vinetur

अतिरिक्त स्टॉक से अमेरिकी बीयर बाजार में फिर छंटनी की नौबत

Brewbound के मुताबिक, क्राफ्ट बीयर और फ्लेवर्ड माल्ट बेवरेजेज़ की सभी चैनलों में हिस्सेदारी घटने के बाद वितरक और खुदरा विक्रेता पोर्टफोलियो में कटौती कर रहे हैं

शनिवार, 21 नवंबर 2026



Brewbound की शुक्रवार, 20 नवंबर को प्रकाशित एक रिपोर्ट के मुताबिक, तेज़ वृद्धि और उत्पादों के व्यापक विस्तार के कई वर्षों के बाद अमेरिकी बीयर बाजार में एक बार फिर खर्च और कारोबार समेटने का दौर शुरू हो रहा है। सभी बिक्री चैनलों में फ्लेवर्ड माल्ट बेवरेजेज़ और क्राफ्ट बीयर की हिस्सेदारी घट रही है।

रिपोर्ट के अनुसार, हालिया उछाल के दौरान जमा हुए अतिरिक्त स्टॉक से निपटने के लिए ब्रुअर्स, वितरक और खुदरा विक्रेता कदम उठा रहे हैं, ऐसे में उद्योग में आगे भी कारोबार को तर्कसंगत बनाने की प्रक्रिया जारी रहने की तैयारी है। कंपनियों द्वारा आपूर्ति को मांग के अनुरूप लाने की कोशिश के बीच वितरण योजनाओं, शेल्फ़ स्पेस और खुदरा रणनीति में और बदलाव होने की आशंका है।

इस दबाव का सबसे अधिक असर बाजार के छोटे या अधिक विशिष्ट हिस्सों पर पड़ता दिख रहा है। Brewbound ने बताया कि फ्लेवर्ड माल्ट बेवरेजेज़, जिन्हें अक्सर FMBs कहा जाता है, और क्राफ्ट बीयर कई चैनलों में हिस्सेदारी गंवा रहे हैं। इसके विपरीत, मुख्यधारा के बीयर ब्रांड अपेक्षाकृत स्थिर बने हुए हैं। इससे संकेत मिलता है कि बड़े और अधिक स्थापित ब्रांड श्रेणी की धीमी वृद्धि और खरीदारी के बदलते तौर-तरीकों का सामना बेहतर ढंग से कर सकते हैं।

अपेक्षित कटौती हालिया बाजार चक्र के बड़े हिस्से की पहचान रही विस्तार की प्रवृत्ति से बदलाव का संकेत है। उस दौर में ब्रुअर्स नए उत्पादों की ओर बढ़े, वितरकों ने अपने पोर्टफोलियो का दायरा बढ़ाया और खुदरा विक्रेताओं ने अधिक ब्रांडों तथा उपश्रेणियों के लिए जगह बनाई। मौजूदा माहौल में इतनी गुंजाइश नहीं है। सिस्टम में अब भी जरूरत से ज्यादा स्टॉक होने के कारण कंपनियों को कठिन फैसले लेने पड़ रहे हैं कि किन उत्पादों को आगे भी समर्थन दिया जाए और किनकी उपलब्धता कम की जा सकती है।

ब्रुअर्स के लिए दांव तुरंत असर डालते हैं। भरपाई की धीमी गति से उत्पादन योजना कमजोर हो सकती है और लागत पर दबाव पड़ सकता है। वितरकों के लिए अतिरिक्त स्टॉक गोदाम की जगह और कार्यशील पूंजी रोक सकता है, साथ ही पोर्टफोलियो को कुशलता से आगे बढ़ाना मुश्किल बना सकता है। खुदरा विक्रेताओं के लिए धीमी बिक्री वाले उत्पाद मार्जिन पर असर डाल सकते हैं और तेजी से बिकने वाली वस्तुओं की जगह घेर सकते हैं। पेय क्षेत्र में इन दबावों से कुछ ब्रांडों की वितरण तक पहुंच भी सीमित हो सकती है, खासकर उन श्रेणियों में जिनकी हिस्सेदारी पहले से घट रही है।

