vinetur

व्यापार विवाद से अमेरिका के वाइन निर्यात में कनाडा को 78% की गिरावट

कैलिफोर्निया के उत्पादकों का कहना है कि अमेरिकी बोतलों का बड़ा हिस्सा अब भी कनाडाई दुकानों की अलमारियों से दूर है, जिससे ऐसा बाजार खतरे में है जिसका विकल्प वे नहीं देख पाते।

शुक्रवार, 2 अक्टूबर 2026



कैलिफोर्निया के वाइन उत्पादकों का कहना है कि संयुक्त राज्य अमेरिका और कनाडा के बीच व्यापारिक टकराव अब भी कई अमेरिकी बोतलों को कनाडाई दुकानों से दूर रखे हुए है, जिससे उस बाजार पर गहरी चोट पड़ी है जो अमेरिकी वाइन के लिए शीर्ष विदेशी गंतव्य रहा था।

Kautz Wine की Joan Kautz ने कहा कि कंपनी कनाडाई अलमारियों पर वापसी का स्वागत करेगी, जो हर साल winery के लगभग 150,000 cases के निर्यात के लिए एक महत्वपूर्ण बिक्री केंद्र थीं। लेकिन उन्होंने कहा कि वाइन सहित अधिकांश अमेरिकी अल्कोहल उत्पाद कनाडा भर की अलमारियों से अब भी दूर हैं, सिवाय Alberta और Saskatchewan के, जहां अमेरिकी वाइन को फिर से अनुमति दी गई है। उन्होंने कहा कि वहां भी बाजार पहले से ही भरा हुआ है।

ये प्रतिबंध दो देशों के बीच व्यापार संबंधों में आई दरार और लगभग डेढ़ साल से चल रहे टैरिफ विवाद के बाद आए हैं। California के कृषि विभाग के अनुसार, इससे पहले Canada अमेरिकी वाइन का सबसे बड़ा आयातक था। California के उत्पादकों, खासकर महंगी बोतलें बेचने वालों के लिए, इस बाजार का विकल्प ढूंढ़ना कठिन रहा है।

Kautz ने कहा, "आप Canada की जगह नहीं ले सकते।" उन्होंने कहा कि wineries ने वहां ग्राहक संबंध बनाने में दशकों लगाए हैं और अन्य निर्यात गंतव्य न तो वही पैमाना देते हैं, न ही वही मूल्य।

Wine Institute के अनुसार, अमेरिका से Canada को वाइन निर्यात 78% गिर गया, जो 2024 में लगभग 460 million डॉलर से घटकर 2025 में 103 million डॉलर रह गया। अमेरिका के वाइन निर्यात में California की हिस्सेदारी 95% से अधिक है, जिससे यह राज्य इस विवाद से विशेष रूप से प्रभावित है।

पेय उद्योग के व्यापक स्तर पर भी इसका असर महत्वपूर्ण है, क्योंकि Canada लंबे समय से अमेरिकी वाइन के सबसे बड़े और सबसे भरोसेमंद विदेशी बाजारों में से एक रहा है। जब उत्पाद दुकानों तक नहीं पहुंचते, तो उत्पादक वे वितरण चैनल खो सकते हैं जिन्हें उन्होंने कई वर्षों में बनाया था, और कंपनियों को शिपमेंट मोड़ने या नए खरीदार ढूंढने के दौरान मूल्य निर्धारण, इन्वेंट्री और मार्जिन पर अतिरिक्त दबाव का सामना करना पड़ सकता है। यह व्यवधान व्यावसायिक रणनीति को भी प्रभावित कर रहा है, क्योंकि wineries यह फिर से परख रही हैं कि बिक्री में कहां निवेश करना है और निर्यात जोखिम को कैसे संतुलित करना है।

Kautz ने कहा कि उनकी कंपनी Africa और Eastern Europe के कुछ हिस्सों सहित अन्य बाजारों की तलाश कर रही है। लेकिन उन्होंने Canada को एक प्रमुख गंतव्य बताया, जिसकी भरपाई नए निर्यात संबंध जल्दी नहीं कर सकते।

