vinetur

कनाडाई शराब पर अमेरिकी प्रतिबंध से सबसे ज्यादा नुकसान डिस्टिलरीज़ को

विश्लेषकों का कहना है कि स्पिरिट्स निर्माता अपनी उत्पादन का आधे से अधिक हिस्सा अमेरिका भेजते हैं, ब्रुअर्स और वाइनरीज़ से कहीं ज्यादा।

शुक्रवार, 11 सितंबर 2026



अधिकांश कनाडाई मादक पेयों पर अमेरिकी प्रतिबंध 29 सितंबर से लागू होने वाला है, और उद्योग विश्लेषकों का कहना है कि कनाडाई डिस्टिलरीज़ को सबसे भारी नुकसान होने की संभावना है, क्योंकि वे ब्रुअर्स और वाइनरीज़ की तुलना में अमेरिकी बाजार पर कहीं अधिक निर्भर हैं।

दोनों देशों के बीच व्यापार तनाव गहराने के साथ यह कदम अमेरिकी सरकार ने घोषित किया। उद्योग समूहों और अर्थशास्त्रियों के अनुसार, यह प्रतिबंध अधिकांश कनाडाई-निर्मित स्पिरिट्स और अन्य शराब उत्पादों को अमेरिका में प्रवेश करने से रोक देगा, हालांकि चार लीटर से बड़ी बोतलों में भेजी जाने वाली कनाडाई व्हिस्की और लिकर को छूट मिलेगी। व्यापार प्रतिनिधियों का कहना है कि व्यवहार में यह छूट सीमित है, क्योंकि ऐसे बड़े प्रारूप व्यापक रूप से नहीं बिकते।

Farm Credit Canada के मुख्य अर्थशास्त्री Craig Johnston ने कहा कि डिस्टिलरीज़ विशेष रूप से प्रभावित हैं क्योंकि वे अपने उत्पादन का आधे से अधिक हिस्सा सीमा पार भेजती हैं। प्रमुख शराब श्रेणियों में, उन्होंने कहा, स्पिरिट्स निर्माता अमेरिकी मांग पर सबसे अधिक निर्भर हैं, जिससे प्रतिबंध जारी रहने पर वे ब्रुअरीज या वाइनरीज़ की तुलना में अधिक असुरक्षित हो जाते हैं।

इसका असर सिर्फ एक उत्पाद श्रेणी तक सीमित नहीं है। लंबे समय तक जारी रहने वाला व्यवधान यह बदल सकता है कि कनाडाई स्पिरिट्स, बीयर और वाइन निर्माता अपने सबसे बड़े निकटवर्ती निर्यात बाजार तक कैसे पहुंचते हैं, जबकि सबसे तीव्र तात्कालिक दबाव शराब निर्माताओं पर पड़ेगा और ब्रुअर्स तथा वाइनरीज़ पर केवल अधिक सीमित प्रत्यक्ष प्रभाव की उम्मीद है। यह बदलाव कंपनियों को अमेरिका में अपने वितरण, उत्पादन-योजना और शेल्फ उपस्थिति पर पुनर्विचार करने के लिए भी मजबूर कर सकता है, ऐसे समय में जब खोए हुए रिटेल संबंधों को फिर से बनाना कठिन होता है।

Spirits Canada के Cal Bricker ने कहा कि व्यावहारिक रूप से यह कदम कनाडाई व्हिस्की पर प्रतिबंध के बहुत करीब है। उन्होंने कहा कि उद्योग के पास कोई आसान विकल्प नहीं है, क्योंकि कई उत्पाद उत्पत्ति नियमों और लंबे समय से चली आ रही व्यापार व्यवस्थाओं से संरक्षित हैं। कनाडाई व्हिस्की को कनाडा में ही बनना होता है, ठीक वैसे ही जैसे bourbon को अमेरिका में और tequila को मेक्सिको में बनना होता है, उन्होंने कहा। इसका मतलब है कि निर्माता कनाडाई व्हिस्की की कोई लाइन सीमा के दक्षिण में ले जाकर उसी उत्पाद को उसी नाम के तहत जारी नहीं रख सकते।

Bricker ने यह भी कहा कि उत्तरी अमेरिकी शराब कारोबार, खासकर बड़ी बहुराष्ट्रीय कंपनियों के लिए, गहराई से एकीकृत है। उन्होंने Diageo जैसी कंपनियों का उदाहरण दिया, जो कनाडा में Crown Royal, अमेरिका में Bulleit Bourbon और मेक्सिको में Don Julio tequila बनाती है। उनके अनुसार, किसी एक देश के उत्पादों को लक्षित करने वाले कदम भी व्यापक कॉरपोरेट आपूर्ति शृंखलाओं को प्रभावित कर सकते हैं, क्योंकि ऐसे कारोबार एक ही बैलेंस शीट के तहत संचालित होते हैं।

अब तक, Bricker ने कहा, उन्हें अपने संघ द्वारा प्रतिनिधित्व की गई 11 डिस्टिलरीज़ और स्पिरिट्स निर्माताओं में से किसी से भी उत्पादन अमेरिका स्थानांतरित करने की बात नहीं सुनने को मिली है। लेकिन उन्होंने कहा कि यदि प्रतिबंध बना रहता है तो व्यावसायिक प्रभाव गंभीर हो सकता है, इसलिए यह क्षेत्र बातचीत पर जोर दे रहा है।

