार दे सकती है, न कि उसे शून्य से पैदा करती है। कंपनी ने कहा कि टैरिफ मौजूदा कारोबारी माहौल का हिस्सा हैं, लेकिन अमेरिका में उत्पादन पर विचार करने का यही एकमात्र कारण नहीं हैं। इससे संकेत मिलता है कि ब्रुअर कई संभावनाओं के लिए जगह छोड़ना चाहती है, जिनमें अपनी सुविधाओं में निवेश या ऐसे साझेदारी समझौते शामिल हैं जो उसे कनाडा से उत्पाद आयात किए बिना अमेरिकी बाजार की आपूर्ति करने दें।

गैर-अल्कोहलिक बियर उन क्षेत्रों में से एक बन गई है, जिनमें ब्रुअरों की दिलचस्पी बढ़ रही है, क्योंकि वे पारंपरिक बीयर

के विकल्प खोज रहे उपभोक्ताओं की मांग का जवाब दे रहे हैं। Sapporo की एक उत्पादन-स्थानांतरण पहल उत्तर अमेरिकी पेय विनिर्माण में पहले से चल रहे बदलावों को और बढ़ाएगी, जहां कंपनियाँ एक साथ ढुलाई लागत, व्यापार बाधाओं, मुद्रास्फीति और बदलती मांग पर विचार कर रही हैं। अमेरिका-कनाडा सीमा पार बेचने वाले ब्रुअरों के लिए, ये दबाव किसी उत्पाद के कहाँ बनने को लगभग उतना ही महत्वपूर्ण बना सकते हैं जितना कि वह कैसे विपणन किया जाता है।

फिलहाल Sapporo ने अपने विकल्प खुले रखे हैं। कंपनी ने केवल इतना कहा है कि वह अमेरिकी बाजार के लिए गैर-अल्कोहलिक बियर बनाने के तरीकों की समीक्षा कर रही है और किसी अंतिम स्थानांतरण को मंजूरी नहीं दी गई है। लेकिन Shofu की टिप्पणियाँ संकेत देती हैं कि Sapporo 0.0% का उत्पादन कनाडा से हटाकर अमेरिका ले जाना सक्रिय विचाराधीन है, क्योंकि ब्रुअर अपनी उत्तर अमेरिकी आपूर्ति-श्रृंखला को फिर से तैयार कर रही है।