vinetur

Ardagh Group धातु के कैन कारोबार को बेचने की तैयारी में

Ardagh Group के संभावित बाहर निकलने से तंग कैन बाजार और सीमित वैकल्पिक क्षमता के बीच पेय ब्रांडों की अनिश्चितता बढ़ी

शनिवार, 7 नवंबर 2026



Ardagh Group अपने धातु के कैन कारोबार को बेचने की तैयारी कर रहा है। कंपनी का ध्यान कांच की पैकेजिंग और अन्य परिचालनों पर केंद्रित हो रहा है। इस कदम से पेय ब्रांडों के लिए पहले से ही तंग आपूर्ति बाजार में अनिश्चितता और बढ़ गई है।

शुक्रवार, 6 नवंबर को सामने आई संभावित बिक्री की खबर ऐसे समय आई है, जब पेय कंपनियां अब भी कैन की सीमित उपलब्धता से जूझ रही हैं। Brewbound के अनुसार, आपूर्ति की चुनौतियां इतनी कम नहीं हुई हैं कि बाजार पर दबाव घट सके। ब्रांड स्थिर पैकेजिंग साझेदारों की तलाश जारी रखे हुए हैं, जबकि कैन की मांग ऊंची बनी हुई है।

इन परिस्थितियों में उत्पादकों के पास किसी भी व्यवधान से निपटने की गुंजाइश कम है। कैन के किसी बड़े आपूर्तिकर्ता के स्वामित्व या रणनीति में बदलाव से ब्रांडों की उत्पादन योजना, आपूर्ति समझौतों पर बातचीत और भंडार प्रबंधन प्रभावित हो सकता है। बीयर निर्माताओं, रेडी-टू-ड्रिंक कॉकटेल कंपनियों और एल्युमिनियम पैकेजिंग पर काफी निर्भर अन्य पेय उत्पादकों के लिए यह बदलाव जोखिम की एक और परत जोड़ सकता है, ऐसे बाजार में जहां आपूर्ति हासिल करना पहले

से मुश्किल रहा है।

Ardagh का फैसला अपने आप में व्यापक कमी को न तो दूर करता है, न ही उसे और गंभीर बनाता है। हालांकि, Brewbound द्वारा उद्धृत उद्योग विशेषज्ञों ने कहा कि धातु के कैन क्षेत्र से कंपनी का बाहर निकलना संवेदनशील समय में अनिश्चितता बढ़ाता है। बाजार में आपूर्ति अब भी तंग है और अन्य आपूर्तिकर्ता भी क्षमता संबंधी समस्याओं का सामना कर रहे हैं। ऐसे में ब्रांडों के लिए खोई हुई मात्रा की भरपाई जल्दी करना या बिना कठिनाई अपनी सारी जरूरतें किसी दूसरे उत्पादक से पूरी कराना मुश्किल है।

यह इसलिए अहम है क्योंकि पेय कंपनियों के लिए पैकेजिंग कोई मामूली इनपुट नहीं है। कैन की कमी से उत्पादों की भराई का समय, उपलब्ध पैकेज आकार और किसी ब्रांड के वितरण विस्तार की गुंजाइश प्रभावित हो सकती है। आपूर्ति अनिश्चित होने पर छोटे ब्रुअर और उभरते कॉकटेल ब्रांड खास तौर पर जोखिम में आ सकते हैं, क्योंकि उनकी मोलभाव करने की क्षमता अक्सर कम होती है और बड़ी कंपनियों की तुलना में उनके पास दीर्घकालीन अनुबंध भी कम होते हैं। बाजार के बाकी हिस्से पर दबाव के बीच आपूर्तिकर्ता बदलने की जरूरत पड़ने पर स्थापित उत्पादकों को भी कठिन फैसले लेने पड़ सकते हैं।

Ardagh का कदम पेय पैकेजिंग के क्षेत्र में व्यापक विभाजन को भी उजागर करता है। कंपनी जहां कांच और अन्य परिचालनों पर फिर से ध्यान केंद्रित कर रही है, वहीं बीयर, हार्ड सेल्टज़र, एनर्जी ड्रिंक और कैन में बिकने वाले कॉकटेल कारोबार का बड़ा हिस्सा अब भी धातु की पैकेजिंग पर निर्भर है। इसका मतलब है कि कैन आपूर्ति श्रृंखला में बदलाव तेजी से उन पेय कंपनियों तक पहुंच सकता है, जिनका पैकेजिंग संबंधी फैसलों पर शायद बहुत कम नियंत्रण हो, लेकिन उत्पादों को दुकानों की अलमारियों पर बनाए रखने के लिए जिन्हें भरोसेमंद आपूर्ति चाहिए।

इस माहौल में उद्योग विशेषज्ञों की सलाह साफ रही है : पहले से योजना बनाएं और किसी एक स्रोत पर निर्भर न रहें। Brewbound की खबर के मुताबिक, ब्रांडों से जहां संभव हो पैकेजिंग आपूर्तिकर्ताओं में विविधता लाने को कहा जा रहा है, ताकि वे मुश्किल बाजार में व्यवधानों का बेहतर ढंग से सामना कर सकें। पेय कंपनियों के लिए इसका मतलब लागत और आपूर्ति की सुरक्षा के बीच संतुलन बनाना, अनुबंध पहले तय करना या कुछ प्रारूप हासिल करना कठिन होने पर पैकेजिंग योजनाओं में बदलाव करना हो सकता है।

बाजार का दबाव किसी एक कंपनी तक सीमित होने के बजाय व्यापक दिखता है। मांग अब भी मजबूत है और कई आपूर्तिकर्ता क्षमता संबंधी बाधाओं से जूझ रहे हैं। ऐसे में Ardagh के धातु के कैन कारोबार को बेचने की कोशिश पर पेय उद्योग की करीबी नजर रहने की संभावना है, खासकर उन कंपनियों की जिन्हें बीयर, कॉकटेल और अन्य पैकेज्ड पेय की आपूर्ति के लिए कैन की भरोसेमंद उपलब्धता चाहिए।