vinetur

भारत व्यापार समझौता स्कॉच निर्यात में £240 मिलियन जोड़ सकता है, स्कॉटिश रिपोर्ट कहती है

यह अनुमान भारतीय शुल्कों में 150% से 75% की कटौती पर आधारित है, हालांकि राज्य कर और वितरण नियम लाभ को सीमित कर सकते हैं

शुक्रवार, 31 जुलाई 2026



एक नई स्कॉटिश सरकार की बाजार रिपोर्ट के अनुसार, यूनाइटेड किंगडम और भारत के बीच व्यापार समझौते के तहत अगले दशक में भारत, स्कॉटलैंड से स्कॉच व्हिस्की निर्यात में £240 मिलियन जोड़ सकता है। रिपोर्ट भारत को उद्योग के लिए निकट अवधि में सबसे स्पष्ट विकास अवसर बताती है।

30 जुलाई को प्रकाशित Scotland-India Strategic Market Insight Report में दिया गया यह अनुमान स्कॉटिश सरकार का पहला विस्तृत प्रक्षेपण है, जो विशेष रूप से स्कॉच व्हिस्की को होने वाले संभावित लाभ पर केंद्रित है। यह आंकड़ा UK-India Comprehensive Economic and Trade Agreement के तहत भारतीय आयात शुल्कों में कमी पर आधारित है और इसके साथ एक स्पष्ट चेतावनी भी दी गई है : यह संभावित व्यापार का अनुमान है, न कि पुष्टि की गई बिक्री या

हस्ताक्षरित अनुबंधों का रिकॉर्ड।

रिपोर्ट के अनुसार, भारत ने 2025 में £286 मिलियन की स्कॉच व्हिस्की आयात की, जो लगभग 220 मिलियन बोतलों के बराबर है। निर्यात में अतिरिक्त £240 मिलियन, 2025 के उस मूल्य का लगभग 84% होगा। स्कॉटलैंड के व्हिस्की उत्पादकों के लिए, यह दुनिया के सबसे बड़े स्पिरिट्स बाजारों में से एक में बड़े विस्तार का संकेत होगा।

अपेक्षित अवसर उन शुल्क कटौतियों से आता है जो भारत में स्कॉच बेचने की अर्थव्यवस्था बदल देती हैं। स्पिरिट्स, जिनमें स्कॉच व्हिस्की भी शामिल है, पर शुल्क तुरंत 150% से घटकर 75% हो जाते हैं, यानी 75 प्रतिशत अंकों की कमी। समझौते के तहत वे 10 वर्षों में आगे चलकर 40% तक गिरने वाले हैं। स्कॉटिश सरकार का कहना है कि इन बदलावों से प्रीमियम स्कॉच भारत में अधिक प्रतिस्पर्धी होगा और व्यापक वितरण, बॉटलिंग तथा परिपक्वन साझेदारियों के लिए मामला मजबूत होगा।

रिपोर्ट व्हिस्की को भारत में स्कॉटलैंड के वाणिज्यिक अभियान के केंद्र में रखती है, लेकिन यह भी जोर देती है कि केवल कम शुल्क वृद्धि की गारंटी नहीं देंगे। क्या निर्यातक उस £240 मिलियन के लाभ तक पहुंचते हैं, यह भारतीय राज्य करों, स्थानीय उत्पाद शुल्क नियमों, वितरण प्रणालियों, लॉजिस्टिक्स और इस बात पर निर्भर करेगा कि व्यापार समझौता कितनी जल्दी व्यवहार में लागू होता है। रिपोर्ट में भारत को एक एकल बाजार के रूप में नहीं देखा गया है। इसके बजाय, इसे ऐसे देश के रूप में वर्णित किया गया है जहां कारोबारी परिस्थितियां राज्य-दर-राज्य काफी अलग हैं और जहां बाजार तक पहुंच के फैसले यह तय कर सकते हैं कि शुल्क कटौती वास्तविक बिक्री में बदलती है या नहीं।

