vinetur

अमेरिका ने बोतलबंद कनाडाई व्हिस्की आयात पर रोक लगाई

यह पाबंदी 29 सितंबर को मध्यरात्रि के ठीक बाद लागू हुई। थोक शिपमेंट अब भी प्रवेश कर सकते हैं, जिससे क्राफ्ट डिस्टिलरों की तुलना में बड़े ब्रांडों को ज्यादा सुरक्षा मिलती है।

मंगलवार, 29 सितंबर 2026



संयुक्त राज्य अमेरिका ने मंगलवार को बोतलबंद कनाडाई व्हिस्की और अधिकांश अन्य पैक किए गए कनाडाई स्पिरिट्स के लिए अपना बाजार बंद कर दिया। यह कदम 29 सितंबर को मध्यरात्रि के ठीक बाद प्रभावी हुआ और उसने अमेरिकी खरीदारों पर भारी निर्भर उद्योग पर दबाव तुरंत और बढ़ा दिया।

नई पाबंदी उन कनाडाई डिस्टिल्ड उत्पादों के आयात को रोकती है जो पहले से ही खुदरा बिक्री के लिए पैक किए गए हों। थोक शिपमेंट, जो अभी बोतलबंद नहीं हुए हैं, अब भी प्रवेश कर सकते हैं, जिससे लचीली आपूर्ति शृंखलाओं वाले बड़े उत्पादकों और घर पर ही बोतलबंदी करने वाली छोटी डिस्टिलरियों के बीच बड़ा अंतर पैदा होता है।

यह कदम राष्ट्रपति डोनाल्ड ट्रंप और प्रधानमंत्री मार्क कार्नी के बीच पिछले महीने व्यापार वार्ताओं के विफल होने के बाद उठाया गया है। यह एक व्यापक व्यापार संघर्ष का हिस्सा है, जिसने 2025 की शुरुआत से सीमा के दोनों ओर नए टैरिफ

और जवाबी कदम पैदा किए हैं। कनाडाई अल्कोहल के साथ-साथ वाशिंगटन ने कुछ कनाडाई डेयरी उत्पादों और मोटरसाइकिलों के खिलाफ भी कार्रवाई की है।

कनाडाई स्पिरिट्स निर्माताओं के लिए अमेरिकी बाजार पर निर्भरता गहरी है। राष्ट्रीय उद्योग समूह Spirits Canada का कहना है कि कनाडा में उत्पादित लगभग आधे स्पिरिट्स का निर्यात किया जाता है और उन निर्यातों में से 93% अमेरिका जाते हैं। इन गोल-गोल आंकड़ों के आधार पर, लगभग 46.5% कनाडाई स्पिरिट्स उत्पादन अमेरिकी बाजार पर निर्भर है।

यह निर्भरता अब कई उत्पादकों को अपने सबसे बड़े विदेशी ग्राहक तक पहुंच के अचानक नुकसान के सामने खड़ा कर रही है। सबसे अधिक असर छोटे और मध्यम आकार के डिस्टिलरों पर पड़ने की उम्मीद है, जो अपने उत्पाद कनाडा में पैक करते हैं और जिनके पास बोतलबंदी संचालन को सीमा के पार ले जाने की न तो क्षमता है और न पूंजी।

इसके विपरीत, प्रमुख कनाडाई व्हिस्की ब्रांडों के बड़े बहुराष्ट्रीय मालिक थोक में स्पिरिट भेजकर और उसे संयुक्त राज्य अमेरिका में बोतलबंद करके अमेरिकी ग्राहकों को सेवा देना जारी रख सकते हैं। विश्लेषकों और डिस्टिलरों का कहना है कि यह रास्ता कुछ सबसे बड़ी कंपनियों के लिए झटका कम कर सकता है, भले ही इससे अन्य संभावित टैरिफ या सीमा शुल्क लागत खत्म न हों।