यह मामला केवल बीयर तक सीमित नहीं है, क्योंकि बाजार तक पहुंचाने वाले वही रास्ते अक्सर कई तरह के पेय उत्पादों को भी संभालते हैं। यदि वितरक अधिक चुनिंदा हो जाएं और खुदरा विक्रेता अपने स्टॉक में रखी वस्तुओं की संख्या घटाएं, तो आपूर्तिकर्ताओं के बीच उत्पादों को जगह दिलाने की प्रतिस्पर्धा बढ़ सकती है और नए प्रयोगों के लिए गुंजाइश कम हो सकती है। व्यवहार में इसका अर्थ खरीद आदेशों में अधिक सावधानी, बिक्री प्रदर्शन की कड़ी जांच और कमजोर प्रदर्शन करने वाले ब्रांडों के प्रति कम सहनशीलता हो सकता है।

Brewbound ने कहा कि बाजार की चुनौतियों से निपटने के लिए विश्लेषक कंपनियों को प्राथमिकताओं का दायरा सीमित रखने की सलाह दे रहे हैं। इनमें उत्पाद नवाचार, उपभोक्ताओं के साथ मजबूत जुड़ाव और अधिक अनुशासित परिचालन शामिल हैं। रिपोर्ट के मुताबिक, बदलती उपभोक्ता पसंद के अनुरूप ढलते हुए वृद्धि को सुरक्षित रखने की इच्छा रखने वाले ब्रुअर्स और वितरकों के लिए इन कदमों को जरूरी माना जा रहा है।

परिचालन दक्षता पर यह जोर रणनीति में व्यापक बदलाव को दर्शाता है। तेज़ विस्तार के दौर में नए उत्पाद जोड़ने और नए क्षेत्रों में प्रवेश से बिक्री बढ़ सकती है। धीमे बाजार में कंपनियां अक्सर पोर्टफोलियो प्रबंधन, आपूर्ति शृंखला पर नियंत्रण और चैनल के प्रदर्शन पर अधिक ध्यान देती हैं। इसका अर्थ उन ब्रांडों को समर्थन देना हो सकता है जिनकी उपभोक्ता मांग अधिक स्पष्ट है, और उन उत्पादों पर निवेश घटाना जो अब पहले जितने निवेश को उचित नहीं ठहराते।

Brewbound ने यह भी कहा कि अब बाजार का परिदृश्य विस्तार की अधिक संतुलित गति की ओर इशारा करता है। व्यापक स्तर पर श्रेणी की वृद्धि पर निर्भर रहने के बजाय, कंपनियों पर उत्पादों की श्रृंखला को बेहतर बनाने और उन चैनलों में अपनी मौजूदगी मजबूत करने का दबाव है जहां अब भी स्थिर प्रतिफल मिल रहा है। लक्ष्य है कि हिस्सेदारी में और गिरावट रोकी जाए और लंबी अवधि के लिए अधिक टिकाऊ स्थिति बनाई जाए।

क्राफ्ट बीयर बनाने वालों और फ्लेवर्ड माल्ट बेवरेजेज़ के उत्पादकों के लिए चेतावनी खास तौर पर स्पष्ट है। बाजार में अनुशासन बढ़ने के साथ, जिन श्रेणियों को कभी विविधता और तेज़ नवाचार से फायदा हुआ था, उन्हें बिक्री की गति, मुनाफे और टिकाऊपन की कठिन कसौटियों का सामना करना पड़ सकता है। ऐसे माहौल में नए उत्पाद तेजी से पेश करने की क्षमता से अधिक अहमियत लगातार उपभोक्ता मांग साबित करने की हो सकती है।

रिपोर्ट में पूरे उद्योग के धराशायी होने की आशंका नहीं जताई गई। इसके बजाय, इसमें ऐसे बाजार का उल्लेख है जो जरूरत से ज्यादा विस्तार के दौर के बाद खुद को समायोजित कर रहा है और निकट भविष्य में अधिक चुनिंदा बना रह

सकता है। अमेरिका भर की बीयर कंपनियों के लिए इसका अर्थ है कि प्रतिस्पर्धा का अगला चरण नए उत्पादों की संख्या से कम और स्टॉक को प्रभावी ढंग से संभालने, हिस्सेदारी बचाने तथा वितरण में भरोसेमंद जगह हासिल करने से अधिक तय हो सकता है।