vinetur

भारत ने यू.के. व्यापार समझौते के तहत स्कॉच व्हिस्की पर शुल्क घटाकर 75% किया

150% से की गई यह कटौती 15 जुलाई से लागू हुई, जिससे दुनिया के सबसे बड़े व्हिस्की बाजार में एक बड़ी बाधा कम हुई

गुरुवार, 23 जुलाई 2026



भारत ने यूनाइटेड किंगडम के साथ अपने नए मुक्त व्यापार समझौते के तहत स्कॉच व्हिस्की पर आयात शुल्क 150% से घटाकर 75% कर दिया है। यह कदम 15 जुलाई से प्रभावी हुआ और दुनिया के सबसे बड़े व्हिस्की बाजार में स्कॉच उत्पादकों के सामने मौजूद सबसे बड़ी बाधाओं में से एक को कम करने वाला है।

समझौते के तहत अगले 10 वर्षों में यह शुल्क चरणबद्ध तरीके से और घटकर 40% रह जाएगा। शेष शुल्क अभी भी ऊंचा है, लेकिन तत्काल कटौती से भारत में आयातित स्कॉच अधिक प्रतिस्पर्धी होने की उम्मीद है, जहां विदेशी स्पिरिट्स को लंबे समय से भारी लागत का सामना करना पड़ता रहा है, जिससे पहुंच सीमित रही और कीमतें ऊंची बनी रहीं।

यह बदलाव सिर्फ स्कॉच तक सीमित नहीं है, क्योंकि इससे भारत के प्रीमियम पेय बाजार में मूल्य निर्धारण, उत्पाद मिश्रण

और शेल्फ स्पेस बदल सकता है। आयात लागत में कमी से वितरकों को कीमतें पुनर्स्थापित करने, अपने पोर्टफोलियो का विस्तार करने और ऐसे बाजार में कारोबार बढ़ाने की अधिक गुंजाइश मिल सकती है, जो वैश्विक स्पिरिट्स वृद्धि के लिए केंद्रीय है। इससे आयातित व्हिस्की का घरेलू ब्रांडों से मुकाबला करने का तरीका और खुदरा विक्रेताओं व आयातकों द्वारा उच्च-स्तरीय पेय श्रेणियों में ध्यान का आवंटन भी प्रभावित हो सकता है।

भारत पहले से ही मात्रा के हिसाब से स्कॉच का सबसे बड़ा निर्यात बाजार और दुनिया का सबसे बड़ा व्हिस्की बाजार है। 2025 में भारत को 70cl बोतलों के समकक्ष 220 मिलियन से अधिक स्कॉच बोतलें निर्यात की गईं। इसके बावजूद, स्कॉच भारत के कुल व्हिस्की बाजार का केवल लगभग 3% है, जो स्थानीय खपत के पैमाने और विस्तार की गुंजाइश दोनों को दिखाता है जो आयातित ब्रांडों को अब भी दिखाई देती है।

पिछले साल भारत को स्कॉच के निर्यात का मूल्य £286 million था, जो 2024 की तुलना में 15% अधिक है। मात्रा भी 15% बढ़ी, जिससे मूल्य के हिसाब से भारत स्कॉच का तीसरा सबसे बड़ा निर्यात गंतव्य बन गया। ये आंकड़े संकेत देते हैं कि 150% शुल्क के बावजूद, शुल्क कटौती से पहले ही मांग बढ़ रही थी।

स्कॉटलैंड के उद्योग समूहों ने इस समझौते का दीर्घकालिक वृद्धि के लिए एक बड़ा अवसर बताकर स्वागत किया है। Scotch Whisky Association ने इसे क्षेत्र के लिए एक ऐतिहासिक समझौता कहा है। एसोसिएशन के मुख्य कार्यकारी मार्क केंट ने कहा है कि यह समझौता भविष्य की वृद्धि के लिए रणनीतिक महत्व रखता है और भारत तथा यू.के. दोनों में निवेश और रोजगार को समर्थन दे सकता है।

विश्लेषकों का कहना है कि शुरुआती असर उन निर्यातकों पर दिखने की संभावना है जो पहले से भारत में सक्रिय हैं, लेकिन छोटे उत्पादकों को भी लाभ मिल सकता है। Decant Index के प्रबंध निदेशक जॉन कैनेडी ने कहा कि स्थापित निर्यातकों के मार्जिन बेहतर होने की संभावना है और भारतीय वितरकों को स्कॉच व्हिस्की की व्यापक श्रेणी पेश करने की अधिक गुंजाइश मिल सकती है। उन्होंने कहा कि छोटे और स्वतंत्र उत्पादक, जिनके लिए पहले प्रवेश लागत बहुत अधिक थी, अब बाजार तक पहुंचने का बेहतर मौका पा सकते हैं।

इससे भारतीय उपभोक्ताओं के लिए उपलब्ध विकल्प धीरे-धीरे बढ़ सकते हैं, जिनमें प्रीमियम सिंगल माल्ट, आयु-उल्लेखित अभिव्यक्तियां, स्वतंत्र बॉटलिंग और सीमित रिलीज शामिल हैं। आयातकों के लिए उन उत्पादों को सूचीबद्ध करना भी आसान हो सकता है जो शुल्क, लॉजिस्टिक्स और खुदरा मार्जिन जोड़ने के बाद पहले बहुत महंगे पड़ते थे।