यह विभाजन नोवा स्कोटिया में पहले से दिख रहा है। Glenora Distillery के मालिक लॉकी मैकलीन ने कहा कि सामान्यत: उनकी बिक्री का लगभग एक-तिहाई हिस्सा संयुक्त राज्य अमेरिका से आता है, और न्यूयॉर्क, कैलिफोर्निया और इलिनोइस सहित राज्यों में खरीदार हैं। वह नए प्रतिबंध के लागू होने से पहले सिंगल-माल्ट व्हिस्की की एक खेप भेजना चाहते थे, लेकिन ऑर्डर पहले ही अटक गया क्योंकि खरीदार अगस्त 22 को कुछ कनाडाई निर्यातों पर पहले से लगाए गए 50% अमेरिकी टैरिफ का बोझ उठाने को तैयार नहीं था।

मैकलीन ने कहा कि व्हिस्की अभी भी घाट पर एक टैंक में पड़ी है, दक्षिण की ओर जाने के बजाय। उनका मामला दिखाता है कि कुछ निर्यातक नए पैकेजिंग प्रतिबंध के औपचारिक रूप से बाजार बंद करने से पहले ही कारोबार खो रहे थे।

अमेरिकी कार्रवाई ऐसे समय में कनाडाई उत्पादकों को भी प्रभावित कर रही है, जब कई लोगों का कहना है कि देश में खोई हुई निर्यात बिक्री की भरपाई करना अब भी कठिन है। डिस्टिलरों, ब्रुअरों और वाइन निर्माताओं ने लंबे समय से तर्क दिया है कि कनाडा के अपने प्रांतीय नियमों के कारण देश भर में शराब बेचना मुश्किल है। कई प्रांतों में सरकार-नियंत्रित प्रणालियां शराब वितरण और खुदरा शेल्फ स्पेस पर हावी हैं। उत्पादकों का कहना है कि बाहरी ब्रांडों को सूचीबद्ध कराना अक्सर कठिन होता है, खासकर तब जब वे स्थानीय उत्पादों से प्रतिस्पर्धा कर रहे हों।

सस्केचेवान में Black Fox Farm and Distillery चलाने वाले जॉन कोटे को उम्मीद थी कि वह वॉशिंगटन के साथ व्यापार विवाद के बाद उभरी “Buy Canadian” भावना की लहर से लाभ उठा सकेंगे। लेकिन उन्होंने कहा कि बोतलबंद व्हिस्की और जिन को दूसरे प्रांतों की दुकानों तक पहुंचाना अब भी महंगा और धीमा है। उन्होंने कहा कि उन्होंने हाल ही में ओंटारियो में एक कार्यक्रम में कुछ व्हिस्की बेची, लेकिन प्रशासनिक लागत और देरी के बाद हर बोतल पर नुकसान हुआ।

ये शिकायतें कनाडा के घरेलू बाजार की व्यापक कमजोरी की ओर इशारा करती हैं, जबकि ओटावा देश की मुख्य व्यापारिक साझेदार, संयुक्त राज्य अमेरिका, पर निर्भरता कम करने की कोशिश कर रहा है। कार्नी ने पद संभालने के बाद आंतरिक व्यापार बाधाओं को हटाने का वादा किया था, लेकिन शराब क्षेत्र यह दिखाने वाले सबसे स्पष्ट उदाहरणों में से एक बना हुआ है कि यह प्रयास कितना कठिन रहा है।

जुलाई में, कनाडा के 10 में से नौ प्रांतों ने शराब उत्पादकों को प्रांतीय सीमाओं के पार सीधे उपभोक्ताओं को बेचने की अनुमति देने पर सहमति दी। उद्योग समूहों ने इस कदम का स्वागत किया, लेकिन उन्होंने यह भी कहा कि इससे बड़ी व्यावसायिक समस्या हल नहीं हुई : स्टोर शेल्फ तक पहुंच। डायरेक्ट शिपिंग विशेष और ऑनलाइन बिक्री में मदद कर सकती है, लेकिन अधिकांश उत्पादकों को अब भी पर्याप्त मात्रा बनाने के लिए प्रांतीय खुदरा प्रणालियों में जगह चाहिए।

