vinetur

यूरोपीय संघ के बाहर 12 महीनों में शराब निर्यात से आय 6.8% घटी

शिपमेंट में 3.3% गिरावट, बोतलबंद शराब की कमजोर बिक्री और अमेरिकी बाजार में 15.3% की कमी ने प्रति लीटर मिलने वाली आय पर दबाव डाला

शुक्रवार, 13 नवंबर 2026



इतालवी व्यापारिक प्रकाशन WineMag ने गुरुवार, 12 नवंबर को Copa-Cogeca के हवाले से बताया कि सितंबर 2025 से अगस्त 2026 तक के 12 महीनों में यूरोपीय संघ से बाहर के देशों को शराब का निर्यात मूल्य और मात्रा, दोनों में घटा। इस दौरान शिपमेंट की तुलना में निर्यात से आय अधिक तेजी से कम हुई।

रिपोर्ट के अनुसार, सदस्य देशों के बीच व्यापार को छोड़कर तीसरे देशों को यूरोपीय संघ का शराब निर्यात इस अवधि में कुल €15.4 अरब और 27.5 मिलियन हेक्टोलीटर रहा। पिछले 12 महीनों की तुलना में मूल्य में 6.8% और मात्रा में 3.3% की गिरावट आई। गोल किए गए कुल आंकड़ों के आधार पर, निर्यात से आय में लगभग €1.124 अरब की कमी हुई और करीब 938,000 हेक्टोलीटर कम शराब भेजी गई।

गिरावट की दोनों दरों के बीच का अंतर बताता है कि विदेशों में बिकने वाली हर लीटर शराब से मिलने वाला औसत मूल्य

कम हुआ। प्रकाशित कुल आंकड़ों के आधार पर, निर्यात का औसत मूल्य €5.60 प्रति लीटर रहा, जो पिछली अवधि से 3.62% कम है। यह आंकड़ा कीमतों, उत्पादों और गंतव्यों के मिले-जुले प्रभाव को दर्शाता है, केवल मुद्रास्फीति को नहीं।

आंकड़े संकेत देते हैं कि यूरोपीय संघ का शराब उद्योग न सिर्फ ब्लॉक के बाहर कम शराब बेच रहा है, बल्कि इन बिक्री से प्रति इकाई कम आय भी हासिल कर रहा है। उत्पादकों और निर्यातकों के लिए यह अहम है, क्योंकि आम तौर पर मात्रा की तुलना में आय में कम गिरावट का मतलब है मार्जिन पर दबाव, कीमत तय करने की कमजोर क्षमता या कम मूल्य वाले उत्पादों और बाजारों की ओर बदलाव।

WineMag ने इन आंकड़ों का श्रेय यूरोपीय संघ के प्रमुख कृषि लॉबी समूह और सहकारी संगठन Copa-Cogeca को दिया। ये आंकड़े 2026 की फसल और शराब बाजार के व्यापक आकलन में शामिल थे। मूल तालिकाओं वाला प्राथमिक दस्तावेज सार्वजनिक रूप से उपलब्ध नहीं था, इसलिए निर्यात के आंकड़ों का स्रोत डेटासेट से स्वतंत्र रूप से सत्यापन नहीं किया जा सका।

रिपोर्ट के अनुसार, निर्यात में गिरावट सभी उत्पाद श्रेणियों में एक जैसी नहीं थी। Copa-Cogeca के वर्गीकरण के मुताबिक, संरक्षित मूल पदनाम वाली शराब का मूल्य 7.6%, किस्म-आधारित शराब का 6.7% और संरक्षित भौगोलिक संकेत वाली शराब का 4.9% घटा। भौगोलिक संकेत के बिना आने वाली शराब मोटे तौर पर स्थिर रही।

पैकेजिंग के प्रकार के हिसाब से भी तस्वीर अलग रही। थोक शराब का निर्यात 5% बढ़ा और बैग-इन-बॉक्स शिपमेंट में 3.4% की वृद्धि हुई। हालांकि, बोतलबंद शराब का निर्यात 7.5% और स्पार्कलिंग वाइन का 6.2% घटा। यह अंतर अहम है, क्योंकि बोतलबंद और स्पार्कलिंग वाइन का प्रति इकाई मूल्य आम तौर पर थोक शिपमेंट से अधिक होता है। बिक्री का रुख कम कीमत वाले स्वरूपों की ओर होने पर कुल औसत मूल्य घट सकता है, भले ही कुछ श्रेणियों में अधिक मात्रा बिकती रहे।

इस अवधि में यूरोपीय संघ के कई प्रमुख विदेशी बाजार कमजोर पड़े। WineMag द्वारा उद्धृत आंकड़ों के अनुसार, अमेरिका को निर्यात 15.3%, कनाडा को 11%, स्विट्जरलैंड को 9.2% और यूनाइटेड किंगडम को 3.9% घटा। कुछ गंतव्यों में इसके उलट रुझान रहा। रूस को निर्यात 17.5% बढ़ा और हांगकांग को शिपमेंट में 10.9% की वृद्धि हुई, लेकिन ये बढ़ोतरी बड़े या लंबे समय से स्थापित बाजारों में हुए नुकसान की भरपाई के लिए पर्याप्त नहीं थी।

