vinetur

कैलिफ़ोर्निया की आधी वाइन-अंगूर फसल बिना अनुबंध के कटाई के दौर में

पांच वर्षों में वाइन की बिक्री 20% से अधिक गिर गई है, जिससे उत्पादकों को नुकसान उठाने या अंगूर बेलों पर छोड़ने की नौबत है।

सोमवार, 5 अक्टूबर 2026



वाइन की खपत में तेज़ गिरावट के चलते राज्य की फसल का बड़ा हिस्सा बिना अनुबंध के रह गया है। ऐसे में कैलिफ़ोर्निया के वाइन-अंगूर उत्पादक इस साल की कटाई के दौर में बहुत अधिक फल और बहुत कम खरीदारों के साथ उतर रहे हैं।

KQED की रिपोर्ट के मुताबिक, अमेरिका की करीब 80% वाइन का उत्पादन करने वाले कैलिफ़ोर्निया के वाइन क्षेत्रों में उत्पादकों को अंगूर बेचने में मुश्किल हो रही है। इसकी वजह उपभोक्ताओं की बदलती पीने की आदतें और वाइन की लगातार घटती बिक्री है। स्टेशन ने बताया कि पिछले पांच वर्षों में वाइन की बिक्री 20% से अधिक गिर गई है। Wine Business ने यह भी बताया कि अमेरिकी बाज़ार में आने वाली कैलिफ़ोर्निया वाइन की मात्रा करीब 25% कम हुई है।

मौसम के एक अहम पड़ाव पर आई इस गिरावट ने उत्पादकों के सामने कठिन विकल्प खड़े कर दिए हैं। Newser की रिपोर्ट के अनुसार, कैलिफ़ोर्निया की वाइन-अंगूर फसल का लगभग आधा हिस्सा बिना खरीद अनुबंध के कटाई के दौर में पहुंचा। इस वजह से कई किसानों को तय करना पड़ रहा है कि अंगूर बेलों पर ही छोड़ दें, नुकसान उठाकर भी उनकी कटाई करें या ज़मीन पर दूसरी फसलें उगाना शुरू करें।

तीसरी पीढ़ी के वाइन-अंगूर किसान Bill Berryhill ने Newser से कहा, "यह बेहद तकलीफ़देह है। आप एक शानदार फसल उगाते हैं, इस साल की विंटेज भी वाकई बहुत अच्छी है, और फिर उसे ज़मीन पर गिरा देते हैं। यह दुखद है। आपकी सारी मेहनत बेकार चली जाती है।"

अधिक आपूर्ति की यह समस्या उस दौर के बाद आई है, जब मांग कुछ समय के लिए उलटी दिशा में बढ़ी थी। Newser के मुताबिक, महामारी के दौरान कैलिफ़ोर्निया में वाइन की बिक्री चरम पर पहुंच गई थी, जब लॉकडाउन के चलते उपभोक्ताओं ने वाइन का भंडार जमा किया। इसके बाद से बिक्री लगातार घट रही है, क्योंकि युवा वयस्क स्वास्थ्य संबंधी चिंताओं और घरेलू बजट पर बढ़ते दबाव के चलते वाइन से दूरी बना रहे हैं।

नतीजतन, बाज़ार की कुल मात्रा घट रही है, जबकि उपभोक्ता इस उत्पाद पर अधिक खर्च कर रहे हैं। Wine Business के अनुसार, मूल्य के आधार पर वाइन की कुल बिक्री 3% बढ़कर 115 अरब डॉलर से अधिक हो गई, जबकि बाज़ार की मात्रा 4% गिरकर 9 लीटर के 362 मिलियन केस रह गई। इसका मतलब है कि बोतलें कम बिक रही हैं, लेकिन उनकी औसत कीमत अधिक है।

उद्योग के आंकड़े उत्पादन व्यवस्था के भीतर भी दबाव का संकेत देते हैं। Wine Economist के अनुसार, इस साल अब तक अमेरिका में वाइनरी की कुल संख्या 3% घट चुकी है। यह गिरावट भले ही मामूली हो, लेकिन इससे संकेत मिलता है कि कमजोर मांग का असर खुदरा बिक्री से आगे बढ़कर इस क्षेत्र में सक्रिय कारोबारों की संख्या पर भी पड़ रहा है।

BMO में वाइन और स्पिरिट्स के प्रबंध निदेशक एवं प्रमुख Adam Beak ने कहा कि उद्योग मांग में थोड़े समय की ठहराव के बजाय एक गहरे बदलाव का सामना कर रहा है। रिपोर्ट के मुताबिक, Beak ने कहा, "हम जो देख रहे हैं, वह ठहराव नहीं—बल्कि एक नया पुनर्संतुलन है। ऊंची कीमतों से बाज़ार का कुल मूल्य ऊंचा बना हुआ है, लेकिन वे खपत में संरचनात्मक गिरावट को छिपा रही हैं: कम लोग वाइन पी रहे हैं और वे पहले से कम बार पीते हैं।"

