vinetur

न्यूज़ीलैंड ने लगभग 5% कम निर्यात कीमतों पर विदेशों में अधिक वाइन बेची।

वार्षिक उद्योग आंकड़ों के अनुसार निर्यात मात्रा 6.04% बढ़कर 306.2 मिलियन लीटर हुई, लेकिन आय केवल 0.48% बढ़कर NZ $2.108 billion रही।

बुधवार, 7 अक्टूबर 2026



न्यूज़ीलैंड वाइनग्रोअर्स की नवीनतम वार्षिक रिपोर्ट के अनुसार, पिछले वर्ष न्यूज़ीलैंड के वाइन निर्यात की मात्रा बढ़ी, लेकिन निर्यात आय लगभग अपरिवर्तित रही ; यह इस बात का संकेत है कि विदेशी खरीदारों ने अधिक वाइन केवल कम औसत कीमतों पर खरीदी।

उद्योग निकाय ने कहा कि निर्यात राजस्व NZ $2.108 billion तक पहुंच गया, जबकि निर्यात मात्रा 306.2 million liters तक बढ़ी। इसका मतलब है कि मात्रा एक साल पहले की तुलना में 6.04% बढ़ी, जबकि मूल्य सिर्फ 0.48% बढ़ा। इन आंकड़ों के आधार पर, औसत निर्यात प्राप्ति लगभग NZ $6.88 प्रति लीटर रह गई, जबकि एक साल पहले यह लगभग NZ $7.27 थी, यानी करीब 5% की गिरावट।

यह औसत वह मूल्य है जो निर्यात के समय मिलता है, इससे पहले कि गंतव्य बाजारों में मालभाड़ा, आयात शुल्क, थोक मार्जिन और खुदरा मूल्य जोड़े जाएं। 750ml बोतल के समकक्ष, औसत निर्यात प्राप्ति लगभग NZ $5.16 रह गई, जबकि एक साल पहले यह लगभग NZ $5.45 थी।

वाइन उत्पादकों और व्यापक पेय व्यवसाय के लिए, अधिक शिपमेंट मात्रा और लगभग स्थिर राजस्व के बीच का यह अंतर महत्वपूर्ण है, क्योंकि यह ऐसे विकास की ओर इशारा करता है जो मजबूत इकाई अर्थशास्त्र के बजाय कम कीमतों से संचालित हो सकता है। यदि यह पैटर्न जारी रहता है, तो निर्यातकों को मार्जिन बचाने के लिए मूल्य-निर्धारण शर्तों, बाजार मिश्रण और प्रचार व्यय पर फिर से विचार करने का अधिक दबाव झेलना पड़ सकता है, खासकर उन बाजारों में जहां मात्रा सबसे तेज़ी से बढ़ रही है।

रिपोर्ट में सबसे उल्लेखनीय वृद्धि दर मुख्यभूमि चीन में दर्ज हुई। न्यूज़ीलैंड ने वहां 7.344 मिलियन लीटर भेजे, जो एक साल पहले की तुलना में 72% अधिक है, और चीन को निर्यात मूल्य 24.27% बढ़कर NZ $69.841 million हो गया। लेकिन इन दोनों आंकड़ों के संयुक्त प्रभाव से प्रति लीटर औसत मूल्य में तेज गिरावट आई। रिपोर्ट के आंकड़ों के आधार पर, चीन के लिए औसत निर्यात प्राप्ति लगभग NZ $9.51 प्रति लीटर रह गई, जबकि एक साल पहले यह लगभग NZ $13.16 थी, यानी करीब 28% की गिरावट।

इससे संकेत मिलता है कि चीन में बिक्री में बड़ी बढ़ोतरी कम कीमतों पर हुई। बोतल के हिसाब से देखें तो चीन भेजी गई 750ml बोतल का औसत निर्यात मूल्य लगभग NZ $9.87 से घटकर लगभग NZ $7.13 रह गया। ये आंकड़े यह नहीं दिखाते कि उपभोक्ताओं ने खुदरा स्तर पर कितना भुगतान किया, लेकिन यह जरूर दिखाते हैं कि न्यूज़ीलैंड के निर्यातकों को वितरण श्रृंखला के बाकी हिस्से में लागत और मार्जिन जुड़ने से पहले कितना मिल रहा था।

चीन की मज़बूत प्रतिशत वृद्धि तुलनात्मक रूप से छोटे आधार से भी आई। रिपोर्ट के अनुसार, चीन ने न्यूज़ीलैंड की कुल वाइन निर्यात मात्रा का लगभग 2.4% और निर्यात मूल्य का लगभग 3.3% हिस्सा लिया। इसके विपरीत, कुल शिपमेंट वृद्धि का मुख्य चालक यूनाइटेड किंगडम था। न्यूज़ीलैंड की कुल निर्यात मात्रा एक साल पहले की तुलना में लगभग 17.4 मिलियन लीटर बढ़ी। इस वृद्धि में से लगभग 11.7 मिलियन लीटर U.K. के हिस्से आए, जहां मात्रा लगभग 73.2 मिलियन लीटर से बढ़कर 84.9 मिलियन लीटर हो गई। इसी अवधि में चीन ने लगभग 3.1 मिलियन लीटर जोड़े।

इसका मतलब है कि वर्ष के दौरान विदेश भेजी गई अतिरिक्त वाइन का अधिकांश हिस्सा ब्रिटेन गया, भले ही चीन ने कहीं अधिक बड़े प्रतिशत बढ़ोतरी के कारण अधिक ध्यान खींचा। आकार का यह अंतर उत्पादकों के लिए महत्वपूर्ण है, क्योंकि इससे तय होता है कि वृद्धि कहां से आ रही है और वह कितनी टिकाऊ हो सकती है।