यह समझौता बल्क स्कॉच को भी कवर करता है, जो भारत के साथ व्यापार का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। वहां भेजे जाने वाले स्कॉच का एक बड़ा हिस्सा स्थानीय बॉटलिंग या भारतीय व्हिस्की उत्पादों में उपयोग के लिए बल्क रूप में निर्यात किया जाता है। कैनेडी ने कहा कि बोतलबंद और बल्क दोनों तरह की व्हिस्की निर्यात करने वाली कंपनियों को सबसे तात्कालिक लाभ मिलने की संभावना है, जबकि उपभोक्ता मांग में मजबूती अंततः व्यापक स्कॉच आपूर्ति श्रृंखला में असर डाल सकती है।

समय के साथ, इससे ब्लेंड्स में इस्तेमाल होने वाली युवा माल्ट और ग्रेन व्हिस्की, परिपक्व ब्लेंडिंग स्टॉक, आयु-उल्लेखित सिंगल माल्ट और स्वतंत्र या सीमित-संस्करण रिलीज के लिए रखी गई लिक्विड की मांग बढ़ सकती है। कैनेडी ने कहा कि बड़ा भारतीय बाजार परिपक्व हो रही स्कॉच व्हिस्की के लिए अतिरिक्त व्यावसायिक उपयोग पैदा कर सकता है और स्कॉटलैंड के आपूर्तिकर्ताओं के साथ-साथ अपने ब्रांडों के लिए आयातित स्कॉच पर निर्भर भारतीय उत्पादकों के लिए खरीदार आधार का विस्तार कर सकता है।

उन्होंने यह भी चेतावनी दी कि व्यापार समझौते की वजह से कास्क मूल्यों में स्वतः वृद्धि मान लेना सही नहीं होगा। उन्होंने कहा कि कीमतें अब भी डिस्टिलरी, आयु, कास्क प्रकार, अल्कोहल शक्ति, शेष तरल मात्रा, उत्पत्ति, संविदात्मक अधिकारों और व्यापक बाजार परिस्थितियों जैसे कारकों पर निर्भर करेंगी।

शुल्क कटौती से उन बहुराष्ट्रीय पेय समूहों को लाभ मिलने की उम्मीद है जिनके पास पहले से भारत में वितरण नेटवर्क हैं,

लेकिन यह उन स्वतंत्र डिस्टिलरों और बॉटलरों के लिए भी रास्ता खोल सकती है जो पुरानी शुल्क संरचना के तहत संघर्ष कर रहे थे। वर्षों तक कई छोटे उत्पादकों के लिए 150% आयात कर को समाहित करना मुश्किल रहा, जबकि उन्हें बाजार में स्थापित स्थिति वाले स्थानीय व्हिस्की निर्माताओं और वैश्विक ब्रांडों से प्रतिस्पर्धा करनी पड़ती थी।

भारतीय उत्पादकों की प्रतिक्रिया अधिक सतर्क रही है। जहां कई स्कॉच निर्यातकों ने इस समझौते को एक बड़ी सफलता बताया है, वहीं कुछ भारतीय डिस्टिलरों ने चेतावनी दी है कि सस्ती आयातित व्हिस्की घरेलू बिक्री पर दबाव डाल सकती है। Paul John ने समझौते की घोषणा के समय कम कीमत वाली स्कॉच के बाजार में अधिक आसानी से प्रवेश करने के प्रभाव को लेकर चिंता जताई थी, हालांकि कंपनी ने बाद में कहा कि उसे भारतीय व्हिस्की की गुणवत्ता पर भरोसा है और उसे उम्मीद है कि बेहतर व्यापार शर्तें ब्रिटेन तक पहुंच चाहने वाले भारतीय ब्रांडों की भी मदद करेंगी।

व्हिस्की से जुड़े प्रावधान भारत और यू.के. के बीच एक व्यापक व्यापार पैकेज का हिस्सा हैं, जिसके तहत भारत में प्रवेश करने वाले यू.के. के 90% सामान और यू.के. में प्रवेश करने वाले भारतीय सामान के 99% पर शुल्क घटाए या हटाए जाएंगे। ब्रिटिश सरकार का अनुमान है कि यह समझौता अंततः द्विपक्षीय व्यापार को सालाना £25.5 billion तक बढ़ा सकता है, जिससे यू.के. के सकल घरेलू उत्पाद में £4.8 billion और भारत की अर्थव्यवस्था में £5.1 billion की वृद्धि होगी।

भारत पर नजर रखने वाली पेय कंपनियों के लिए यह शुल्क कटौती ऐसे बाजार में प्रवेश का एक स्पष्ट रास्ता देती है, जो लंबे समय से आकर्षक तो रहा है लेकिन बड़े पैमाने पर भेदना कठिन रहा है। बदलाव की गति इस पर निर्भर करेगी कि वितरक अपने पोर्टफोलियो कितनी जल्दी समायोजित करते हैं, उपभोक्ता कीमतों पर कैसी प्रतिक्रिया देते हैं और क्या आयातित स्कॉच खरीदना आसान होने पर घरेलू उत्पादक अपनी पकड़ बनाए रख पाते हैं।