vinetur

अमेरिकी वाइन निर्यात में 78% गिरावट के बाद कनाडा में ऑस्ट्रेलियाई वाइन की बढ़ी जगह

Hill-Smith का कहना है कि प्रांतीय बोर्डों द्वारा कई अमेरिकी ब्रांडों को बाहर रखने के बीच कनाडा छह महीने में अमेरिका को पीछे छोड़ सकता है

गुरुवार, 12 नवंबर 2026



कनाडा और अमेरिका के बीच व्यापार विवाद से अमेरिकी वाइन की बिक्री को गहरी चोट पहुंची है। इससे दुकानों की शेल्फ पर प्रतिद्वंद्वी निर्यातकों के लिए नई जगह बन रही है और ऑस्ट्रेलियाई वाइन उत्पादक कनाडा में अपनी पहुंच बढ़ा रहे हैं।

ऑस्ट्रेलिया के सबसे पुराने वाइन समूहों में से एक, Hill-Smith Family Estates ने कहा कि कनाडा उसके सबसे तेज़ी से बढ़ते निर्यात बाज़ारों में शामिल हो गया है और जल्द ही कंपनी का तीसरा सबसे बड़ा बाज़ार बनकर अमेरिका को पीछे छोड़ सकता है। कंपनी के मार्केटिंग और बिक्री के कार्यकारी निदेशक Jack Glover ने बुधवार, 11 नवंबर को The Drinks Business से कहा कि कनाडाई उपभोक्ता तेजी से ऑस्ट्रेलियाई वाइन की ओर रुख कर रहे हैं, क्योंकि कई अमेरिकी ब्रांड खुदरा दुकानों से गायब हो रहे हैं।

Glover ने कहा कि यह बदलाव प्रीमियम Chardonnay और Cabernet Sauvignon में खास तौर पर स्पष्ट है। इन श्रेणियों में ऑस्ट्रेलियाई उत्पादक कैलिफ़ोर्निया की उन वाइनों को टक्कर दे सकते हैं, जिन्हें पहले कनाडा के प्रांतीय शराब बोर्डों की सूची में मजबूत जगह मिली हुई थी। उन्होंने कहा कि इस अवसर का बड़ा हिस्सा CAD $15 से अधिक कीमत वाली बोतलों में है।

यह बदलाव अमेरिकी व्यापार उपायों के जवाब में कनाडा के प्रांतीय शराब बोर्डों की कार्रवाई के बाद आया है। इन प्रतिबंधों के चलते कई अमेरिकी वाइन दुकानों की शेल्फ से हटा दी गई हैं, जिससे उस बाज़ार में अमेरिकी उत्पादकों की स्थिति कमजोर हुई है जो उनके सबसे महत्वपूर्ण निर्यात बाज़ारों में से एक था। Wine Institute द्वारा प्रकाशित आंकड़ों के अनुसार, 2024 और 2025 के बीच कनाडा को अमेरिकी वाइन का निर्यात 78% गिरा और निर्यात से होने वाली आय US $357 million से अधिक घट गई।

Glover के अनुसार, इस गिरावट से ऑस्ट्रेलिया के अलावा दक्षिण अमेरिका के अन्य आपूर्तिकर्ताओं के लिए भी जगह बनी है। उन्होंने कहा कि कनाडा में उपभोक्ताओं की भावना ने भी इसमें भूमिका निभाई है। इससे संकेत मिलता है कि यह बदलाव केवल आपूर्ति का मुद्दा नहीं, बल्कि व्यापक व्यापार संघर्ष के प्रति खरीदारों और वाइन पीने वालों की प्रतिक्रिया भी है।

ऑस्ट्रेलियाई उत्पादकों के लिए यह घटनाक्रम ऐसे समय में निर्यात को बढ़ावा देने का दुर्लभ अवसर है, जब वैश्विक वाइन उद्योग कई बाज़ारों में कमजोर खपत और लगातार बनी अतिरिक्त आपूर्ति की चिंताओं से जूझ रहा है। कनाडा में यह बदलाव किसी एक देश या उत्पादक तक सीमित नहीं है। यह दिखाता है कि व्यापार विवाद किसी बड़े आयातक देश में बाज़ार हिस्सेदारी को तेजी से बदल सकता है और वाइनरी, आयातकों तथा वितरकों को अपनी निर्यात प्राथमिकताओं, भंडार संबंधी फैसलों और दीर्घकालीन बाज़ार रणनीति पर फिर से विचार करने के लिए मजबूर कर सकता है।

Hill-Smith की टिप्पणियां उसके अपने विदेशी कारोबार में संभावित बदलाव की ओर इशारा करती हैं। Glover ने कहा कि कनाडा छह महीने के भीतर अमेरिका को पीछे छोड़कर समूह का तीसरा सबसे बड़ा बाज़ार बन सकता है। 1849 में स्थापित Hill-Smith Family Estates के पास Yalumba, Jansz, Pewsey Vale, Oxford Landing और Nautilus जैसे ब्रांड हैं। अब संस्थापक परिवार की छठी पीढ़ी भी इसके संचालन में शामिल है।