रिपोर्ट ने प्रमुख बाजारों में एक स्पष्ट पैटर्न भी दिखाया : जहां मात्रा बढ़ी, वहां औसत मूल्य-निर्धारण आम तौर पर कमजोर हुआ। रिपोर्ट के आंकड़ों के आधार पर, U.K. ने 16% अधिक न्यूज़ीलैंड वाइन ली, लेकिन उस बाजार में प्रति लीटर औसत मूल्य लगभग 10% गिर गया। चीन ने 72% अधिक मात्रा ली, लेकिन औसत मूल्य में इससे भी तेज गिरावट आई। ऐसा संयोजन बाजार हिस्सेदारी बढ़ाने और अधिक उत्पाद निकालने में मदद कर सकता है, लेकिन यदि कम निर्यात कीमतों की भरपाई कहीं और नहीं होती, तो यह उत्पादकों और वाइनरी के लिए रिटर्न को दबा सकता है।

बड़े बाजारों में संयुक्त राज्य अमेरिका मुख्य अपवाद के रूप में उभरा। U.S. को शिपमेंट 7.31% घटकर 91.98 मिलियन लीटर रह गई, जबकि निर्यात मूल्य 5.39% घटकर NZ $720.62 million हो गया। क्योंकि मूल्य मात्रा की तुलना में धीमी गति से घटी, इसलिए U.S. के लिए प्रति लीटर औसत निर्यात मूल्य वास्तव में लगभग 2% बढ़ गया। U.S. मूल्य के आधार पर न्यूज़ीलैंड का सबसे बड़ा बाजार बना रहा, और वहां का मूल्य-निर्धारण रुझान उन बाजारों की तुलना में मजबूत था जहां मात्रा बढ़ी।

पेय व्यापार के लिए यह अंतर महत्वपूर्ण है, क्योंकि यह मांग के अलग-अलग रूप दिखाता है। कोई बाजार कम वाइन

खरीदकर भी अधिक औसत रिटर्न दे सकता है। दूसरा बाजार बहुत अधिक वाइन खरीद सकता है, लेकिन तभी जब कीमत कम हो। निर्यातकों के लिए ये विकास के बिल्कुल अलग रूप हैं, जिनके लाभप्रदता, ब्रांड पोज़िशनिंग और अनुबंध शर्तों पर अलग-अलग प्रभाव पड़ते हैं।

दो छोटे एशियाई बाजारों में मात्रा और मूल्य के बीच अधिक संतुलित रुझान दिखा। सिंगापुर में न्यूज़ीलैंड वाइन के आयात की मात्रा 18.83% बढ़ी, जबकि मूल्य 17.77% बढ़ा, जिससे प्रति लीटर औसत कीमत लगभग अपरिवर्तित रही। जापान में मात्रा 9.61% बढ़ी और मूल्य 7.12% बढ़ा, जिससे औसत मूल्य में केवल मामूली गिरावट का संकेत मिलता है। ये बाजार U.K., U.S. या यहां तक कि चीन की तुलना में बहुत छोटे हैं, लेकिन आंकड़े बताते हैं कि इन्होंने कहीं और देखी गई उसी स्तर की छूट के बिना विस्तार किया।

रिपोर्ट ने मूल्य अंतर का कोई एक कारण नहीं बताया, और केवल निर्यात डेटा से यह नहीं पता चलता कि बदलाव का कितना हिस्सा छूट, उत्पाद मिश्रण, मुद्रा प्रभाव, चैनल में बदलाव या आपूर्तिकर्ताओं के बीच प्रतिस्पर्धा से आया। लेकिन आंकड़े संकेत देते हैं कि उद्योग ने विदेशों में अधिक वाइन बेची, जबकि कुल मिलाकर अतिरिक्त राजस्व बहुत कम जुटाया। किसी भी निर्यात-उन्मुख पेय क्षेत्र के लिए यह एक कठिन संयोजन है, क्योंकि यदि प्रति इकाई औसत रिटर्न घटता है तो अधिक मात्रा अपने आप मजबूत कमाई में नहीं बदलती।

न्यूज़ीलैंड वाइन कंपनियों के लिए अब चुनौती केवल यह नहीं है कि विदेशी बाजारों में कितनी वाइन बेची जा सकती है, बल्कि यह भी है कि किस कीमत पर और किन शर्तों पर। चीन में मात्रा की वापसी अब भी एशिया में वितरण और शेल्फ उपस्थिति फिर से बनाने के लिए महत्वपूर्ण हो सकती है, लेकिन कम औसत रिटर्न से पता चलता है कि मूल्य अनुशासन, शिपमेंट वृद्धि जितना ही महत्वपूर्ण होगा। U.K. में, जहां पैमाना कहीं बड़ा बना हुआ है, आंकड़े इसी तरह के सवाल की ओर इशारा करते हैं कि मार्जिन को क्षीण किए बिना कितनी मात्रा वृद्धि हासिल की जा सकती है।

न्यूज़ीलैंड वाइनग्रोअर्स ने इस सप्ताह वार्षिक रिपोर्ट जारी की, और इसके आंकड़े दिखाते हैं कि निर्यात क्षेत्र बड़ा और वैश्विक रूप से सक्रिय बना हुआ है, लेकिन ऐसे बाजार में काम कर रहा है जहां मात्रा और मूल्य की बढ़त अब साथ-साथ नहीं चल रही है।