vinetur

बोतलबंद वाइन का निर्यात 5.3% घटने के बाद चिली की वाइनरी पुनर्गठन तेज़ कर रही हैं

मुनाफ़े का मार्जिन बचाने के लिए उत्पादक ज़मीन बेच रहे हैं, कुछ अंगूर के बागों की जगह दूसरी फ़सलें लगा रहे हैं और प्रीमियम बोतलों पर ध्यान बढ़ा रहे हैं

शनिवार, 14 नवंबर 2026



कमज़ोर होती खपत और घटती निर्यात बिक्री से मुनाफ़े पर दबाव बढ़ने के बीच चिली का वाइन उद्योग व्यापक पुनर्गठन तेज़ कर रहा है। इसके चलते कुछ वाइनरी ज़मीन बेच रही हैं, अंगूर के बागों की जगह दूसरी फ़सलें लगा रही हैं और अधिक प्रीमियम बाज़ार की ओर बढ़ रही हैं।

शुक्रवार, 13 नवंबर को Emol और Bloomberg द्वारा उद्धृत आँकड़ों के अनुसार, सितंबर तक चिली से बोतलबंद वाइन का निर्यात मात्रा में 5.3% और मूल्य में 5.2% घटा था। ये गिरावट ऐसे बाज़ार को दर्शाती है जहाँ मांग धीमी पड़ रही है और मुनाफ़े का मार्जिन सिकुड़ रहा है। इन परिस्थितियों में उत्पादकों को फिर से सोचना पड़ रहा है कि वे कितनी ज़मीन पर अंगूर की बेलें रखें और किस तरह का कारोबार चलाना चाहें।

यह बदलाव उस देश के लिए एक बड़ा परिवर्तन है, जिसने लंबे समय तक अपने वाइन उद्योग को बड़े पैमाने पर उत्पादन, निर्यात पहुँच और प्रतिस्पर्धी कीमतों के आधार पर खड़ा किया। केवल मात्रा पर निर्भर रहने के बजाय, कुछ उत्पादक कम मुनाफ़े वाले कारोबार में कटौती कर रहे हैं, ज़मीन बेच रहे हैं या अपनी संपत्ति के कुछ हिस्सों को अधिक लाभदायक कृषि उपयोगों में बदल रहे हैं। दूसरे, प्रीमियम और लक्ज़री वाइन पर ध्यान देकर मुनाफ़े का मार्जिन बचाने की कोशिश कर रहे

हैं, जहाँ ऊँची कीमतें बिक्री की घटती मात्रा की भरपाई कर सकती हैं।

रणनीति में यह बदलाव बताता है कि दबाव अब बिक्री में आई अस्थायी गिरावट तक सीमित नहीं है। इसका असर वाइनरियों के पूँजी इस्तेमाल करने, कृषि भूमि का प्रबंधन करने और अपने ब्रांड की स्थिति तय करने के तरीकों पर पड़ रहा है। ज़मीन बेचने से नकदी प्रवाह बेहतर हो सकता है और लागत घट सकती है, जबकि अंगूर के बागों की जगह दूसरी फ़सलें लगाने से उन इलाकों में बेहतर रिटर्न मिल सकता है जहाँ वाइन अब सबसे आकर्षक विकल्प नहीं है। इस बीच, लक्ज़री वाइन पर अधिक ध्यान देकर उन उपभोक्ताओं को लक्ष्य बनाया जा सकता है जो व्यापक स्तर पर शराब की मांग कम होने के बावजूद खर्च करने को तैयार हैं।

निर्यात में दर्ज गिरावट उल्लेखनीय है, क्योंकि चिली दुनिया के प्रमुख वाइन आपूर्तिकर्ताओं में से एक है। जब इतने बड़े निर्यातक देश के उत्पादक अंगूर के बागों का रकबा घटाने या उत्पादन को अधिक महँगे उत्पादों की ओर मोड़ने लगते हैं, तो इसका असर स्थानीय कृषि से आगे तक पहुँच सकता है। विदेशी बाज़ारों के आयातकों, वितरकों और खुदरा विक्रेताओं को आगे चलकर आपूर्ति के मिश्रण, कीमतों और उत्पादों की उपलब्धता में बदलाव का सामना करना पड़ सकता है—खासकर शुरुआती और मध्य मूल्य श्रेणियों में, जहाँ चिली परंपरागत रूप से मज़बूत रहा है।