उन्होंने यह भी कहा कि आपूर्ति घट रही है, वितरण का स्वरूप बदल रहा है और उपभोक्ताओं को सीधे बिक्री अब पहले की तरह नहीं बढ़ रही है। उनके अनुसार, जो वाइनरी अपनी कीमतों, पैकेजिंग और बाज़ार तक पहुंचने के तरीकों में बदलाव करेंगी, वे उन वाइनरी से बेहतर स्थिति में होंगी जो उपभोक्ताओं के व्यवहार के पहले जैसे होने का इंतज़ार कर रही हैं।

उत्पादकों के लिए बाज़ार के ये व्यापक बदलाव तुरंत वित्तीय दबाव में तब्दील हो रहे हैं। वाइन-अंगूर ऐसी फसल है जिसके उत्पादन को स्थिर स्तर पर पहुंचने से पहले कई वर्षों तक निवेश करना पड़ता है। किसान दूसरे कृषि क्षेत्रों की तरह तेज़ी से उत्पादन नहीं बदल सकते, और अंगूर की कटाई न करने का मतलब है महीनों की मेहनत और खेती की लागत के बाद भी राजस्व गंवाना। खरीदार के बिना कटाई करने से नुकसान और बढ़ सकता है, अगर मिलने वाली कीमत से उत्पादन और तुड़ाई का खर्च पूरा न हो।

कैलिफ़ोर्निया में यह दबाव खास तौर पर अहम है, क्योंकि वाइन कारोबार में राज्य की बड़ी हिस्सेदारी है। वहां मांग कमजोर होने पर प्रमुख उत्पादक क्षेत्रों में अंगूर की कीमतों पर और दबाव पड़ सकता है। वाइनरियों को अपनी क्षमता घटाने, विस्तार टालने या खरीद के स्रोत बदलने पड़ सकते हैं। कैलिफ़ोर्निया अमेरिकी वाइन उत्पादन के केंद्र में है और व्यापक पेय कारोबार को बड़ी मात्रा में आपूर्ति करता है। इसलिए आपूर्ति और मांग के बीच लंबे समय तक बना असंतुलन वितरकों, खुदरा विक्रेताओं और शराब की अन्य संबंधित श्रेणियों तक असर डाल सकता है, क्योंकि कंपनियां अपने भंडार और उपभोक्ता रणनीति का फिर से आकलन करेंगी।

आपूर्ति और अनुबंधित मांग के बीच मौजूदा अंतर से यह सवाल भी उठता है कि अंगूर के बागों का रकबा कितनी जल्दी घटाना पड़ सकता है। कुछ उत्पादक बाग हटाने, अधिक टिकाऊ किस्में दोबारा लगाने या ऐसी दूसरी फसलों की ओर जाने का फैसला कर सकते हैं जिनकी मांग अधिक सुनिश्चित हो। ये फैसले महंगे होते हैं और इन्हें लागू करने में समय लगता है, खासकर उन क्षेत्रों में जहां ज़मीन, पानी और श्रम पहले से महंगे हैं।

इसी दौरान, बाज़ार के मिले-जुले संकेतों के कारण योजना बनाना और मुश्किल हो गया है। दुकानों में ऊंची कीमतों ने कुल राजस्व को अपेक्षाकृत मजबूत बनाए रखा है, लेकिन इससे लोगों के वाइन पीने की आवृत्ति में आई गिरावट नहीं थमी। ऐसे में उत्पादकों और वाइनरियों के लिए यह अनुमान लगाना कठिन है कि गिरावट निचले स्तर पर स्थिर होगी या नियमित रूप से वाइन पीने वाले उपभोक्ताओं का आधार और घटता रहेगा।

फिलहाल कई उत्पादक स्पष्ट ऑर्डर के बजाय अनिश्चितता के बीच इस मौसम का सामना कर रहे हैं। ऐसे कारोबार में, जहां अनुबंध अक्सर तय करते हैं कि फसल मुनाफा देगी या नहीं, खरीदारों की अनुपस्थिति किसानों को ऐसे फैसले लेने पर मजबूर कर रही है जिनकी कल्पना कुछ ही साल पहले मुश्किल थी—उस समय वाइन की मांग कहीं मजबूत दिख रही थी और अंगूर भरोसेमंद मुनाफा देने वाली फसल थे।