vinetur

बरगंडी ने 10.1 करोड़ बोतलें निर्यात कीं, लेकिन राजस्व 1.4% घटा

अमेरिका में बिक्री 17.9% गिर गई, जिससे फ्रांस के प्रमुख वाइन क्षेत्रों में से एक पर कीमतों का दबाव उजागर हुआ

सोमवार, 16 नवंबर 2026



अगस्त तक के 12 महीनों में बरगंडी ने वाइन के निर्यात की मात्रा बढ़ाई, लेकिन इन बिक्री से कम कमाई हुई। यह इस बात का संकेत है कि फ्रांस के प्रमुख वाइन क्षेत्रों में से एक को बदलते बाजार में अपनी स्थिति बचाए रखने के लिए अधिक मेहनत करनी पड़ रही है।

रविवार, 15 नवंबर को Comité des Vins de Bourgogne ने बताया कि इस अवधि में क्षेत्र ने लगभग 10.1 करोड़ बोतलें निर्यात कीं, जो एक साल पहले की तुलना में 3.5% अधिक है। हालांकि, निर्यात से होने वाला राजस्व 1.4% घटकर 1.65 अरब यूरो रह गया।

ये दोनों आंकड़े मात्रा और मूल्य के बीच बढ़ते अंतर को दिखाते हैं। बरगंडी ने विदेशों में अधिक वाइन बेची, लेकिन प्रति

बोतल औसत प्राप्ति घट गई। ऐसा तब हो सकता है जब उत्पादक कीमतें कम करें, कम महंगे उत्पादों की ओर रुख करें या उन श्रेणियों पर अधिक निर्भर हों जिनकी बिक्री मात्रा अधिक, लेकिन मार्जिन कम होता है।

बरगंडी वाइन समिति के अनुसार, सफेद वाइन और Crémant de Bourgogne ने शिपमेंट की मात्रा को मुख्य सहारा दिया। उनके प्रदर्शन से अन्य क्षेत्रों की कमजोरी की भरपाई हुई और कीमतों के अधिक चुनौतीपूर्ण माहौल के बावजूद निर्यात का प्रवाह बढ़ता रहा।

इस दबाव का सबसे स्पष्ट संकेत बरगंडी के सबसे महत्वपूर्ण विदेशी बाजारों में से एक, अमेरिका से मिला। समिति द्वारा जारी आंकड़ों के अनुसार, वहां राजस्व 17.9% गिरा। ये आंकड़े बताते हैं कि वैश्विक स्तर पर पहचाने जाने वाला प्रीमियम वाइन क्षेत्र भी कमजोर मांग, व्यापारिक अड़चनों या खरीदारों की बढ़ती कीमत-संवेदनशीलता से अछूता नहीं है।

इसका असर बरगंडी से आगे तक जाता है। व्यापक पेय कारोबार के लिए ये आंकड़े दिखाते हैं कि बिक्री की मात्रा बचाए रखने के लिए कीमतों में बदलाव करने की क्या लागत हो सकती है। वे यह भी रेखांकित करते हैं कि महंगी वाइन पर टैरिफ और उपभोक्ता मांग में बदलाव का कितना असर पड़ सकता है—खासकर अमेरिका जैसे बाजार में, जहां आयात की शर्तें और खुदरा रुझान उत्पादकों, वितरकों और व्यापारियों के कारोबारी गणित को तेजी से बदल सकते हैं।

बरगंडी के नतीजे वाइन की मांग में असमानता भी दिखाते हैं। अधिक लोगों को पसंद आने वाले या अपेक्षाकृत सस्ती कीमत वाले उत्पाद बिक्री की मात्रा स्थिर रखने में मदद कर सकते हैं, जबकि खरीदारों के सतर्क होने पर महंगी श्रेणियों पर पहले दबाव पड़ सकता है। इस संदर्भ में सफेद वाइन और स्पार्कलिंग क्रेमां की मदद न केवल शिपमेंट के कुल आंकड़े बनाए रखने, बल्कि विदेशों में बाजार में मौजूदगी कायम रखने के लिए भी अहम रही।

समिति का यह अपडेट ऐसे समय आया है जब कई वाइन क्षेत्र परिपक्व बाजारों में धीमी खपत, इन्वेंटरी में बदलाव और अधिक प्रतिस्पर्धी वैश्विक निर्यात परिदृश्य से जूझ रहे हैं। बरगंडी वाइन की दुनिया के सबसे प्रतिष्ठित नामों में बना हुआ है, लेकिन उसके ताजा आंकड़े बताते हैं कि बाजार की परिस्थितियां प्रतिकूल होने पर केवल प्रतिष्ठा राजस्व को पूरी तरह बचाने के लिए पर्याप्त नहीं होती।

निर्यात की मात्रा बढ़ने के बावजूद मूल्य में आई गिरावट से क्षेत्र के उत्पाद-मिश्रण पर भी ध्यान जा सकता है। बरगंडी में कई तरह के अपीलेशन और कीमतें शामिल हैं—शुरुआती स्तर की वाइन से लेकर दुनिया की कुछ सबसे महंगी बोतलों तक। अगर वृद्धि क्रेमां जैसी श्रेणियों या मात्रा के लिहाज से अधिक टिकाऊ सफेद वाइन में केंद्रित हो, तो कुल निर्यात प्रदर्शन सकारात्मक रह सकता है, जबकि उसका मूल्य घट सकता है।

आयातकों और पेय पदार्थों के खुदरा विक्रेताओं के लिए इन आंकड़ों का मतलब यह हो सकता है कि बरगंडी के उत्पादों की बिक्री जारी है, लेकिन कारोबारी परिस्थितियां अधिक कड़ी हो गई हैं। उत्पादकों के लिए ये संकेत देते हैं कि बिक्री और ग्राहकों की मांग बनाए रखने के लिए कीमतों में अधिक लचीलापन दिखाना पड़ सकता है, भले ही इससे कुल कारोबार पर असर पड़े।

अमेरिका में आई गिरावट पर खास नजर रखे जाने की संभावना है, क्योंकि यह देश फ्रांसीसी वाइन के निर्यात के लिए महत्वपूर्ण है और प्रीमियम ब्रांडों की वैश्विक कीमतों को प्रभावित करता है। इस बाजार में राजस्व की 17.9% गिरावट क्षेत्र के समग्र प्रदर्शन पर असर डालने और यह सवाल उठाने के लिए काफी बड़ी है कि जब उपभोक्ता और व्यापारिक खरीदार अधिक चुनिंदा हो जाएं, तो ऊंची कीमतें कितनी टिकाऊ रह सकती हैं।

इस कमजोरी के बावजूद, बरगंडी के निर्यात के कुल आंकड़े बताते हैं कि क्षेत्र की वाइन की अंतरराष्ट्रीय मांग अब भी काफी मजबूत है। एक साल में विदेशों में लगभग 10.1 करोड़ बोतलों का शिपमेंट अब भी बड़ा कारोबारी आधार है। लेकिन ताजा आंकड़े संकेत देते हैं कि मात्रा में वृद्धि अब अपने आप मूल्य में वृद्धि में तब्दील नहीं हो रही। आने वाले महीनों में यह बदलाव वाइन कारोबार में कीमतों, प्रचार और बाजार रणनीति को प्रभावित कर सकता है।