vinetur

Coopers का कहना है कि A $65 प्रति कार्टन कीमत पर ऑस्ट्रेलियाई बीयर की मंदी-रोधी छवि कमजोर पड़ रही है

ब्रुअरी प्रमुख के अनुसार, बढ़े आबकारी शुल्क और घरेलू बजट पर दबाव के चलते लोग खरीदारी टाल रहे हैं, ब्रांड बदल रहे हैं या कम खरीद रहे हैं

सोमवार, 9 नवंबर 2026



Coopers Brewery के प्रमुख का कहना है कि ऑस्ट्रेलिया में बीयर अब उस उत्पाद के रूप में अपनी प्रतिष्ठा खो रही है जिसकी बिक्री आर्थिक मंदी के दौरान भी बनी रहती है। उनके अनुसार, ऊंचे करों और घरेलू बजट पर दबाव के कारण लोग खरीदारी को लेकर अधिक सतर्क हो रहे हैं।

सोमवार, 9 नवंबर को परिवार के स्वामित्व वाली ब्रुअरी के प्रबंध निदेशक Michael Shearer ने कहा कि बीयर के एक कार्टन की कीमत अब अक्सर A $65 से अधिक हो जाती है और इस स्तर पर कीमत उपभोक्ताओं के व्यवहार को बदलने लगी है। उन्होंने कहा कि पैकेज्ड बीयर पर सरकार की बार-बार बढ़ाई गई आबकारी दरों और जीवन-यापन की व्यापक लागत के दबाव के कारण ग्राहक खरीदारी करने में अधिक हिचक रहे हैं।

देश की स्थापित ब्रुअरी में से एक की ओर से आई यह चेतावनी उल्लेखनीय है। Shearer के मुताबिक, Coopers ऑस्ट्रेलिया का तीसरा सबसे बड़ा बीयर समूह है और उसकी राष्ट्रीय बाजार हिस्सेदारी 6% है। उनका आकलन बताता है कि आर्थिक कमजोरी के दौर में लंबे समय से अपेक्षाकृत स्थिर मानी जाने वाली इस श्रेणी को भी अब उपभोक्ताओं के मजबूत प्रतिरोध का सामना करना पड़ रहा है।

Shearer ने कहा कि बीयर में अब पहले जैसी मंदी-रोधी विशेषताएं नहीं दिख रही हैं। उनके अनुसार, दबाव एक साथ दो ओर से आ रहा है : करों के चलते खुदरा कीमतों में बढ़ोतरी और घरेलू वित्त की तंगी। उपभोक्ताओं के लिए इसका मतलब है कि रोजमर्रा की खरीदारी अब अधिक सोच-समझकर की जा रही है। ब्रुअरी और खुदरा विक्रेताओं के लिए इसका अर्थ है कि बिक्री पर असर डाले बिना कीमतें बढ़ाने की गुंजाइश कम हो सकती है।

व्यापक पेय कारोबार के लिए यह चेतावनी अहम है, क्योंकि मादक पेय पदार्थों में बीयर को अक्सर अधिक प्रतिरोधी श्रेणियों में गिना जाता रहा है। यदि करों और जीवन-यापन की लागत बढ़ने के साथ बीयर की मांग कमजोर होती है, तो यह पूरे क्षेत्र में उपभोक्ताओं की बढ़ती संवेदनशीलता का संकेत हो सकता है। इसमें वे दूसरी श्रेणियां भी शामिल हैं जो विवेकाधीन उपभोक्ता खर्च पर निर्भर करती हैं। इसका यह मतलब नहीं कि यही रुझान वाइन, स्पिरिट या रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों में समान रूप से दिखेगा, लेकिन यह पेय कंपनियों के लिए व्यापक तौर पर अधिक चुनौतीपूर्ण मूल्य निर्धारण माहौल की ओर इशारा करता है।

Shearer की टिप्पणियों का मुख्य केंद्र पैकेज्ड बीयर थी, जहां कर बढ़ने का असर दुकानों की शेल्फ पर साफ दिखाई देता है और खरीदार अलग-अलग ब्रांडों तथा दुकानों की कीमतों की आसानी से तुलना कर सकते हैं। जब एक कार्टन की कीमत A $65 से काफी ऊपर पहुंच जाती है, तो खरीदार खरीदारी टालकर, ब्रांड बदलकर या मात्रा घटाकर अपनी आदतें बदल सकते हैं। ऐसे बदलाव उस बाजार में जल्द अहम हो सकते हैं जहां मांग में मामूली फेरबदल भी उत्पादन योजनाओं, प्रचार और मुनाफे को प्रभावित कर सकता है।

इन टिप्पणियों से उपभोक्ताओं द्वारा चुकाई जाने वाली अंतिम कीमत में सरकारी आबकारी नीति की भूमिका भी उजागर होती है। जब घरेलू बजट पहले से दबाव में हों, तब शुल्क में बढ़ोतरी ब्रुअरी के लिए मात्रा और मुनाफे, दोनों को बचाए रखने की चुनौती बढ़ा सकती है। ऐसे हालात में कीमतें बढ़ाना केवल लागत की भरपाई का सवाल नहीं रह जाता। इससे यह भी परखा जाता है कि खरीदारी घटाने से पहले उपभोक्ता कितनी कीमत वृद्धि झेलने को तैयार हैं।

खुदरा विक्रेताओं के लिए इस बदलाव का असर छूट और उत्पादों के मिश्रण पर पड़ सकता है, खासकर बड़े पैक वाली पैकेज्ड बीयर में। ब्रुअरी के सामने यह बुनियादी सवाल खड़ा होता है कि क्या बीयर अब भी उस मजबूती पर भरोसा कर सकती है, जो कभी उसे कई अन्य विवेकाधीन वस्तुओं से अलग करती थी। Shearer की टिप्पणियों से संकेत मिलता है कि मौजूदा ऑस्ट्रेलियाई बाजार में इस धारणा का बचाव करना कठिन होता जा रहा है।