vinetur

29 सितंबर को अमेरिकी आयात प्रतिबंध से कनाडाई वाइन के अहम बाजार पर खतरा

घरेलू बिक्री में 45% की बढ़ोतरी उन वाइनरीज़ को केवल सीमित राहत देती है जो आइसवाइन के लिए अमेरिकी मांग पर निर्भर हैं; यह निर्यात का 60% हिस्सा है।

बुधवार, 23 सितंबर 2026



कनाडाई वाइनरीज़ को देश के भीतर बिक्री में मजबूती दिख रही है, क्योंकि उपभोक्ता अधिक घरेलू बोतलें खरीद रहे हैं, लेकिन उद्योग का कहना है कि यह उछाल महीने के अंत तक निर्यात को तेज़ी से बाधित कर सकने वाले नए अमेरिकी व्यापार प्रतिबंधों से पैदा खतरे की पूरी भरपाई नहीं कर पाएगा।

Wine Growers Canada ने कहा कि शुल्क लागू होने के बाद से घरेलू वाइन बिक्री 45% बढ़ी है, और उद्योग समूह इसे इस बात के संकेत के रूप में देखता है कि जब कनाडाई उत्पाद दुकानों में आसानी से मिलते हैं तो खरीदार उन्हें चुनते हैं। समूह के अध्यक्ष Dan Paszkowski ने कहा कि हालिया बढ़त दिखाती है कि स्थानीय उत्पादकों के लिए अपने घरेलू बाजार में बढ़ने की गुंजाइश है, जहां कनाडाई वाइनरीज़ अभी भी वाइन बिक्री का केवल लगभग 30% हिस्सा रखती हैं।

घरेलू मांग में यह सुधार ऐसे समय आया है जब उत्पादकों के सामने संयुक्त राज्य में, जो उनका प्रमुख निर्यात बाजार है, कहीं अधिक गंभीर चुनौती है। Paszkowski ने कहा कि Ontario कनाडाई वाइन का 90% उत्पादन करता है जो सीमा के दक्षिण भेजा जाता है। उन्होंने प्रभावित उत्पादों पर 50% अमेरिकी शुल्क को बिक्री के लिए एक बड़ी बाधा बताया और कहा कि 8 सितंबर को हस्ताक्षरित कार्यकारी आदेश 29 सितंबर से कनाडाई अल्कोहलिक पेयों के आयात को रोकने के लिए तैयार हैं।

अगर यह समय-सीमा कायम रहती है, तो ये प्रतिबंध Ontario की वाइनरीज़ पर तत्काल दबाव डालेंगे, साथ ही British Columbia के Okanagan Valley और पूर्वी Quebec के उत्पादकों को भी प्रभावित करेंगे। जोखिम खास तौर पर icewine के लिए अधिक है, जिसे Wine Growers Canada के अनुसार कनाडाई वाइन के संयुक्त राज्य को होने वाले निर्यात का 60% हिस्सा माना जाता है।

इस एकाग्रता के कारण कनाडा की सबसे परिचित वाइन श्रेणियों में से एक ऊंची कीमतों और शेल्फ स्पेस खोने की संभावना के प्रति संवेदनशील हो जाती है। Paszkowski ने कहा कि कनाडाई icewine की US $40 की एक बोतल पर आयातक, वितरक या रिटेलर के किसी भी मार्जिन से पहले US $20 का शुल्क लगेगा। उनके अनुसार, इससे अंतिम खुदरा कीमत बढ़ जाएगी और उत्पाद को बेचना कहीं अधिक मुश्किल हो जाएगा।

योजनाबद्ध अमेरिकी प्रतिबंध पर्यटन से जुड़े एक छोटे लेकिन महत्वपूर्ण बिक्री चैनल को भी प्रभावित कर सकते हैं। Paszkowski ने कहा कि यदि आयात पर रोक लगती है, तो कनाडाई वाइन क्षेत्रों में आने वाले अमेरिकी पर्यटक सामान्य वाणिज्यिक चैनलों के माध्यम से कनाडाई बोतलें घर नहीं ले जा पाएंगे। इससे Ontario के wine country जैसे क्षेत्रों में यात्रा-आधारित खर्च पर निर्भर वाइनरीज़ पर दबाव पड़ सकता है।