कनाडा में कारोबार बेहतर होने के बावजूद, कंपनी एक अन्य बाज़ार को लेकर अधिक सतर्क रुख अपना रही है। कई ऑस्ट्रेलियाई वाइन उत्पादकों को कभी उम्मीद थी कि चीन अतिरिक्त उत्पादन को खपा लेगा। Glover ने कहा कि ऑस्ट्रेलियाई वाइन पर चीनी शुल्क हटने से बाज़ार की स्थिति उन हालात में नहीं लौटी है जो प्रतिबंध लगाए जाने से पहले थे। उनके मुताबिक, चीन में मांग 2010 के दशक के उत्तरार्ध की तुलना में कमजोर है और उपभोक्ताओं की पसंद में इतना बदलाव आया है कि पहले के बिक्री स्तर पर तेजी से लौटना मुश्किल है।

इसका मतलब है कि चीन के बाज़ार तक दोबारा पहुंच मिलने भर से ऑस्ट्रेलियाई वाइन पर अतिरिक्त आपूर्ति समेत ढांचागत दबाव दूर नहीं होंगे। वहां बिक्री की मात्रा तेजी से बहाल करने की कोशिश करने के बजाय, Hill-Smith अपनी चीन रणनीति में Yalumba और प्रीमियम पोज़िशनिंग पर ध्यान दे रही है। कंपनी कम कीमत पर अधिक मात्रा में बिक्री के ज़रिए कारोबार फिर खड़ा करने की कोशिश नहीं कर रही।

कनाडा और चीन के बीच का यह अंतर वैश्विक वाइन बाज़ार की असमान स्थिति को उजागर करता है। कनाडा में दो व्यापारिक साझेदारों के बीच राजनीतिक तनाव ने प्रतिस्पर्धियों के लिए स्पष्ट व्यावसायिक अवसर पैदा किया है। चीन में व्यापार बाधाएं औपचारिक रूप से हटाए जाने के बावजूद मांग अपने आप बहाल नहीं हुई। इन दोनों घटनाक्रमों से संकेत मिलता है कि किसी बाज़ार तक पहुंच समीकरण का केवल एक हिस्सा है। उपभोक्ताओं का रुझान, शेल्फ पर उपलब्ध जगह, श्रेणी के चलन और मूल्य निर्धारण भी उतने ही अहम हो सकते हैं।

Glover ने यह भी कहा कि उन्हें व्हाइट वाइन में बढ़ती दिलचस्पी दिख रही है और प्रीमियम ऑस्ट्रेलियाई उत्पादकों के

पास आगे बढ़ने की गुंजाइश अब भी है, बशर्ते वे दीर्घकालीन निवेश के लिए तैयार हों। उन्होंने कहा कि Hill-Smith का पारिवारिक स्वामित्व उसे कम अवधि के निवेश चक्रों में काम करने वाले कारोबारों की तुलना में अधिक धैर्य देता है। इससे कंपनी को उपभोक्ताओं के व्यवहार और टिकाऊपन को ध्यान में रखते हुए लंबी अवधि के फैसले लेने का अवसर मिलता है।

उनकी टिप्पणियां ऐसे समय आई हैं, जब कई देशों के वाइन उत्पादक वैश्विक खपत में सुस्ती और पीने की बदलती आदतों के अनुसार खुद को ढालने की कोशिश कर रहे हैं। यह बदलाव खास तौर पर युवा उपभोक्ताओं में दिख रहा है। Glover ने कहा कि वे इन परिवर्तनों को महज खतरे के रूप में नहीं देखते, बल्कि इसे इस बदलाव के तौर पर देखते हैं कि उपभोक्ता इस श्रेणी से जुड़ना कैसे शुरू करते हैं और उनसे क्या अपेक्षा रखते हैं। उनके मुताबिक, मात्रा से अधिक गुणवत्ता और वाइन पीने का अवसर मायने रखने लगा है।

फिलहाल, ऑस्ट्रेलियाई निर्यातकों को स्पष्ट लाभ पहुंचाने वाले बाज़ारों में कनाडा सबसे आगे दिखता है। अमेरिकी वाइन की बिक्री में भारी गिरावट और व्यापार विवाद के चलते प्रांतीय खुदरा व्यवस्थाओं में बदलाव जारी रहने के बीच, ऑस्ट्रेलियाई उत्पादकों को ऐसे बाज़ार में विस्तार की गुंजाइश मिल रही है जो उनके निर्यात कारोबार में एक साल पहले की कई अपेक्षाओं से अधिक महत्वपूर्ण बन सकता है।