vinetur

कैलिफ़ोर्निया में वाइन की भरमार से नापा कैबरनेट निजी लेबल में $9.99 में बिक रही है

Costco और Kroger समेत खुदरा विक्रेता अतिरिक्त प्रीमियम वाइन को स्टोर ब्रांड के तहत भारी छूट पर बोतलबंद कर रहे हैं।

गुरुवार, 8 अक्टूबर 2026



कैलिफ़ोर्निया में वाइन की अधिकता के चलते प्रीमियम बोतलें तेजी से सुपरमार्केट और वेयरहाउस स्टोर के निजी लेबल में जा रही हैं। इससे खरीदारों को नापा और अन्य उच्च श्रेणी की वाइन उन कीमतों से काफी कम में मिल रही हैं, जो वही उत्पादक अपने नाम से बेचते हैं।

यह बदलाव Costco, Kroger, Aldi और Grocery Outlet जैसे बड़े खुदरा विक्रेताओं में सबसे साफ दिखता है। खरीदारों का कहना है कि जो वाइन आम तौर पर वाइनरी या स्थापित ब्रांडों के तहत $45, $85 या यहां तक कि $150 में बिकतीं, वे अब स्टोर-नियंत्रित या विशेष लेबल के तहत $30 से कम और कुछ मामलों में $10 से भी कम में उपलब्ध हैं।

कीमतों में यह गिरावट कैलिफ़ोर्निया में कई वर्षों से बन रहे आपूर्ति-मांग के असंतुलन को दर्शाती है। अमेरिका की करीब

80% वाइन यहीं बनती है। खपत धीमी पड़ गई है, जिससे वाइनरी और अंगूर उत्पादकों के पास बाजार की मांग से अधिक वाइन बच रही है। भंडार निकालने के लिए कुछ उत्पादक तैयार वाइन थोक में या क्लियरेंस सौदों के जरिए बेच रहे हैं। इससे खुदरा विक्रेताओं और निजी-लेबल कंपनियों को इसे अलग नामों से बोतलबंद करके बेचने का मौका मिलता है।

Kroger में इसका असर कीमत के साथ-साथ उत्पाद की गुणवत्ता में भी दिख रहा है। किराना कंपनी के वाइन, बीयर और स्पिरिट्स विभाग के उपाध्यक्ष Curtis Mann ने कहा कि पहले उनके पोर्टफोलियो में जाने-माने समीक्षकों से 90 या उससे अधिक अंक पाने वाली कोई वाइन नहीं थी, जबकि पिछले दो महीनों में ऐसी 20 वाइन शामिल हुई हैं।

Grocery Outlet के प्रत्यक्ष आयात और निजी-लेबल वाइन खरीदार Steve Beckner ने कहा कि कारोबार के करीब 30 वर्षों में उन्होंने ऐसे हालात नहीं देखे। उनके मुताबिक, अतिरिक्त भंडार निकालने के तरीके तलाश रही अधिक वाइनरियों के कारण कीमत को प्राथमिकता देने वाली श्रृंखलाओं को अब कहीं बेहतर गुणवत्ता वाली वाइन मिल रही है।

उन्होंने इसका एक उदाहरण नापा वैली कैबरनेट सॉविन्यॉं का दिया। उनके मुताबिक, वाइनरी के लेबल के तहत इसकी कीमत $45 से $85 हो सकती है, लेकिन Grocery Outlet में कंपनी के Second Cheapest Wine निजी लेबल के तहत यह कम से कम $9.99 में बिक रही है। Beckner ने कहा कि खरीदारों तक पहुंचने वाले प्रस्तावों का आकार भी बदल गया है। 2018 में जब उन्होंने शुरुआत की थी, तब आम तौर पर 1,000 से 3,000 केस की थोक बिक्री के अवसर मिलते थे। अब, उनके मुताबिक, प्रस्ताव 20,000 से 200,000 केस तक के हो सकते हैं।

Navigator Wine Collection के अध्यक्ष Taylor Case ने भी बाजार की ऐसी ही तस्वीर पेश की। यह कंपनी अंगूर के बागों से वाइन खरीदती है और Gearbox, Motif तथा Decoded समेत कई लेबल के तहत बेचती है। उन्होंने कहा कि बड़ी मात्रा में वाइन अब भी बिना बिके उपलब्ध है। हाल ही में उन्होंने नापा वैली की एक कैबरनेट चखी, जिसके बारे में उन्हें पता है कि खुदरा बाजार में उसकी कीमत $149 है, लेकिन उनकी कंपनी उसे $29.99 में बेचने की योजना बना रही है।

वाइनरियों के सामने अक्सर दो विकल्प होते हैं: चुपचाप छूट देकर बेचना या ऐसा भंडार रोके रखना जिसे बाद में बेचना और मुश्किल हो सकता है। अतिरिक्त वाइन को ब्रांडेड क्लियरेंस सौदों के जरिए बेचा जा सकता है, किसी दूसरी कंपनी द्वारा बोतलबंद किए जाने के लिए थोक में निकाला जा सकता है, बाद की खेपों में मिलाया जा सकता है या, सबसे खराब स्थिति में, नष्ट किया जा सकता है। निजी लेबलों पर अक्सर मूल स्रोत की पहचान नहीं होती। इससे उत्पादकों को अपने प्रमुख ब्रांडों की छवि और कीमतों को सुरक्षित रखते हुए बिना बिके माल से नकदी जुटाने में मदद मिलती है।

