vinetur

कनाडाई प्रांतों ने अमेरिकी शराब को दुकानों से हटाया

टैरिफ विवादों के बीच अमेरिकी स्पिरिट्स और वाइन के लिए कनाडा एक बड़ा निर्यात बाजार खोते ही स्थानीय उत्पादकों को बढ़त मिली

बुधवार, 29 अप्रैल 2026



टैरिफ विवादों के जवाब में अमेरिकी शराब को स्टोर शेल्फ़ से हटाने वाले कनाडाई प्रांत सीमा के उत्तर में बाजार का स्वरूप बदल रहे हैं। अमेरिकी स्पिरिट्स के निर्यात में 3.8% की गिरावट आई है और वाइन उद्योग को विदेशी बिक्री में $357 million का अंतर झेलना पड़ रहा है। यह बदलाव, जो 2025 की शुरुआत में कई प्रांतों और क्षेत्रों में शुरू हुआ, स्थानीय उत्पादकों और यूरोप व एशिया से आयातित ब्रांडों के लिए जगह बना रहा है, जबकि अमेरिकी निर्माताओं को अपने सबसे महत्वपूर्ण निर्यात बाजारों में से एक के अचानक नुकसान का सामना करना पड़ रहा है।

नोवा स्कोटिया में, प्रांतीय शराब एजेंसी ने कहा कि प्रांत में बने उत्पादों की बिक्री पिछले वर्ष 11.3% बढ़ी, जिसमें स्थानीय स्पिरिट्स 14.5% और स्थानीय वाइन 14.1% ऊपर रही। Cape Breton Beverages की अध्यक्ष और मुख्य कार्यकारी Shannon Lynch Colbourne ने कहा कि जैसे ही अमेरिकी उत्पाद शेल्फ़ से हटे, उपभोक्ता तेजी से कनाडाई-निर्मित पेयों की ओर मुड़ गए। उनकी कंपनी की Blue Lobster Vodka को इस बदलाव का लाभ मिला है, और तैयार-पीने वाला

संस्करण Blue Lobster Vodka Soda हाल ही में पूरे कनाडा में राष्ट्रीय वितरण हासिल कर चुका है।

ओंटारियो में यह व्यवधान और भी बड़ा रहा है। 4 मार्च 2025 को प्रीमियर Doug Ford ने Liquor Control Board of Ontario को सभी अमेरिकी उत्पाद बिक्री से हटाने का आदेश दिया। उस फैसले से पहले, एजेंसी लगभग 35 राज्यों के करीब 3,600 उत्पादों के जरिए अमेरिकी बीयर, वाइन और स्पिरिट्स की सालाना लगभग $705 million बिक्री संभालती थी। LCBO ने कहा कि ओंटारियो के उपभोक्ता तेजी से कनाडा में बने विकल्पों की ओर गए हैं, जिनमें ओंटारियो में उगाई गई अंगूरों से बनी वाइनों की बिक्री में 52% वृद्धि, अन्य कनाडाई प्रांतों की वाइनों में 20% बढ़ोतरी और deluxe लेबल वाले Canadian whisky की बिक्री में 94% उछाल शामिल है।

यह बदलाव खास तौर पर व्हिस्की में स्पष्ट दिखा है। ओंटारियो स्थित Maverick Distillery के मुख्य कार्यकारी Craig Peters ने कहा कि LCBO में Barnburner Whisky की बिक्री 300% बढ़ी है, जबकि कंपनी की वोडका 100% ऊपर गई है। उनके मुताबिक बार भी अपने बैक बार और रेल पोर बदल रहे हैं, और लंबे समय से स्थापित अमेरिकी ब्रांडों की जगह कनाडाई ब्रांड रख रहे हैं। उन्होंने कहा, “लोग सिर्फ एक बोतल नहीं बदल रहे।” “वे पूरे बार पर फिर से सोच रहे हैं।”

अमेरिकी शराब से दूरी ने उन विदेशी उत्पादकों के लिए भी जगह बनाई है जिन्हें पहले शेल्फ़ स्पेस हासिल करने में मुश्किल होती थी। फिनलैंड की राई व्हिस्की निर्माता Kyrö को उम्मीद है कि वर्षों तक बाजार में प्रवेश की कोशिशों के बाद इस पतझड़ में उसकी बोतलें LCBO स्टोर्स तक पहुंच जाएंगी। कंपनी के सह-संस्थापक Mikko Koskinen ने कहा कि राजनीतिक बदलाव ने अवसर खोला, क्योंकि जिस शेल्फ़ स्पेस पर कभी अमेरिकी ब्रांडों का दबदबा था, वह अब उपलब्ध है।

हर प्रांत ने एक जैसा रुख नहीं अपनाया है। British Columbia ने 10 मार्च 2025 को अमेरिकी उत्पादों का आयात और खुदरा बिक्री रोक दी, लेकिन मौजूदा स्टॉक को थोक चैनलों के जरिए बेचते रहने दिया। Alberta और Saskatchewan अभी भी खुदरा स्तर पर अमेरिकी शराब बेचते हैं, हालांकि हालिया CBC रिपोर्टिंग में Alberta में दो साल पहले की तुलना में बिक्री में गिरावट दिखाई गई : अमेरिकी स्पिरिट्स में 13.5%, वाइन में 42% और बीयर में 92%।

कनाडाई उत्पादकों के लिए ये बदलाव तत्काल लाभ के साथ-साथ लंबी अवधि की अनिश्चितता भी लेकर आए हैं। कुछ डिस्टिलर कहते हैं कि मांग उत्पादन क्षमता से तेज बढ़ रही है। अन्य इसे ऐसे ग्राहकों को बनाए रखने का मौका मानते हैं जिन्होंने पहले राजनीति के कारण रुख बदला था, लेकिन अब कीमत, गुणवत्ता या पर्यावरणीय कारणों से स्थानीय ब्रांड पसंद कर रहे हैं। नोवा स्कोटिया में Colbourne ने कहा कि उनकी कंपनी प्रांत भर में लगभग 200 लोगों को रोजगार देती है और स्थानीय खरीदारी पेय क्षेत्र से कहीं आगे तक नौकरियों को समर्थन देती है।

साथ ही, उद्योग अधिकारियों का कहना है कि यदि व्यापार तनाव अनसुलझा रहता है तो अमेरिकी ब्रांडों का नुकसान अस्थायी नहीं भी हो सकता। ओंटारियो के प्रीमियर ने कहा है कि व्यापार विवाद खत्म होने तक अमेरिकी शराब प्रांतीय शेल्फ़ पर वापस नहीं आएगी, जिससे अमेरिकी उत्पादकों के पास उस बाजार तक पहुंच फिर हासिल करने की कोई स्पष्ट समय-सीमा नहीं बचती जो हर साल सैकड़ों मिलियन डॉलर का था।