यह बात शराब के लिए कई अन्य उत्पादों की तुलना में अधिक महत्वपूर्ण है। राष्ट्रीय स्तर पर आयात शुल्क कम होने के बावजूद, स्कॉच को कीमत निर्धारण, पंजीकरण, लेबलिंग और खुदरा पहुंच से जुड़े अलग-अलग राज्य-स्तरीय नियमों का सामना करना पड़ता है। रिपोर्ट कहती है कि निर्यातकों को प्रत्येक लक्षित राज्य के लिए अलग वितरण योजनाओं और मजबूत स्थानीय साझेदारों की जरूरत होगी, यदि वे कम शुल्क को शेल्फ स्पेस और उपभोक्ता मांग में बदलना चाहते हैं।

व्यापक रिपोर्ट स्कॉटिश सरकार द्वारा कमीशन की गई थी और UK India Business Council ने इसे एक स्वतंत्र आकलन के रूप में तैयार किया कि स्कॉटिश उद्योग भारतीय मांग से कहां मेल खाते हैं। इसमें तर्क दिया गया है कि ऊर्जा, जीवन विज्ञान, डिजिटल प्रौद्योगिकी, उन्नत विनिर्माण और प्रीमियम खाद्य एवं पेय के क्षेत्र में भारत, स्कॉटलैंड के सबसे बड़े अंतरराष्ट्रीय विकास अवसरों में से एक प्रस्तुत करता है। रिपोर्ट के अनुसार, 2030 तक इन क्षेत्रों में £3 बिलियन से अधिक के अवसर साकार हो सकते हैं, यदि स्कॉटिश कंपनियां सही भारतीय राज्यों को लक्षित करें और स्थानीय साझेदारियां बनाएं।

इस व्यापक तस्वीर में, व्हिस्की इसलिए अलग दिखती है क्योंकि भारत में इसकी पहले से ही पर्याप्त मौजूदगी है। स्कॉच को वहां लंबे समय से ब्रांड पहचान मिली हुई है, लेकिन ऊंचे शुल्कों ने इसकी पहुंच सीमित रखी और कीमतें ऊंची बनाए रखीं। नया समझौता स्पिरिट्स के लिए कई अन्य श्रेणियों की तुलना में इस संतुलन को अधिक तेजी से बदलता है। समग्र रूप से UK वस्तुओं पर, रिपोर्ट कहती है कि भारत द्वारा लागू भारित औसत शुल्क 15% से घटकर 3% होने की उम्मीद है, लेकिन व्हिस्की सबसे प्रमुख उदाहरणों में से एक बनी रहती है क्योंकि इसकी मौजूदा बिक्री आधार भी है और ब्रिटिश-भारतीय व्यापार में इसका प्रतीकात्मक महत्व भी।

व्यापार समझौते पर 24 जुलाई 2025 को हस्ताक्षर किए गए थे। रिपोर्ट में उद्धृत आंकड़ों के अनुसार, इसके 2040 तक UK-India व्यापार में £25.5 बिलियन जोड़ने का अनुमान है, जो 38.8% की वृद्धि होगी, जबकि भारत को UK निर्यात £15.7 बिलियन बढ़ेंगे। स्कॉटलैंड के लिए, दीर्घकालिक वार्षिक gross value-added लाभ £190 मिलियन से £220 मिलियन के बीच आंका गया है। व्हिस्की से तत्काल लाभ का बड़ा हिस्सा आने की उम्मीद है, क्योंकि शुल्क राहत तुरंत मिलती है और मांग पहले से मौजूद है।

स्कॉटिश सरकार की रिपोर्ट यह भी नोट करती है कि शुल्क कटौतियों के प्रभावी होने से पहले ही भारत बड़ी मात्रा में