ये आंकड़े यूरोपीय शराब निर्यातकों के लिए मुश्किल बाहरी माहौल की ओर इशारा करते हैं। अमेरिका, कनाडा, यूनाइटेड किंगडम और स्विट्जरलैंड, सभी उच्च मूल्य वाली यूरोपीय शराब के महत्वपूर्ण खरीदार हैं। इसलिए इन बाजारों में कमजोरी का कुल निर्यात आय पर असमान रूप से बड़ा असर पड़ सकता है। अन्य गंतव्यों में वृद्धि होने पर भी, उससे मिलने वाला लाभ पारंपरिक प्रीमियम बाजारों में हुए मूल्य के नुकसान की बराबरी नहीं कर सकता।

रिपोर्ट में यह भी कहा गया कि यूरोपीय संघ के भीतर व्यापार कमजोर हुआ, हालांकि इसका रुझान तीसरे देशों को होने वाले निर्यात से अलग था। यूरोपीय संघ के भीतर शराब का व्यापार मूल्य में 9.8% और मात्रा में 13.4% घटा, जबकि औसत प्रति इकाई मूल्य बढ़ा। इसके उलट, यूरोपीय संघ से बाहर के निर्यात में मात्रा की तुलना में मूल्य अधिक घटा। यह अंतर बताता है कि ब्लॉक के भीतर व्यापार पर असर डालने वाले दबाव, बाहर की बिक्री को प्रभावित करने वाले दबावों से अलग थे।

Copa-Cogeca ने निर्यात में आई सुस्ती को शराब की मांग में व्यापक गिरावट से जोड़ा। संगठन के मुताबिक, दुनिया में शराब की खपत अनुमानित 221 मिलियन हेक्टोलीटर है, जो 30 से अधिक वर्षों का सबसे निचला स्तर है। उसने कहा कि पीने की आदतों में वर्षों से हो रहे संरचनात्मक बदलावों के बाद यह गिरावट आई है और 2022 से तेज हुई है। संगठन ने यह भी कहा कि अब वैश्विक शराब खपत में यूरोपीय संघ की हिस्सेदारी करीब 48% है, जबकि 2000 में यह लगभग 60% थी।

निर्यात के आंकड़ों को समझने के लिए मांग का यह संदर्भ महत्वपूर्ण है। अगर प्रमुख बाजारों के उपभोक्ता कुल मिलाकर

कम शराब खरीदते हैं या कम कीमत वाले उत्पादों की ओर रुख करते हैं, तो निर्यातकों को मात्रा और कीमत वसूलने की क्षमता, दोनों में नुकसान हो सकता है। प्रीमियम श्रेणियों में काम करने वाले उत्पादकों पर इसका असर खास तौर पर तेज हो सकता है, क्योंकि मांग में मामूली सुस्ती भी आय को प्रभावित कर सकती है।

Copa-Cogeca ने क्षेत्र पर पड़ रहे व्यापक दबावों का भी उल्लेख किया। इनमें कम कीमतें, ऊंचा भंडार, संघर्ष और भू-राजनीतिक तनाव से जुड़ी बढ़ती उत्पादन लागत, तथा व्यापार और बाजार तक पहुंच में नई बाधाएं शामिल हैं। ये कारक निर्यात के कुल आंकड़ों में सीधे दिखाई नहीं देते, लेकिन यह समझने में मदद करते हैं कि शिपमेंट में मामूली कमजोरी से आय में और बड़ी गिरावट क्यों आ सकती है।

€5.60 प्रति लीटर के औसत निर्यात मूल्य को यूरोपीय संघ की पूरी शराब के लिए एक सरल मानक कीमत नहीं समझना चाहिए। यह एक समग्र संकेतक है, जिसमें कई उत्पादों, पैकेजिंग प्रकारों और गंतव्य बाजारों के आंकड़े शामिल हैं। बोतलबंद से थोक शराब, स्पार्कलिंग से स्थिर शराब या प्रीमियम बाजारों से कम कीमत वाले बाजारों की ओर बदलाव से यह आंकड़ा बदल सकता है, भले ही अलग-अलग श्रेणियों में सूचीबद्ध कीमतें स्थिर रहें।

यूरोपीय संघ के शराब क्षेत्र के लिए ताजा आंकड़ों का मुख्य संकेत यह है कि निर्यात मूल्य में नुकसान, मात्रा में गिरावट से अधिक रहा। इसका अर्थ है कि ब्लॉक की वाइनरी और निर्यातक न केवल गैर-यूरोपीय संघ के बाजारों में कम लीटर शराब भेज रहे हैं, बल्कि विदेशों में बिकने वाली हर लीटर से उन्हें कम आय भी मिल रही है।