उद्योग समूह का कहना है कि खतरा सिर्फ़ शिपमेंट में अल्पकालिक गिरावट तक सीमित नहीं है। Paszkowski ने कहा कि अमेरिकी बाजार तक पहुंच में थोड़ी देर की रुकावट को भी ठीक करने में वर्षों लग सकते हैं, क्योंकि वाइनरीज़ को आयातकों, वितरकों और रिटेलरों के साथ संबंध दोबारा बनाने होंगे, साथ ही उपभोक्ता जागरूकता भी बहाल करनी होगी। जिन उत्पादकों ने अमेरिका में ब्रांड पहचान बनाने में साल लगाए हैं, उनके लिए यह स्थिति—even थोड़ी देर के लिए भी—महंगी साबित हो सकती है।

Ontario के मुख्य शराब रिटेलर के आंकड़े भी उद्योग के घरेलू बिक्री दावों की ही पुष्टि करते हैं। Liquor Control Board of Ontario ने कहा कि 1 अप्रैल, 2025 और जून 2026 के बीच Ontario वाइन बिक्री 44% बढ़ी। LCBO ने “We’re all in on Ontario” नाम से एक व्यापक विपणन अभियान भी शुरू किया, जिसका उद्देश्य स्थानीय उत्पादों को अधिक दृश्यता देना है।

यह मजबूत घरेलू मांग कुछ वाइनरीज़ को उस इन्वेंटरी को दूसरी दिशा में मोड़ने में मदद कर सकती है जो अन्यथा निर्यात बाजारों में जाती। फिर भी, स्थानीय बाजार अमेरिकी मांग के मूल्य को पूरी तरह प्रतिस्थापित नहीं करता, खासकर icewine जैसे उत्पादों के लिए जो अधिक निर्यात-उन्मुख हैं। उद्योग अधिकारियों का कहना है कि घरेलू बाजार में हालिया बढ़त को एक कुशन के रूप में देखा जाना चाहिए, न कि सीमा-पार व्यापार के विकल्प के रूप में।

यह विवाद सिर्फ़ वाइनरीज़ से आगे भी मायने रखता है, क्योंकि शुल्क और संभावित आयात प्रतिबंध कनाडा और संयुक्त राज्य के बीच अल्कोहलिक पेयों की आवाजाही के तरीके को बदल सकते हैं। व्यावहारिक रूप से, वाइन प्रवाह में किसी भी बाधा के कारण उत्पादकों, आयातकों और रिटेलरों को आपूर्ति, शेल्फ स्पेस और वितरण नेटवर्क में बदलाव करना पड़ सकता है। दबाव सबसे अधिक premium श्रेणियों जैसे icewine में दिखाई देगा, लेकिन यदि खरीदार कनाडाई वाइन की जगह अन्य क्षेत्रों के विकल्प चुनते हैं, तो यह बदलाव व्यापक पेय बाजार को भी प्रभावित कर सकता है।

Wine Growers Canada व्यापार संघर्ष के तेज़ होने के साथ Ottawa से अधिक समर्थन की मांग कर रहा है। समूह संघीय Wine Sector Support Program के विस्तार की मांग कर रहा है, जिसकी समाप्ति 2027 में निर्धारित है। वह संघीय

उत्पाद शुल्क में बदलाव, प्रांतों के बीच व्यापार पर कम बाधाएं, और दुकानों में कनाडाई वाइन के लिए अधिक शेल्फ स्पेस भी चाहता है।

ये मांगें कनाडाई बाजार में लंबे समय से चली आ रही चुनौती को दर्शाती हैं। हालिया बिक्री वृद्धि के बावजूद, घरेलू उत्पादक अभी भी कनाडा में कुल वाइन बिक्री का एक-तिहाई से कम हिस्सा रखते हैं। उद्योग नेताओं का तर्क है कि मौजूदा व्यापार दबाव ने स्पष्ट कर दिया है कि कई वाइनरीज़ अभी भी अपने नियंत्रण से बाहर नीतिगत फैसलों पर कितनी निर्भर हैं और घरेलू स्तर पर विस्तार की कितनी अधिक गुंजाइश बाकी है।

फिलहाल, यह क्षेत्र एक साथ दो बिल्कुल अलग रुझानों के बीच संतुलन बना रहा है : कनाडाई उपभोक्ताओं से बढ़ता समर्थन और यह बढ़ता जोखिम कि शरद ऋतु की बिक्री का मौसम शुरू होते ही अमेरिकी बाजार तक पहुंच सिमट सकती है। 29 सितंबर की समय-सीमा नज़दीक आते ही, अमेरिकी खरीदारों पर निर्भर वाइनरीज़ इस संभावना के लिए तैयारी कर रही हैं कि उनके सबसे महत्वपूर्ण निर्यात चैनलों में से एक का उपयोग लगभग रातोंरात कहीं अधिक कठिन हो सकता है।