स्कॉच आयात कर रहा था। यह मौजूदा आधार उत्पादकों को उन बाजारों की तुलना में अधिक स्पष्ट रास्ता देता है, जहां उपभोक्ता जागरूकता को शुरू से बनाना पड़ता है। लेकिन इसका मतलब यह भी है कि जैसे-जैसे शुल्क घटेंगे, अधिक ब्रांड अपनी उपस्थिति बढ़ाने की कोशिश करेंगे और प्रतिस्पर्धा तेज होगी।

डिस्टिलरों और निर्यातकों के लिए, एक संभावित परिणाम भारतीय शहरों के प्रीमियम खंडों में अधिक मजबूत प्रवेश होगा, जहां संपन्न उपभोक्ता आयातित खाद्य और पेय पर अधिक खर्च कर रहे हैं। रिपोर्ट महाराष्ट्र और दिल्ली NCR को प्रीमियम खाद्य एवं पेय के प्रमुख बाजारों के रूप में चिन्हित करती है, क्योंकि वहां बड़े उपभोक्ता आधार के साथ-साथ आयातक, वितरक, खुदरा विक्रेता और आतिथ्य खरीदार मौजूद हैं। मुंबई का घर महाराष्ट्र, स्कॉटलैंड का मुख्य वाणिज्यिक प्रवेश बिंदु बताया गया है, क्योंकि यह वित्तीय सेवाओं, कॉर्पोरेट मुख्यालयों और व्यापक बाजार पहुंच को जोड़ता है।

रिपोर्ट के लेखकों का तर्क है कि भारत में सफलता व्यापक राष्ट्रीय ब्रांडिंग से कम और स्पष्ट वाणिज्यिक तर्क वाले विशिष्ट राज्यों के चयन से अधिक जुड़ी होगी। महाराष्ट्र को प्रीमियम उपभोक्ता वस्तुओं के लिए एक प्रमुख बाजार के रूप में प्रस्तुत किया गया है ; तेलंगाना को जीवन विज्ञान और नवाचार के केंद्र के रूप में; गुजरात को ऊर्जा और औद्योगिक साझेदारियों के आधार के रूप में; कर्नाटक और तमिलनाडु को प्रौद्योगिकी और विनिर्माण के विशेषज्ञ बाजारों के रूप में; और आंध्र प्रदेश को समुद्री गतिविधि और खाद्य प्रसंस्करण में उभरते अवसर के रूप में।

व्हिस्की कंपनियों के लिए, इसका मतलब है कि विस्तार एक समान राष्ट्रीय रोलआउट के बजाय राज्य-दर-राज्य चयनात्मक वृद्धि के माध्यम से आ सकता है। उत्पाद शुल्क प्रणालियों को संभालने का अनुभव रखने वाले आयातक और वितरक, शुल्क घटने और प्रतिस्पर्धा बढ़ने के साथ, अधिक महत्वपूर्ण हो सकते हैं।

रिपोर्ट यह नहीं कहती कि सभी लाभ केवल सीधे बोतल निर्यात से ही आएंगे। इसमें कहा गया है कि कम शुल्क भारत के भीतर बॉटलिंग और परिपक्वन साझेदारियों की व्यवहार्यता भी बढ़ा सकते हैं। यह इस बात को दर्शाता है कि जटिल बाजारों में विदेशी पेय कंपनियां कैसे काम करती हैं: केवल तैयार उत्पाद भेजकर नहीं, बल्कि स्थानीय वाणिज्यिक ढांचे बनाकर जो लागत घटाते हैं और पहुंच सुधारते हैं।