इसका महत्व उपभोक्ताओं को मिलने वाले सस्ते सौदों से कहीं आगे तक है। पेय क्षेत्र में लंबे समय तक बनी रहने वाली अतिरिक्त आपूर्ति अंगूर की कीमतों और वाइनरी-ब्रांड वाली बोतलों पर दबाव बढ़ा सकती है। साथ ही, इससे शराब, बीयर और स्पिरिट्स के लिए शेल्फ़ स्थान नियंत्रित करने वाले बड़े खुदरा विक्रेताओं की मोलभाव करने की ताकत बढ़ती है। मौजूदा हालात जारी रहे तो शराब बाजार के कुछ हिस्सों में कीमतों का स्वरूप बदल सकता है—खासकर उन उत्पादकों के लिए जो प्रीमियम छवि बनाए रखते हुए बड़ी मात्रा में बिक्री करना चाहते हैं।

उद्योग के अधिकारियों और बाजार पर नजर रखने वालों के मुताबिक, मौजूदा भरमार के पीछे कई कारण हैं। अमेरिकी कुछ श्रेणियों में कम शराब पी रहे हैं। महंगाई ने घरेलू खर्च पर दबाव डाला है। उद्योग के कुछ लोग GLP-1 वजन घटाने वाली दवाओं के अप्रत्यक्ष असर की ओर भी इशारा करते हैं। इन दवाओं से भूख कम हो सकती है और कुछ मामलों में शराब पीने की इच्छा भी घट सकती है। कारणों का जो भी मेल हो, नतीजा यह है कि कैलिफ़ोर्निया और अमेरिका के अन्य वाइन क्षेत्रों में आपूर्ति व्यापक रूप से जरूरत से ज्यादा है।

सांता बारबरा स्थित परामर्श फर्म Baedeker Wine के मालिक Peter Baedeker ने कहा कि उद्योग में अपने करीब 30 वर्षों के अनुभव में उन्होंने उपभोक्ताओं के लिए इससे बेहतर दौर कम ही देखे हैं। अटलांटा स्थित ब्लॉग चलाने वाले Andrew Cullen, जो Costco में बिकने वाली वाइन की समीक्षा करते हैं, ने कहा कि इन दुकानों की शेल्फ़ पर वाइन की गुणवत्ता

बेहतर हो रही है, जबकि कीमतें स्थिर हैं या उनमें गिरावट आई है। Costco ने हाल ही में अपनी Kirkland Signature Stags Leap Cabernet Sauvignon की कीमत $22.99 से घटाकर $19.99 कर दी।

फिर भी, निजी लेबल का आकर्षण सीमित है। कुछ खरीदार अब भी ऐसे उत्पादक की वाइन पसंद करते हैं जिसे वे जानते हों और जिसकी बोतल के पीछे की कहानी स्पष्ट हो—खासकर उपहार या खास मौकों के लिए बोतल खरीदते समय। हालांकि, रोजमर्रा के सेवन के लिए कम कीमतें स्टोर ब्रांड को ग्राहकों के व्यापक वर्ग के बीच अधिक आकर्षक बना रही हैं।

मुश्किल बाजार में निजी लेबल उन कुछ क्षेत्रों में से हैं जहां वृद्धि हो रही है। Silicon Valley Bank की 2026 State of the U.S. Wine Industry रिपोर्ट के मुताबिक, Costco, Kroger और Aldi समेत खुदरा विक्रेताओं की निजी और विशेष लेबल वाली वाइन की मांग बढ़ रही है। बैंक के वाइन विभाग के कार्यकारी उपाध्यक्ष Rob McMillan ने रिपोर्ट से जुड़े एक वीडियो प्रसारण में कहा कि निजी लेबल ही एक ऐसा खंड है जिसमें वृद्धि हो रही है। रिपोर्ट के मुताबिक, कुछ उत्पादक मूल्य-सचेत उपभोक्ताओं को आकर्षित करने के लिए ऐसी छूट दे रहे हैं जिसे उसने सकारात्मक किस्म की छूट बताया। इससे मुख्य ब्रांडों की कीमत की छवि सुरक्षित रखने और थोक वाइन का लंबित भंडार घटाने में भी मदद मिलती है।

अंगूर उत्पादकों के सामने स्थिति और कठिन है। Turrentine Brokerage ने अपनी अगस्त 2026 की वाइन बाजार रिपोर्ट में कहा कि असंतुलन से निपटने के लिए उद्योग पहले ही उसके शब्दों में, कठोर लेकिन जरूरी कदम उठा चुका है। फिर भी, पिछले वर्षों में हुए अतिरिक्त उत्पादन का भंडार अब भी खपाना बाकी है। Case ने कहा कि मौजूदा बाजार में वह अंगूर उत्पादक नहीं बनना चाहेंगे।

उद्योग इस समस्या को सुधारने के लिए उत्पादन घटाने की कोशिश कर रहा है। कुछ वाइनमेकर अंगूर के बाग उखाड़ रहे हैं, अंगूर की खेती वाली जमीन पर दूसरी फसलें लगा रहे हैं या जानबूझकर उत्पादन कम कर रहे हैं। कैलिफ़ोर्निया के Windsor में Bruliam Wines की संस्थापक Kerith Overstreet ने कहा कि उनकी कंपनी ने इस साल बीते वर्षों की तुलना में जानबूझकर कम वाइन बनाई। उन्होंने कहा कि मौसम के उतार-चढ़ाव के कारण पूरे क्षेत्र में पैदावार भी घटी है। Bruliam के Russian River Valley अंगूर बाग में पैदावार 2024 के उच्च स्तर से 30% कम है।

Overstreet ने कहा कि कम पैदावार से बाजार को संतुलन की ओर बढ़ने में मदद मिल रही है। Case ने कहा कि इस सुधार में अब भी समय लगने की संभावना है और उनका अनुमान है कि मौजूदा अतिरिक्त आपूर्ति पूरी तरह खत्म होने में 12 से 24 महीने और लग सकते हैं।