संघीय अधिकारियों का कहना है कि अभी और काम की जरूरत है। आंतरिक व्यापार के लिए जिम्मेदार मंत्री डोमिनिक लेब्लांक के एक प्रवक्ता ने कहा कि संघीय सरकार ने अपनी खुद की बाधाएं हटा दी हैं और प्रांतों पर भी ऐसा करने के लिए दबाव बना रही है। प्रवक्ता ने जुलाई के समझौते को प्रगति बताया, लेकिन कहा कि कनाडा को अभी बहुत कुछ करना बाकी है, खासकर तब जब संयुक्त राज्य अमेरिका अपनी व्यापार नीति बदल रहा है और कनाडाई वस्तुओं पर नए टैरिफ लगा रहा है।

प्रांतीय राजनीति इस प्रयास को जटिल बना रही है। ओंटारियो में, जो देश का सबसे बड़ा प्रांत है, सरकारी शराब दुकानों ने इस सप्ताह स्थानीय उत्पादों को बढ़ावा देने वाले संकेत "We're All In on Ontario" अभियान के तहत लगाए। यह संदेश पहले के "Buy Canadian" प्रचार से बदलाव को दर्शाता है और इस बात को रेखांकित करता है कि घरेलू उत्पादों के लिए समर्थन अक्सर प्रांतीय सीमाओं पर ही रुक जाता है।

उद्योग प्रतिनिधियों का कहना है कि यह पैटर्न राष्ट्रीय ग्राहक आधार बनाने की कोशिश कर रहे उत्पादकों को नुकसान पहुंचाता है। Wine Growers British Columbia और अन्य समूहों ने तर्क दिया है कि यूरोप या ऑस्ट्रेलिया से आयातित वाइन खरीदना, किसी दूसरे कनाडाई प्रांत में बनी वाइन ढूंढने से, कनाडाइयों के लिए आसान हो सकता है। स्पिरिट्स उत्पादक भी इसी तरह की समस्या बताते हैं और कहते हैं कि हर प्रांत के अपने लिस्टिंग नियम, शुल्क और भंडारण आवश्यकताएं हैं।

नई अमेरिकी पाबंदी ने इन घरेलू अड़चनों को और महंगा बना दिया है। जो कंपनियां अमेरिकी खरीदारों तक पहुंच खो रही हैं, उनके पास अब कनाडा के भीतर बिक्री तलाशने का और मजबूत कारण है, लेकिन कई का कहना है कि देश की प्रांतीय बिखरी हुई व्यवस्था उन्हें तेजी से कदम बढ़ाने नहीं देती।

बोतलबंद और थोक निर्यात के बीच का अंतर तय करता है कि कौन अनुकूलन कर सकता है। Crown Royal, Canadian Club और J.P. Wiser's जैसे प्रसिद्ध ब्रांडों के मालिक बड़े कंपनियों के पास बिना बोतलबंद स्पिरिट को दक्षिण भेजने और उसे संयुक्त राज्य अमेरिका में पैक करने की क्षमता हो सकती है। छोटे क्राफ्ट डिस्टिलरों के पास आम तौर पर यह सुविधा नहीं होती। अधिकांश या तो खुद बोतलबंदी करते हैं या स्थानीय सुविधाओं का इस्तेमाल करते हैं, जिससे नए नियम के तहत वे प्रभावी रूप से अमेरिकी बाजार से बाहर हो जाते हैं।

इससे स्वतंत्र उत्पादक कठिन स्थिति में हैं। उनके सामने कमजोर निर्यात संभावनाएं, उत्पादन को पुनर्गठित करने की सीमित क्षमता और एक ऐसा घरेलू बाजार है जहां नियम अब भी बिखरे हुए हैं। कुछ के लिए इसका नतीजा सिर्फ राजस्व का नुकसान नहीं, बल्कि कनाडाई उत्पादों का समर्थन करने की सार्वजनिक अपीलों और बाजार की वास्तविक संरचना के बीच बढ़ती खाई भी है।

मैकलीन ने कहा कि वह खाई अब Glenora में वास्तविक समय में दिखाई दे रही है, जहां पहले 50% टैरिफ के कारण और नए अमेरिकी आयात प्रतिबंध के प्रभावी होने से पहले खरीदार के पीछे हटने के बाद भेजा न जा सका सिंगल-माल्ट ऑर्डर अब भी स्थल पर पड़ा है।