vinetur

आयात शुल्क आधा होने के बाद सस्ती स्कॉच भारतीय व्हिस्की निर्माताओं को दे रही है चुनौती

ब्रिटेन के साथ व्यापार समझौते में शुल्क घटकर 75% होने से कुछ आयातित बोतलें स्थानीय प्रीमियम ब्रांडों से सस्ती हुईं

सोमवार, 9 नवंबर 2026



बेंगलुरु, भारत — सस्ती स्कॉच दुकानों की अलमारियों तक पहुंचने और स्थानीय स्तर पर आसवित ब्रांडों से कम कीमत पर बिकने के कारण भारतीय व्हिस्की निर्माता नए दबाव का सामना कर रहे हैं। इससे दुनिया के सबसे बड़े व्हिस्की बाजारों में से एक में प्रतिस्पर्धा तेज हो रही है और व्यापक स्पिरिट कारोबार का अर्थशास्त्र भी बदल सकता है।

यह बदलाव भारत और ब्रिटेन के बीच व्यापार समझौते के तहत स्कॉच व्हिस्की पर भारतीय आयात शुल्क 150% से घटाकर 75% किए जाने के बाद आया है। कम शुल्क से उन कंपनियों की लागत घट रही है जो स्कॉच को तैयार बोतलों के रूप में या स्थानीय स्तर पर बोतलबंदी और मिश्रण के लिए थोक में आयात करती हैं। भारत में अपनी स्पिरिट बनाने और आयातित स्कॉच पर निर्भर न रहने वाले आसवकों के लिए इसी बदलाव के कारण कीमत के आधार पर प्रतिस्पर्धा करना मुश्किल हो रहा है।

खुदरा बाजार में यह अंतर पहले ही दिखने लगा है। मैसूरु स्थित उत्पादक Huli Spirits ने कर्नाटक में अपनी चावल-माल्ट व्हिस्की 750ml की बोतल के लिए Rs 2,650 की कीमत पर पेश की। इसके विपरीत, The Times of India की पिछली रिपोर्ट के मुताबिक, अक्टूबर में बेंगलुरु के खुदरा विक्रेता Tonique में J&B Rare Rs 1,375 में बिक रही थी। Tonique ने बताया कि यह कीमत पहले Rs 2,835 थी और गिरावट की वजह स्थानीय बोतलबंदी थी। इन कीमतों पर आयातित ब्रांड स्थानीय उत्पाद से Rs 1,275 सस्ता था, यानी लगभग आधी कीमत पर।

Huli Spirits की संस्थापक अरुणा उर्स ने The Times of India से कहा कि अगर कीमतों का यह रुझान जारी रहा तो छोटे उत्पादक शायद टिक नहीं पाएंगे। उनकी कंपनी स्थानीय स्तर पर खरीदे गए धान और गुड़ से स्पिरिट बनाती है और स्कॉच का आयात नहीं करती। इसलिए कम शुल्क व्यवस्था का सीधा लाभ उठाने वाले ब्रांडों से उसे प्रतिस्पर्धा करनी पड़ रही है।

Unistil Alcoblends के अरुण कुमार परसा ने कहा कि सस्ती स्कॉच से भारतीय सिंगल माल्ट निर्माताओं को पहले ही नुकसान हो रहा है। उन्होंने कहा कि कुछ छोटे और मध्यम आकार के आसवकों द्वारा थोक स्कॉच के कम शुल्क पर आयात से उन्हें सीमित राहत ही मिलेगी, क्योंकि मुख्य लाभ उन्हीं कारोबारों को होगा जो सारी व्हिस्की घरेलू स्तर पर आसवित करने के बजाय आयातित व्हिस्की की बोतलबंदी या मिश्रण कर सकते हैं।

भारत के पेय बाजार में यह अंतर अब और अहम होता जा रहा है। थोक स्कॉच बड़े कंटेनरों में आती है और उसे स्थानीय स्तर पर बोतलबंद किया जा सकता है या भारतीय व्हिस्की के मिश्रण में एक घटक के रूप में इस्तेमाल किया जा सकता है। इससे कुछ कंपनियों की इनपुट लागत घटती है और कीमत तय करने की गुंजाइश बढ़ती है। दूसरी ओर, खासकर स्थानीय अनाज और उत्पादन पर आधारित तथा प्रीमियम श्रेणी में अपनी जगह बनाने वाले छोटे आसवकों पर सस्ते आयातित तैयार उत्पादों के साथ-साथ उन प्रतिस्पर्धियों का भी दबाव है जो अपने ब्रांडों में आयातित स्कॉच का सस्ता इस्तेमाल कर सकते हैं। इसका नतीजा स्पिरिट बाजार में प्रतिस्पर्धा का नया स्वरूप हो सकता है, जिसमें घरेलू आसवन पर मुख्य रूप से निर्भर उत्पादकों के मुकाबले आयातकों और ब्लेंडरों को बढ़त मिलेगी।

पेय बाजार पर शोध करने वाली फर्म IWSR के वरिष्ठ सलाहकार जेसन होलवे ने कहा कि कीमतों का अंतर आगे और कम होने की संभावना है। उन्होंने कहा कि राज्य के हिसाब से, कम कीमत वाली ब्लेंडेड स्कॉच व्हिस्की पहले के मुकाबले ज्यादा आकर्षक हो सकती हैं और अंततः उन भारतीय प्रीमियम ब्रांडों से केवल मामूली महंगी रह सकती हैं जिनमें स्कॉच का इस्तेमाल होता है।