वृहत्तर राजनीतिक माहौल में तत्काल सुधार के बहुत कम संकेत हैं। President Donald Trump ने हाल ही में Canada को निपटने में मुश्किल बताया और संकेत दिया कि संबंध अब भी तनावपूर्ण हैं। उनकी टिप्पणियां उस समय आईं जब White House ने व्यापार से जुड़े अन्य प्रभावों को रेखांकित किया और कहा कि Canada को होने वाले अमेरिकी वाहन निर्यात अप्रैल 2025 से इस साल मार्च तक, पिछले वर्ष की समान अवधि की तुलना में, लगभग 22% गिर गए।

University of California, Davis की अर्थशास्त्री Ina Simonovska ने कहा कि नुकसान मौजूदा बिक्री हानि तक सीमित नहीं भी हो सकता। उन्होंने कहा कि Canada वही कर रहा दिखता है जो किसी भी देश के लिए, किसी बड़े व्यापारिक संबंध में अनिश्चितता का सामना करते समय, स्वाभाविक होता है : दूसरे साझेदारों के साथ संबंध विकसित करना। उन्होंने कहा कि इस तरह का "friend shoring" औपचारिक बाधाएं कम होने पर भी अमेरिकी व्यवसायों के लिए खोई जमीन वापस पाना कठिन बना सकता है।

California के वाइन क्षेत्रों में यह चिंता साझा की जा रही है। Lodi Wine Commission के Stuart Spencer ने कहा कि भले ही Canada California वाइन के लिए पूरी तरह फिर खुल जाए, wineries को यह उम्मीद नहीं करनी चाहिए कि कारोबार तुरंत पहले स्तर पर लौट आएगा। उन्होंने कहा कि इस विवाद ने कनाडाई बाजार में अमेरिकी उत्पादों की छवि को नुकसान पहुंचाया है और प्रतिस्पर्धी वाइनों को शेल्फ स्पेस लेने के लिए ज्यादा जगह दी है।

उन्होंने कहा कि बाद में उन उत्पादों की जगह भरना सरल नहीं होगा। रिटेलर और वितरक आम तौर पर रातोंरात इन्वेंट्री नहीं बदलते, और एक बार खरीदार नए आपूर्तिकर्ता संबंध बना लेते हैं, तो वे व्यवस्थाएं मूल विवाद से कहीं आगे तक चल सकती हैं।

यह निर्यात बिक्री पर निर्भर उत्पादकों के लिए एक दीर्घकालिक समस्या पैदा करता है, खासकर उन मध्यम आकार की और प्रीमियम wineries के लिए जिन्होंने वर्षों तक एक ही बाजार में निवेश किया। अगर Canada अपनी खरीदारी अन्य देशों की ओर मोड़ना जारी रखता है, तो California के लिए नुकसान एक या दो कमजोर बिक्री वर्षों से आगे बढ़ सकता है और यह तय कर सकता है कि wineries अपने अंतरराष्ट्रीय विकास प्रयास कहां केंद्रित करें।

Kautz ने कहा कि उनकी कंपनी स्थिति बदलने का इंतजार करते हुए कनाडाई साझेदारों के साथ निकट संपर्क बनाए रखने की कोशिश कर रही है। उन्होंने कहा कि winery उन रिश्तों में निरंतरता बनाए रख रही है, पूरी तरह पीछे हटने के बजाय, इस उम्मीद में कि पहुंच बेहतर होगी और कारोबार मजबूत आधार पर फिर शुरू हो सकेगा।

फिलहाल, California के वाइन उत्पादक ऐसे बाजार से जूझ रहे हैं जो कभी उनके निर्यात कारोबार का केंद्र था, लेकिन अब केवल दो provinces में आंशिक रूप से खुला है, जबकि अमेरिकी बोतलों का बड़ा हिस्सा अब भी कनाडाई अलमारियों से गायब है। Kautz ने कहा कि विवाद चाहे जितना भी लंबा चले, Canada उनकी कंपनी के लिए महत्वपूर्ण बना रहेगा, और उन्हें उम्मीद है कि दोनों देशों के संबंध इतने बेहतर होंगे कि अमेरिकी वाइन नियमित वितरण में लौट सके।