vinetur

अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन उत्पादकों की नज़र अमेरिकी बाज़ार पर, अंगूर के दाम करीब 50% गिरे

2005 के बाद ब्रिटेन में अंगूर के बागों का रकबा 510% बढ़ा है, जिससे प्रतिस्पर्धी प्रीमियम वाइन बाज़ार में भंडार बढ़ गया है

मंगलवार, 24 नवंबर 2026



अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन ने अमेरिका में लोगों का ध्यान खींचा है, लेकिन उत्पादकों पर अब इस दिलचस्पी को लगातार बिक्री में बदलने का दबाव है। देश में अंगूर के बागों के तेज़ी से विस्तार से आपूर्ति बढ़ रही है और अंगूर के दाम घट रहे हैं।

2012 में Ridgeview ने पहली खेप भेजी थी, तब अमेरिकी बाज़ार में इस श्रेणी के बारे में बहुत कम लोग जानते थे। एक दशक से अधिक समय बाद, अंग्रेज़ी वाइन की बोतलें रेस्तरां की वाइन सूचियों में दिख रही हैं, आयातकों की दिलचस्पी जगा रही हैं और बड़े वाइन समूहों से निवेश आकर्षित कर रही हैं। Wines of Great Britain की 2025 Industry Report के अनुसार, 2005 से 2024 के बीच ब्रिटेन में अंगूर के बागों का रकबा 510% बढ़कर 4,841 हेक्टेयर हो गया।

इस वृद्धि ने अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन को प्रीमियम स्पार्कलिंग वाइन की एक भरोसेमंद प्रतिद्वंद्वी के रूप में स्थापित करने में मदद की है, लेकिन साथ ही एक बुनियादी कारोबारी समस्या भी पैदा की है। अधिक बेलों का मतलब है ज़्यादा फल और समय के साथ, तैयार वाइन की अधिक मात्रा। उत्पादक अब निर्यात की मांग इतनी तेज़ी से बढ़ाने की कोशिश कर रहे हैं कि यह उत्पादन खप सके, खासकर अमेरिका में, जो दुनिया के सबसे प्रतिस्पर्धी वाइन बाज़ारों में से एक है।

पेय उद्योग के लिए यह बदलाव किसी एक विशिष्ट श्रेणी से आगे भी मायने रखता है। यह इस बात की शुरुआती कसौटी है कि नए प्रीमियम स्पार्कलिंग वाइन क्षेत्र निवेश कैसे आकर्षित कर सकते हैं, भंडार का प्रबंधन कैसे कर सकते हैं और Champagne तथा अन्य स्थापित स्पार्कलिंग वाइनों के मुकाबले दुकानों की शेल्फ और वाइन सूचियों में जगह के लिए कैसे प्रतिस्पर्धा कर सकते हैं। इसका नतीजा कारोबार के खरीदारों की मूल्य निर्धारण, सोर्सिंग और आयात रणनीतियों को प्रभावित कर सकता है।

इस श्रेणी के उभार की एक वजह जलवायु है। इंग्लैंड की ठंडी और नम परिस्थितियों ने लंबे समय तक अंगूर की खेती को मुश्किल बनाया, लेकिन बढ़ते तापमान से उत्पादन में स्थिरता आई है और स्पार्कलिंग वाइन बनाना अधिक व्यावहारिक हुआ है। जलवायु परिवर्तन और ब्रिटेन की अंगूर की खेती पर 2022 के एक अध्ययन में पाया गया कि ब्रिटेन के सबसे गर्म वाइन क्षेत्रों में बढ़ते मौसम का औसत तापमान 2040 तक 17 डिग्री सेल्सियस तक पहुंच सकता है। 1999 से 2018 के बीच यह औसतन 15.7 डिग्री सेल्सियस था। इसी शोध के अनुमान के मुताबिक, ब्रिटेन के वाइन क्षेत्रों में 2018 की उच्च पैदावार वाली विंटेज जैसी परिस्थितियां आधे से अधिक समय देखने को मिल सकती हैं।

जलवायु की इन परिस्थितियों से वह उच्च अम्लता बरकरार रखने में मदद मिली है, जिसे कई वाइन विशेषज्ञ अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन की प्रमुख ताकत मानते हैं। कुछ खरीदारों का कहना है कि यह शैली उन लोगों को पसंद आती है जो ताज़गी और संरचना चाहते हैं—ऐसी खूबियां जो दूसरे क्षेत्रों में बढ़ते तापमान के असर के कारण मिलना मुश्किल हो सकता है।

इसके साथ ही, उत्पादकों और आयातकों का कहना है कि यह श्रेणी अब लगातार Champagne से तुलना किए जाने से आगे बढ़ रही है, भले ही पारंपरिक विधि, अंगूर की किस्में और चूना-पत्थर वाली मिट्टी इस तुलना को बढ़ावा देती हों। Jackson Family Wines में अंतरराष्ट्रीय कारोबार के कार्यकारी उपाध्यक्ष Nick Bevan ने SevenFifty Daily को बताया कि अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन को Champagne की नकल के बजाय अपनी अलग श्रेणी के रूप में देखा जाना चाहिए।