भारत में यह इसलिए मायने रखता है क्योंकि राज्य कर, खुदरा नियंत्रण और वितरण नियम पहले से ही अलग-अलग बाजारों में शराब की कीमतों और बिक्री के तरीकों में बड़ा अंतर पैदा करते हैं। आयात शुल्क में देशव्यापी कटौती का असर दुकानों की कीमतों पर हर जगह समान रूप से नहीं पड़ता, लेकिन शहरी प्रीमियम दुकानों, हवाई अड्डों के खुदरा बाजार और ऊंची आय वाले उपभोक्ता वर्गों में खरीद के फैसलों पर इसका प्रभाव पड़ सकता है, जहां ग्राहक आयातित और घरेलू ब्रांडों की अधिक सीधे तुलना करते हैं।

उद्योग यह भी देख रहा है कि सीमा शुल्क अधिकारी नई टैरिफ व्यवस्था को किस तरह लागू करते हैं। व्यापार समझौता लागू होने के बाद सीमा शुल्क अधिकारियों ने सवाल उठाया कि क्या स्कॉच की कुछ थोक खेपें कम शुल्क के योग्य हैं। 2 नवंबर को वाणिज्य सचिव राजेश अग्रवाल ने निर्माताओं को आश्वस्त किया कि कम टैरिफ का लाभ सुरक्षित रखा जाएगा और कहा कि वाणिज्य तथा राजस्व अधिकारी वर्गीकरण से जुड़े विवाद को सुलझाने के लिए काम करेंगे।

The Times of India से गुमनाम रहने की शर्त पर बात करने वाले उद्योग के एक वरिष्ठ अधिकारी ने कहा कि भारतीय खरीदार स्कॉटलैंड के आपूर्तिकर्ताओं से खरीद की बेहतर कीमतों पर भी बातचीत कर रहे हैं। अधिकारी ने अनुमान लगाया कि राज्य करों और कंपनियों की मूल्य निर्धारण नीति के आधार पर शुल्क में कटौती से खुदरा कीमतें करीब 8%-10% तक घट सकती हैं। उसी अधिकारी ने कहा कि छोटे निर्माताओं को अब भी लंबे समय से चली आ रही बाधाओं का सामना करना पड़ रहा है, जिनमें वितरण तक सीमित पहुंच और विज्ञापन पर प्रतिबंध शामिल हैं। कीमतों की प्रतिस्पर्धा तेज होने

पर ये समस्याएं और गंभीर हो जाती हैं।

दबाव इसलिए भी खास तौर पर तीखा है क्योंकि घरेलू क्राफ्ट और प्रीमियम ब्रांड जिस व्हिस्की बाजार में आगे बढ़ना चाहते हैं, उसका आकार अब भी छोटा है। होलवे ने कहा कि IWSR के आंकड़ों के अनुसार, प्रीमियम और उससे ऊपर की श्रेणी—जिसमें 750ml की बोतल की कीमत Rs 2,899.01 या अधिक है—2025 में भारत में मात्रा के हिसाब से खपत हुई व्हिस्की के 1% से भी कम थी। इसका मतलब है कि महंगी व्हिस्की में बढ़ती दिलचस्पी के बावजूद बाजार अभी इतना बड़ा नहीं हुआ है कि प्रीमियम श्रेणी के निचले हिस्से में आक्रामक मूल्य प्रतिस्पर्धा से कई छोटे उत्पादकों को बचा सके।

बड़ी कंपनियों के लिए यह बदलाव काम करने की नई गुंजाइश पैदा कर सकता है। थोक में स्कॉच आयात करने, स्थानीय स्तर पर बोतलबंदी करने या मिश्रण में उसका इस्तेमाल करने वाले कारोबार अपना मुनाफा बनाए रख सकते हैं या कीमतें घटा सकते हैं। स्थानीय स्तर पर बनी स्पिरिट पर जोर देने वाले भारतीय आसवकों के सामने चुनौती अलग है : उन्हें ऐसे समय में ग्राहकों को घरेलू बोतल के लिए अधिक कीमत चुकाने के लिए राजी करना होगा, जब आयातित स्कॉच की उपलब्धता और पहुंच बढ़ रही है।

बदलती कीमत संरचना का असर व्यापक मादक पेय क्षेत्र में उत्पादों की स्थिति तय करने के तरीके पर भी पड़ सकता है। अगर स्कॉच-आधारित ब्लेंड अधिक किफायती हो जाते हैं, तो कुछ उपभोक्ता कम कीमत वाली व्हिस्की से महंगे विकल्पों की ओर जा सकते हैं। वहीं प्रीमियम घरेलू निर्माताओं को दुकानों की अलमारियों पर अपनी जगह बनाए रखने के लिए ब्रांडिंग, पैकेजिंग और दुकानों में उत्पाद की दृश्यता पर अधिक खर्च करना पड़ सकता है। ऐसे बाजार में, जहां नियम विज्ञापन सीमित करते हैं और वितरण अब भी असमान है, आयात पर कम टैरिफ का रणनीतिक महत्व मांग के रुझानों जितना ही हो सकता है।

फिलहाल, इसका तात्कालिक असर व्हिस्की बाजार में सबसे साफ दिख रहा है। नई दिल्ली में टैरिफ से जुड़े फैसले और स्कॉटलैंड के आपूर्तिकर्ताओं के साथ कीमतों पर बातचीत का असर बेंगलुरु जैसे शहरों के खुदरा विक्रेताओं तक पहुंच रहा है। दीर्घकालीन नतीजा इस बात पर निर्भर करेगा कि शुल्क में बचत का कितना हिस्सा उपभोक्ताओं तक पहुंचता है, सीमा शुल्क नियमों का समाधान कैसे होता है और क्या घरेलू आसवक ऐसे बाजार में अपनी जगह बनाए रख पाते हैं जहां आयातित स्कॉच अब पहले जितनी पहुंच से बाहर नहीं रही।