StratonHunter Group में खाद्य उद्योग विश्लेषक Robert Carter ने कहा कि अमेरिका में रिटेल उपस्थिति रखने वाले छोटे निर्माता विशेष रूप से जोखिम में हो सकते हैं। उन्होंने कहा कि उनमें से कई ने अमेरिकी वितरकों, रेस्तरांओं और दुकानों के साथ संबंध बनाने में वर्षों लगाए हैं, और अगर उत्पाद आना बंद हो जाए तो वे संबंध तेजी से कमजोर पड़ सकते हैं। एक बार कोई ब्रांड शेल्फ से गायब हो जाए, तो उस खोई हुई जगह को वापस पाना मुश्किल और महंगा हो सकता है।

कुल मिलाकर ब्रुअर्स कम प्रभावित दिखते हैं, हालांकि कुछ कंपनियों पर अभी भी महत्वपूर्ण जोखिम है। Moosehead Breweries के मुख्य कार्यकारी Andrew Oland ने कहा कि उन्हें यह देखकर निराशा हुई कि शराब को बढ़ते व्यापार विवाद में और अधिक घसीटा गया है। उन्होंने कहा कि Moosehead के 15% पेय अमेरिका भेजे जाते हैं और पिछले महीने दोनों देशों के बीच व्यापार वार्ता टूटने के बाद उन पर पहले ही 50% शुल्क लग चुके हैं।

Oland ने कहा कि Saint John, New Brunswick स्थित यह ब्रुअर आने वाले कुछ हफ्तों में अमेरिका को जितनी हो सके उतनी बीयर भेजने की कोशिश कर रहा है, ताकि शेल्फ स्पेस की रक्षा की जा सके और रिटेलरों के साथ संबंध बनाए रखे जा सकें। उन्होंने कहा कि अगर उसकी बीयर अमेरिकी दुकानों में उपलब्ध नहीं होगी, तो वे तुरंत उसकी जगह कोई और ब्रांड रख देंगे, और बाद में उस स्थान को वापस हासिल करना कठिन हो सकता है। साथ ही, उन्होंने कहा कि Moosehead लंबी बाधा की संभावना के लिए तैयारी कर रहा है और अमेरिका के बाहर विपणन अवसर तलाश रहा है।

फिर भी, बीयर उद्योग के प्रतिनिधियों का कहना है कि यह क्षेत्र स्पिरिट्स निर्माताओं जितना अमेरिकी बाजार पर निर्भर

नहीं है। Beer Canada में संघीय मामलों के उपाध्यक्ष Luke Chapman ने कहा कि कनाडाई ब्रूइंग मुख्यतः घरेलू है। उन्होंने कहा कि पिछले साल कनाडा में खरीदी गई बीयर का 90% से अधिक देश में ही, घरेलू सामग्री का उपयोग करके, बनाई गई थी, जिससे इस क्षेत्र को कई अन्य कनाडाई उद्योगों की तुलना में बड़ा घरेलू-आधार मिलता है।

वाइन निर्माता भी इस झटके के सबसे बुरे प्रभाव से बचते दिखते हैं। Ontario Craft Wineries के बोर्ड अध्यक्ष Norman Beal ने कहा कि वाइन बिक्री का सिर्फ़ लगभग 1% अमेरिका से आता है। उन्होंने कहा कि कनाडाई वाइन निर्माता अपेक्षाकृत छोटे हैं और अपने अधिकांश उत्पाद कनाडा में ही बेचते हैं, जिससे अमेरिकी आयात प्रतिबंध के प्रति उनका प्रत्यक्ष जोखिम कम हो जाता है।

हालिया व्यापार आंकड़े दिखाते हैं कि यह मुद्दा व्यापक शराब कारोबार के लिए अब भी क्यों महत्वपूर्ण है। विश्लेषकों द्वारा उद्धृत Statistics Canada के आंकड़ों के अनुसार, अप्रैल 2024 से मार्च 2025 के बीच कनाडा ने अमेरिका से $1 billion की शराब आयात की, जो पिछले वित्त वर्ष की तुलना में 5.4% कम है। उसी अवधि में कनाडा से अमेरिका को शराब निर्यात कुल $1.4 billion रहा, जो साल-दर-साल 4.1% अधिक है।

The Canadian Press द्वारा उद्धृत उद्योग विवरणों के अनुसार, नवीनतम अमेरिकी कदम इस सप्ताह की शुरुआत में लगाए गए कनाडाई प्रतिशोधी शुल्कों के बाद आया। उत्पादक और व्यापार संघ अब Ottawa और Washington से 29 सितंबर से पहले कूटनीतिक समाधान खोजने की अपील कर रहे हैं। वे चेतावनी देते हैं कि अगर प्रतिबंध बने रहे, तो कुछ डिस्टिलरीज़ को अपना संचालन घटाना पड़ सकता है, और कुछ क्षेत्रों में इसका मतलब नौकरियों का नुकसान और स्पिरिट्स उत्पादन से जुड़े समुदायों पर आर्थिक दबाव हो सकता है।

समयसीमा नजदीक आते ही, उद्योग में सबसे बड़ी चिंता समान रूप से साझा नहीं है। ब्रुअर्स और वाइनरीज़ घरेलू बिक्री पर अधिक भरोसा कर सकते हैं, लेकिन डिस्टिलरीज़ के पास ऐसा सहारा नहीं है। उनमें से कई के लिए अमेरिका सिर्फ़ एक और निर्यात गंतव्य नहीं है। यह वह प्रमुख बाजार है जो उत्पादन मात्रा, दीर्घकालिक अनुबंधों और ब्रांड विकास को सहारा देता है।