इस क्षेत्र की प्रगति ने बाहरी निवेशकों को आकर्षित किया है। Champagne Taittinger ने Kent में Domaine Evremond की स्थापना की और 2025 में अपनी पहली विंटेज जारी की। Jackson Family Wines ने भी, अपने स्पार्कलिंग पोर्टफोलियो के विस्तार के तरीकों पर विचार करने के बाद, इंग्लैंड को दीर्घकालिक संभावनाओं वाला बाज़ार माना। Ana Sugrue of Sugrue South Downs के अनुसार, लंदन के नए ज़मीन खरीदारों समेत छोटे निवेशक भी इस क्षेत्र में आए हैं।

उत्पादक शैली और उत्पादन के तरीकों में भी अधिक प्रयोग कर रहे हैं। कुछ प्राकृतिक वाइन बनाने के तरीकों पर काम कर रहे हैं, जबकि अन्य भविष्य के मिश्रणों के लिए सोलेरा प्रणाली अपना रहे हैं। Silverhand Estate उन उत्पादकों में है जो चार्मा पद्धति पर काम कर रहे हैं। इससे ऐसी श्रेणी में अधिक किफायती स्पार्कलिंग वाइन बनाने का रास्ता खुल सकता है, जिसकी पहचान अक्सर कम उत्पादन और लंबे समय तक परिपक्व करने से जुड़ी है।

आपूर्ति बढ़ने के साथ निर्यात अधिक अहम हो गया है। Wines of Great Britain के मुताबिक, 2023 से 2024 के बीच वैश्विक निर्यात 35% बढ़ा। अमेरिका के लिए अलग से निर्यात के आंकड़े औपचारिक रूप से दर्ज नहीं किए जाते, लेकिन कई उत्पादकों और आयातकों ने SevenFifty Daily को बताया कि अमेरिकी बाज़ार प्राथमिकता बन गया है। Gusbourne, जिसने 2016 में अमेरिका को निर्यात शुरू किया था, इस देश को अपने प्रमुख बाज़ारों में गिनता है।

Gusbourne में वाइन, संचार, शिक्षा और शैली की प्रमुख तथा मास्टर सोमेलियर Laura Rhys ने कहा कि पिछले दशक में इस श्रेणी से लोगों की परिचितता में तेज़ी से सुधार हुआ है। उनके मुताबिक, शुरुआत में कई अमेरिकी यह जानकर हैरान

होते थे कि इंग्लैंड में व्यावसायिक स्तर पर वाइन बनाना संभव भी है। अब उपभोक्ताओं को रेस्तरां की वाइन सूचियों में यह श्रेणी दिखने, दोस्तों से इसके बारे में सुनने या कारोबारी आयोजनों में इसे चखने की संभावना अधिक है।

आयातकों का कहना है कि अंग्रेज़ी थीम वाले रेस्तरां ने इसमें मदद की है। Skurnik Wines and Spirits में विश्व पोर्टफोलियो प्रबंधक Cody Stephenson, जो Wiston Estate का आयात करता है, ने SevenFifty Daily को बताया कि न्यूयॉर्क में ब्रिटिश गैस्ट्रोपब की बढ़ती संख्या और Hawksmoor, Ambassador's Clubhouse तथा Dishoom जैसे लंदन-आधारित रेस्तरां समूहों के अमेरिका में विस्तार ने अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन के लिए एक स्वाभाविक बिक्री माध्यम तैयार किया है।

रेस्तरां और बार के ज़रिये बिक्री अब भी अहम है, क्योंकि इस श्रेणी के बारे में अक्सर मेज़ पर या वाइन की दुकान में समझाना पड़ता है। 2023 में आयातक Bubbles of Britain की स्थापना करने वाली Kate Hamrick Foskett ने SevenFifty Daily को बताया कि उनकी रणनीति अधिक मात्रा बेचने के बजाय वाइन को सही खरीदारों तक पहुंचाने पर केंद्रित रही है। आयातक अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन को ऐसा उत्पाद बताते हैं जिसे व्यक्तिगत तौर पर समझाकर बेचना पड़ता है : चखाने के बाद उपभोक्ता इसकी शैली को पहचान सकते हैं, लेकिन कई लोगों को अब भी यह विश्वास दिलाना पड़ता है कि प्रीमियम स्पार्कलिंग वाइन की चर्चा में इंग्लैंड की भी जगह है।

आपूर्ति की स्थिति बिगड़ने से बिक्री की यह कोशिश और ज़रूरी हो गई है। Ana Sugrue ने SevenFifty Daily को बताया कि अधिक उत्पादन उद्योग पर बड़ा दबाव बन गया है। अंगूर के अधिक बागों से बाज़ार में फल की आपूर्ति बढ़ी और अंगूर के दाम नीचे आए। हालांकि 2024 की विंटेज 2016 के बाद सबसे कम पैदावार वाली थी, फिर भी वह पिछले 10 वर्षों की चौथी सबसे बड़ी फसल बनी, क्योंकि नए लगाए गए बागों में उत्पादन शुरू हो गया था। इससे पहले 2023 में बहुत बड़ी फसल हुई थी, जिसके बाद कई वाइनरी के पास भारी भंडार जमा हो गया।