स्कॉटलैंड के व्हिस्की अनुमान के साथ अन्य निर्यात श्रेणियों के प्रक्षेपण भी हैं, जिन्हें उसी समझौते से लाभ मिल सकता है। रिपोर्ट कहती है कि स्कॉटिश सैल्मन को अब भारत में शुल्क-मुक्त पहुंच मिलती है और यदि कोल्ड-चेन लॉजिस्टिक्स और प्रीमियम रिटेल चैनल अपेक्षा के अनुसार विकसित होते हैं, तो वह पांच वर्षों के भीतर वार्षिक निर्यात में £50 मिलियन से £100 मिलियन तक पहुंच सकता है। एयरोस्पेस और विनिर्माण को लगभग £54.3 मिलियन की शुल्क बचत से लाभ मिल सकता है, जबकि जिन, सॉफ्ट ड्रिंक्स, शॉर्टब्रेड, चॉकलेट और विशेष खाद्य पदार्थ जैसे अन्य खाद्य एवं पेय उत्पाद सालाना £20 मिलियन से £50 मिलियन और जोड़ सकते हैं।

फिर भी, व्हिस्की प्रमुख क्षेत्र बनी हुई है क्योंकि इसमें तत्काल शुल्क राहत और स्थापित उपभोक्ता बाजार दोनों का मेल है। रिपोर्ट कहती है कि स्कॉटलैंड को भारत में प्रवेश बिंदु के रूप में व्हिस्की का उपयोग करना चाहिए, लेकिन वहीं रुकना नहीं चाहिए। व्यावहारिक रूप से, इसका मतलब है स्कॉच की दृश्यता का उपयोग खाद्य, पेय और अन्य क्षेत्रों में व्यापक व्यापार संबंधों को समर्थन देने के लिए करना।

ब्रिटेन और भारत के बीच व्यापार इस नवीनतम समझौते से काफी पहले से बढ़ रहा था। रिपोर्ट के अनुसार, UK-India व्यापार 2024 में £43.8 बिलियन तक पहुंच गया, जो 2015 से 11.9% की चक्रवृद्धि वार्षिक दर से बढ़ा। सेवाएं द्विपक्षीय प्रवाह का अधिकांश हिस्सा हैं, लेकिन मशीनरी, धातु, फार्मास्यूटिकल्स, वस्त्र और पेय में वस्तुएं भी महत्वपूर्ण बनी हुई हैं। निवेश संबंध भी गहरे हो रहे हैं: भारतीय कंपनियों की ब्रिटेन में पर्याप्त मौजूदगी है, जो £68 बिलियन से अधिक राजस्व उत्पन्न करती हैं और 118,000 से अधिक लोगों को रोजगार देती हैं।

रिपोर्ट में उद्धृत आंकड़ों के अनुसार, 2025 में तेल और गैस को छोड़कर लगभग £218.7 बिलियन मूल्य वाली स्कॉटलैंड

की अर्थव्यवस्था के लिए, भारत परिपक्व पश्चिमी बाजारों से आगे देखने वाले निर्यातकों के लिए पैमाना और विविधीकरण दोनों प्रदान करता है। सरकारी समर्थन वाली यह स्टडी तर्क देती है कि स्कॉटिश कंपनियों को भारत में प्रवेश करना है या नहीं, इस पर कम और कहां प्रवेश करना है, किस उत्पाद या सेवा के साथ शुरुआत करनी है, और कौन-सा साझेदार मॉडल उपयुक्त है, इस पर अधिक सोचना चाहिए।

यह सलाह सीधे उन व्हिस्की उत्पादकों पर लागू होती है जो अब £240 मिलियन के आंकड़े पर कितना भरोसा किया जाए, यह तौल रहे हैं। यह अनुमान उद्योग को यह मानक देता है कि बेहतर बाजार पहुंच के तहत क्या संभव हो सकता है, लेकिन यह भारत की खंडित शराब प्रणाली के भीतर लंबे समय से मौजूद बाधाओं को समाप्त नहीं करता। आयात शुल्क घटने के बाद भी राज्य कर अंतिम कीमतों को काफी बढ़ा सकते हैं। वितरण क्षेत्र-दर-क्षेत्र असमान बना रहता है। नियामकीय अनुमोदन धीमे हो सकते हैं। उपभोक्ता मांग कुछ शहरी केंद्रों में दूसरों की तुलना में तेजी से बढ़ सकती है।

