vinetur

चैपल डाउन की पहली छमाही की शुद्ध बिक्री 19% बढ़ी, अमेरिका की अगुवाई में अंतरराष्ट्रीय वृद्धि से सहारा

भंडार 15% बढ़कर £29.4 मिलियन हो गया, जो भविष्य की विदेशी मांग को समर्थन देने के लिए अंग्रेज़ वाइन निर्माता के प्रयास को दर्शाता है

गुरुवार, 24 सितंबर 2026



इंग्लिश वाइन उत्पादक Chapel Down Group ने कहा कि 2026 की पहली छमाही में शुद्ध बिक्री 19% बढ़ी, क्योंकि कंपनी ने विदेशी बाजारों में विस्तार किया और भविष्य की वृद्धि को सहारा देने के लिए स्टॉक बनाना जारी रखा।

30 जून को समाप्त छह महीनों के अपने अलेखापरीक्षित नतीजों में कंपनी ने कहा कि जैविक उत्पादन को छोड़कर स्टॉक £29.4 मिलियन तक पहुंच गया, जो एक साल पहले की तुलना में 15% अधिक है। Chapel Down ने कहा कि उसने

अपनी विकास योजनाओं के हिस्से के रूप में इन्वेंट्री स्तर बढ़ाए हैं। अंतरराष्ट्रीय राजस्व 66% बढ़ा, जिसमें संयुक्त राज्य अमेरिका को प्रमुख चालक बताया गया।

यह अपडेट ऐसे समय में Chapel Down की वाइनों की मजबूत मांग की ओर इशारा करता है, जब प्रीमियम पेय निर्माता घरेलू बाजारों से परे अपनी पहुंच बढ़ाने की कोशिश कर रहे हैं। अंतरराष्ट्रीय बिक्री में तेज़ वृद्धि से संकेत मिलता है कि कंपनी विदेशों में, खासकर अमेरिका में, पकड़ बना रही है, जो बड़े पैमाने की तलाश में उच्च-स्तरीय वाइन ब्रांडों के लिए एक महत्वपूर्ण लक्ष्य बाजार बना हुआ है।

स्टॉक में यह बढ़ोतरी वाइन व्यवसाय में भी एक करीबी से देखी जाने वाली माप है, जहां उत्पादकों को अक्सर बोतलों के बिक्री के लिए तैयार होने से पहले पर्याप्त इन्वेंट्री रखनी पड़ती है। बड़ा स्टॉक भविष्य के राजस्व को समर्थन दे सकता है यदि मांग बनी रहे, लेकिन इसका मतलब यह भी है कि व्यवसाय में अधिक पूंजी फंसी रहती है। व्यापक पेय क्षेत्र के लिए, Chapel Down के नतीजे यह संकेत दे सकते हैं कि प्रीमियम उत्पादक विकास, मूल्य दबाव और वितरण दक्षता के बीच किस तरह संतुलन बना रहे हैं, खासकर स्पार्कलिंग वाइन और अन्य उच्च-स्तरीय श्रेणियों में।

Chapel Down ने बताया कि इन्वेंट्री आंकड़े में जैविक उत्पादन शामिल नहीं था, जो उद्योग की कंपनियों द्वारा बेलों पर अंगूर जैसे परिसंपत्तियों के लिए इस्तेमाल किया जाने वाला शब्द है। यह अंतर इसलिए महत्वपूर्ण है क्योंकि इससे भविष्य की बिक्री के लिए रखे गए तैयार और परिपक्व हो रहे स्टॉक की ज्यादा स्पष्ट तस्वीर मिलती है, बजाय उन कृषि परिसंपत्तियों के जो अभी उत्पादन में हैं।

कंपनी का पहली छमाही का प्रदर्शन ऐसे समय आया है जब इंग्लिश वाइन निर्माता निर्यात बाजारों में मजबूत स्थिति बनाने के लिए प्रयास जारी रखे हुए हैं। अमेरिका में वृद्धि विशेष रूप से महत्वपूर्ण है क्योंकि यह घरेलू बाजार की तुलना में कहीं बड़े ग्राहक आधार तक पहुंच दे सकती है, हालांकि इसके लिए वितरण, ब्रांड निर्माण और लॉजिस्टिक्स में निवेश भी करना पड़ता है।

शुद्ध बिक्री में 19% की वृद्धि बताती है कि वाइन और अन्य अल्कोहलिक पेय के लिए प्रतिस्पर्धी बने हुए बाजार माहौल के बावजूद Chapel Down राजस्व बढ़ाने में सक्षम रहा। Investegate के जरिए जारी जानकारी में कंपनी ने इस बढ़ोतरी को किसी अल्पकालिक उछाल के रूप में नहीं प्रस्तुत किया। इसके बजाय, अधिक स्टॉक रखने का निर्णय संकेत देता है कि वह निरंतर मांग और व्यापक व्यावसायिक पहुंच के लिए तैयारी कर रही है।

निवेशकों और उद्योग पर्यवेक्षकों के लिए, अधिक बिक्री, बड़े इन्वेंट्री आधार और मजबूत अंतरराष्ट्रीय वृद्धि का यह संयोजन संभवत: इस संकेत के रूप में पढ़ा जाएगा कि Chapel Down अभी भी विस्तार के चरण में है। पेय बाजारों में, खासकर प्रीमियम खंडों में, यह मिश्रण भविष्य के ऑर्डरों में भरोसे और अधिक चैनलों व क्षेत्रों में उत्पाद उपलब्ध बनाए रखने की क्षमता की ओर इशारा कर सकता है।

यह नतीजे इस बात के साक्ष्य को और मजबूत करते हैं कि ब्रिटिश वाइन उत्पादकों के लिए विदेशी मांग अधिक महत्वपूर्ण होती जा रही है। यदि यह रुझान जारी रहता है, तो Chapel Down जैसी कंपनियां इस बात का बड़ा संदर्भ बिंदु बन सकती हैं कि छोटे घरेलू उत्पादक लंबी उत्पादन अवधि और कार्यशील पूंजी की उन जरूरतों को संभालते हुए अंतरराष्ट्रीय स्तर पर कैसे विस्तार करते हैं, जो वाइन उद्योग में आम हैं।