Dermot Sugrue ने SevenFifty Daily को बताया कि 2023 की फसल के बाद वाइनरी 2024 में और अंगूर खरीदने को लेकर उत्सुक नहीं थीं और अंगूर के दाम करीब 50% गिर गए। उन्होंने कहा कि 2025 में भी दबाव बना रहा। अनुकूल बढ़ती परिस्थितियों से आपूर्ति और बढ़ी और साल के अंत तक अंगूर के दाम ऐतिहासिक निचले स्तर पर पहुंच गए। 2026 तक कीमतों में कुछ विविधता आ गई थी, क्योंकि अधिक उत्पादकों और वाइनरी ने फसल से पहले तय कीमतों पर अनुबंध किए थे, लेकिन अतिरिक्त आपूर्ति की समस्या पूरी तरह खत्म नहीं हुई थी।

जलवायु परिवर्तन, लाभ के बावजूद, जोखिम का एक कारक भी है। एक विंटेज से दूसरी विंटेज तक पैदावार में अब भी बड़ा उतार-चढ़ाव आ सकता है, और जो मौसम एक साल मददगार साबित होता है, वही अगले साल नुकसान पहुंचा सकता है। ब्रिटिश वाइन क्षेत्र ऐसे नेटवर्क पर भी निर्भर है, जिसमें कई वाइनरी अपने सभी बागों में खुद खेती करने के बजाय अंगूर खरीदती हैं। Wines of Great Britain के मुताबिक, केवल 24 उत्पादक कुल बिक्री का 88% हिस्सा रखते हैं। इसका मतलब है कि कुछ बड़ी कंपनियों में आई मुश्किल का असर उत्पादकों, अनुबंध पर वाइन बनाने वाली वाइनरी और आपूर्तिकर्ताओं तक फैल सकता है।

अमेरिकी बाज़ार के सामने एक अलग चुनौती है : कीमत। कम उत्पादन, विंटेज का उल्लेख और लंबे समय तक परिपक्व करने के कारण अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन की कीमत आमतौर पर शुरुआती स्तर के Champagne के आसपास रखी जाती है। Hamrick Foskett ने SevenFifty Daily को बताया कि इसकी कीमत प्रीमियम श्रेणी में आती है, जिसे उन ग्राहकों को समझाना मुश्किल हो सकता है जो पहले से Champagne, Prosecco या घरेलू स्पार्कलिंग वाइन से परिचित हैं।

कुछ सोमेलियर का तर्क है कि ये वाइन अब भी कीमत के लिहाज़ से अच्छा मूल्य देती हैं। न्यूयॉर्क शहर के Dean's में पेय निदेशक Annie Shi ने SevenFifty Daily को बताया कि अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन अपनी कीमत पर बेहतरीन गुणवत्ता दे सकती है—और अगर यह श्रेणी अधिक जानी-पहचानी होती, तो इनकी कीमत इससे भी अधिक हो सकती थी। उन्होंने कहा कि वह अपनी वाइन सूची में Hambledon और Hattingley Valley Brut को $105 में बेचती हैं। ये उन मेहमानों के लिए विकल्प हैं जो अधिक प्रसिद्ध ब्रांडों पर ज्यादा खर्च किए बिना कुछ अलग चाहते हैं।

ब्रांडिंग का सवाल भी अब तक अनसुलझा है। उत्पादकों ने इस श्रेणी के लिए छोटे और बाज़ार में आसानी से पहचाने जाने वाले नामों पर चर्चा की है, जिनमें Brit Pop और Britagne जैसे शब्द शामिल हैं, लेकिन किसी को भी खास बढ़ावा नहीं मिला है। Bevan ने SevenFifty Daily को बताया कि याद रह जाने वाली पहचान अहम हो सकती है, क्योंकि Champagne अब सिर्फ़ किसी जगह का नाम नहीं, बल्कि प्रीमियम स्पार्कलिंग वाइन के लिए वैश्विक स्तर पर इस्तेमाल होने वाला एक सशक्त संक्षिप्त नाम बन गया है।

फिलहाल, अंग्रेज़ी स्पार्कलिंग वाइन के पास गति, विश्वसनीयता और अमेरिका में बढ़ती पहचान है। लेकिन कुछ साल पहले की तुलना में अब अंगूर के बाग, बोतलें और वित्तीय दबाव—तीनों अधिक हैं। प्रतिष्ठा को बार-बार होने वाली खरीद में बदल पाना तय करेगा कि न सिर्फ़ अंग्रेज़ी अंगूर उत्पादकों और वाइनरी का भविष्य कैसा होगा, बल्कि यह भी कि अधिक प्रतिस्पर्धी होते बाज़ार में खरीदार, आयातक और रेस्तरां समूह किसी और प्रीमियम स्पार्कलिंग वाइन क्षेत्र को कितना समर्थन देने को तैयार हैं।