इन्हीं सीमाओं के कारण स्कॉटिश सरकार ने अपने आंकड़े को एक अवसर के रूप में प्रस्तुत किया, न कि सुनिश्चित बिक्री के पूर्वानुमान के रूप में। रिपोर्ट बार-बार कहती है कि 2030 तक के संभावित मूल्य को पुष्टि की गई स्कॉटिश आय के रूप में नहीं, बल्कि निर्यात, निवेश, साझेदारियों और परियोजना गतिविधि से आकार लेने वाले संकेतात्मक अवसरों के रूप में पढ़ा जाना चाहिए।

फिर भी, उद्योग अधिकारी इस आंकड़े को एक महत्वपूर्ण संकेत के रूप में लेने की संभावना रखते हैं, क्योंकि यह उस बात को मात्रात्मक रूप देता है जिसे कई उत्पादक वर्षों से कहते आए हैं: भारत में शुल्क सुधार स्कॉच के सबसे बड़े शेष विकास बाजारों में से एक को खोल सकता है। शुल्क तुरंत आधे कर दिए गए हैं और समय के साथ आगे घटने वाले हैं, इसलिए निर्यातकों के पास अब मूल्य निर्धारण रणनीतियों को परखने, पोर्टफोलियो व्यापक करने और मजबूत वितरण सौदों पर बातचीत करने के लिए अधिक स्पष्ट आधार है।

समय भी महत्वपूर्ण है, क्योंकि वैश्विक पेय कंपनियां ऐसे विकास बाजारों की तलाश कर रही हैं जहां यूरोप और उत्तरी अमेरिका के कुछ हिस्सों में खपत के पैटर्न कमजोर पड़ रहे हैं या अधिक अस्थिर हो रहे हैं। भारत का बढ़ता मध्यम वर्ग और प्रीमियम आयातित उत्पादों में बढ़ती रुचि, इसकी नियामकीय जटिलता के बावजूद, इसे आकर्षक बनाती है। धीमी वृद्धि का सामना कर रहे स्कॉच उत्पादकों के लिए, अतिरिक्त £240 मिलियन की दिशा में आंशिक प्रगति भी महत्वपूर्ण होगी।

स्कॉटिश सरकार की रिपोर्ट इस संभावना को भारत के साथ कई क्षेत्रों में गहरे जुड़ाव की एक व्यापक रणनीतिक बदलाव का हिस्सा बताती है। लेकिन इन सभी क्षेत्रों में, व्हिस्की वह क्षेत्र है जहां नीति परिवर्तन सबसे तात्कालिक दिखता है और उपभोक्ताओं के लिए समझना सबसे आसान है : कम शुल्क कीमतें घटा सकते हैं या मार्जिन सुधार सकते हैं, जिससे यदि स्थानीय नियम अनुमति दें तो व्यापक उपलब्धता को समर्थन मिल सकता है।

आगे क्या होगा, यह केवल घोषणा पर नहीं बल्कि कार्यान्वयन पर निर्भर करेगा। निर्यातक देखेंगे कि शुल्क कटौतियां कितनी जल्दी सीमा शुल्क प्रक्रियाओं में परिलक्षित होती हैं, भारतीय राज्य अपनी कर प्रणालियों के माध्यम से कैसे प्रतिक्रिया देते हैं, और क्या वितरक प्रमुख महानगरीय क्षेत्रों से बाहर प्रीमियम स्पिरिट्स नेटवर्क का विस्तार करते हैं। यही कारक तय करेंगे कि स्कॉटलैंड का अनुमानित लाभ एक आशावादी आकलन बना रहता है या UK-India व्यापार समझौते से मिलने वाली सबसे स्पष्ट शुरुआती सफलताओं में से एक बनता है।