इन बदलावों का व्यापक पेय कारोबार पर भी असर पड़ता है। यदि चिली की वाइनरी कम लागत वाले उत्पादन में कटौती करती हैं, कृषि भूमि का उपयोग बदलती हैं या प्रीमियम ब्रांडों पर अधिक ध्यान केंद्रित करती हैं, तो इससे उन वाइन खरीदारों और पेय कंपनियों की खरीद लागत और दुकानों में उत्पादों की जगह प्रभावित हो सकती है, जो बीयर, स्पिरिट और रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों के साथ उन्हीं बिक्री माध्यमों में प्रतिस्पर्धा करते हैं। असर कितना होगा, यह इस बात पर निर्भर करेगा कि पुनर्गठन कितने व्यापक स्तर पर फैलता है ; लेकिन यह बदलाव आपूर्ति और बाज़ार रणनीति, दोनों में संभावित परिवर्तन की ओर संकेत करता है।

चिली की वाइनरियों पर दबाव ऐसे समय में बढ़ रहा है जब कई देशों के वाइन उत्पादकों के लिए बिक्री का माहौल कठिन हो गया है। कुछ बाज़ारों में मांग कमज़ोर हुई है और उद्योग को बदलती उपभोक्ता आदतों, बढ़ती परिचालन लागत और गैर-ज़रूरी खर्च के लिए सीमित बजट में तेज़ होती प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ रहा है। ऐसे माहौल में, बड़े पैमाने पर बिक्री पर आधारित कारोबार को टिकाए रखना कठिन हो जाता है, जब तक कीमतें इतनी न बढ़ें कि बढ़ती लागत की भरपाई हो सके।

कई वाइनरियों के लिए प्रीमियम श्रेणी की ओर बढ़ना एक तर्कसंगत प्रतिक्रिया है। आम तौर पर प्रीमियम और लक्ज़री वाइन में बेहतर मार्जिन मिलता है। वाइन पर्यटन, आतिथ्य सेवाओं और एस्टेट-आधारित अनुभवों के ज़रिये भी इन्हें बढ़ावा दिया जा सकता है, जिससे बोतल बिक्री के अलावा राजस्व के स्रोत बढ़ते हैं। हालाँकि, इस रणनीति के लिए निवेश भी ज़रूरी है और इससे मज़बूत ब्रांड, बेहतर स्थान या पूँजी तक आसान पहुँच वाले उत्पादकों को लाभ मिल सकता है। छोटे या कम विशिष्ट पहचान वाले वाइन उत्पादकों के पास विकल्प कम हो सकते हैं, जिससे यह समझ आता है कि ज़मीन की बिक्री और फ़सल बदलना चर्चा का हिस्सा क्यों बन रहे हैं।

यह पुनर्गठन वाइन कारोबार के एक बुनियादी अंतर्विरोध को भी उजागर करता है। अंगूर के बाग दीर्घकालिक संपत्ति होते हैं, लेकिन उपभोक्ता मांग में बदलाव उस ज़मीन को दोबारा लगाने, बेचने या नए उपयोग में लाने से कहीं तेज़ हो सकता है। जब बिक्री लंबे समय तक घटती रहती है, तो वाइनरियों को ऐसे फ़ैसले लेने पड़ते हैं जो कई वर्षों तक उत्पादन की दिशा बदल सकते हैं। ज़मीन बेचना या बेलें उखाड़ना केवल अल्पकालिक लागत घटाने का कदम नहीं है। इससे उत्पादन क्षमता स्थायी रूप से कम हो सकती है और किसी क्षेत्र में पैदा होने वाले उत्पाद बदल सकते हैं।

चिली के लिए यह चुनौती विशेष रूप से अहम है, क्योंकि वाइन एक कृषि उत्पाद होने के साथ-साथ वैश्विक पहचान वाला निर्यात उद्योग भी है। बड़े पैमाने पर उत्पादन से लंबे समय तक पीछे हटने से कुछ कंपनियों को कीमतों और मार्जिन को सहारा मिल सकता है, लेकिन इससे अंतरराष्ट्रीय बाज़ार के उन हिस्सों में देश की मौजूदगी घट भी सकती है जहाँ उसने दशकों में बड़े पैमाने पर अपनी जगह बनाई है। मौजूदा बदलाव सीमित रहते हैं या अधिक व्यापक होते हैं, इससे

तय होगा कि यह मंदी चिली के वाइन उद्योग की संरचना को कितनी गहराई से बदलती है।