vinetur

रूस का नया 35% स्पिरिट्स आयात शुल्क व्हिस्की, जिन और लिकर की कीमत प्रति बोतल 260 रूबल तक बढ़ा सकता है

विश्लेषकों को पुराने स्टॉक खत्म होने के बाद 2027 की शुरुआत में उपभोक्ताओं पर सबसे स्पष्ट असर और विदेशी ब्रांडों की घटती रेंज की उम्मीद है

सोमवार, 16 नवंबर 2026



क्रेमलिन जिन देशों को "मित्रताहीन" मानता है, वहां से आने वाले स्पिरिट्स पर रूस द्वारा आयात शुल्क बढ़ाए जाने से आयातित व्हिस्की, जिन और लिकर की खुदरा कीमत प्रति बोतल करीब 200 से 260 रूबल बढ़ने और 2027 में सुपरमार्केट की अलमारियों पर विदेशी ब्रांडों की विविधता घटने की उम्मीद है। 15 नवंबर को रूसी अखबार Moskovski Komsomolets से बातचीत में शराब बाजार के विशेषज्ञों ने यह बात कही।

अखबार के मुताबिक, यह उपाय नवंबर में लागू हुआ और इन उत्पादों पर शुल्क 20% से बढ़ाकर 35% कर दिया गया। यह

बदलाव प्रभावित देशों से आयातित डिस्टिल्ड स्पिरिट्स पर लागू होता है। पश्चिमी प्रतिबंधों और व्यापक राजनीतिक तनावों के जवाब में मॉस्को शुल्कों और अन्य व्यापार प्रतिबंधों का इस्तेमाल जारी रखे हुए है।

अखबार के हवाले से विश्लेषकों ने कहा कि बढ़ा हुआ शुल्क जरूरी नहीं कि तुरंत दुकानों की कीमतों में दिखाई दे। Alkoexpert के विश्लेषण समूह के प्रमुख Yuri Yudich ने कहा कि शुद्ध अल्कोहल की मात्रा पर लगने वाला अतिरिक्त शुल्क पूरी मूल्य-श्रृंखला से होकर गुजरता है, जिसमें सीमा शुल्क, मूल्यवर्धित कर और आयातकों तथा खुदरा विक्रेताओं का मार्जिन शामिल है। इसके आधार पर उन्होंने अनुमान लगाया कि 0.5 से 0.7 लीटर की बोतल में आने वाले जाने-माने आयातित ब्रांड करीब 200 से 260 रूबल महंगे हो जाएंगे। हालांकि, उन्होंने यह भी कहा कि मौजूदा भंडार और छुट्टियों की बिक्री के लिए खुदरा विक्रेताओं के बीच साल के अंत में होने वाली छूट से निकट अवधि में असर कम हो सकता है।

इसका मतलब है कि शुल्क में बदलाव से पहले खरीदा गया स्टॉक बिक जाने और नए साल के प्रचार खत्म होने के बाद, 2027 की पहली तिमाही तक इसका सबसे स्पष्ट असर शायद दिखाई न दे। अखबार से बातचीत में शराब बाजार के स्वतंत्र विशेषज्ञ Ivan Volkov ने कहा कि हाल के महीनों में बाजार में काफी भंडार जमा हुआ है, जिससे उपभोक्ताओं तक पूरी मूल्य-वृद्धि पहुंचने में देरी होनी चाहिए। उन्होंने कहा कि नए शुल्क नियमों के तहत नई खरीद होने पर ग्राहकों को अपने पसंदीदा उत्पादों की ऊंची कीमतें “अनिवार्य रूप से” दिखेंगी।

रूसी उपभोक्ताओं पर इसका असर अलग-अलग हो सकता है। अखबार से बात करने वाले कई विशेषज्ञों ने कहा कि प्रीमियम वर्ग के ग्राहक कीमतों में बदलाव के प्रति कम संवेदनशील होते हैं और बोतलों के दाम बढ़ने पर भी आयातित ब्रांड खरीदना जारी रख सकते हैं। Volkov ने कहा कि उच्च गुणवत्ता वाली व्हिस्की की एक बोतल के लिए पहले से करीब 5,000 रूबल खर्च करने वाला ग्राहक अतिरिक्त 1,000 रूबल की वजह से शायद खरीदारी से पीछे नहीं हटेगा। Yudich के मुताबिक, स्थापित विदेशी ब्रांडों के कई ग्राहक वर्षों से परिचित ब्रांडों के प्रति वफादार हैं और 1,500 से 2,000 रूबल की कीमत वाली बोतल पर 200 से 260 रूबल की अतिरिक्त रकम भी वहन कर सकते हैं।

बाजार के मध्यम मूल्य वर्ग में असर अधिक हो सकता है, खासकर उन परिवारों पर जो आयातित स्पिरिट्स केवल खास मौकों पर खरीदते हैं। विशेषज्ञों ने अखबार से कहा कि ये उपभोक्ता या तो खरीदारी घटा सकते हैं या कम कीमत वाले विकल्प अपना सकते हैं, जिनमें रूस में बने उत्पाद और शुल्क के दायरे से बाहर के देशों से आयात शामिल हैं। इसका एक संभावित नतीजा यह है कि मुख्यधारा के खुदरा बाजार में आयातित उत्पादों की रेंज सिमट जाएगी और सुपरमार्केट केवल उन्हीं जाने-माने ब्रांडों को रखेंगे जो ग्राहकों को लगातार आकर्षित करते हैं।

इस बदलाव का असर स्पिरिट्स के गलियारे से आगे तक जाता है। आयातित व्हिस्की, जिन और लिकर के लिए रूसी बाजार में प्रवेश की बाधा बढ़ गई है। इससे घरेलू उत्पादकों द्वारा आयात के स्थान पर स्थानीय उत्पादों की आपूर्ति बढ़ाने की प्रक्रिया तेज हो सकती है और समय के साथ विदेशी ब्रांडों के लिए शेल्फ की जगह कम हो सकती है। खुदरा विक्रेता शराब को दुकानों में ग्राहकों की आवाजाही बढ़ाने वाले उत्पाद के रूप में भी देखते हैं। इसलिए स्पिरिट्स की उत्पाद-रेंज में बदलाव छुट्टियों की खरीदारी के दौरान अन्य पेय पदार्थों की बिक्री और संबंधित खरीद पर भी असर डाल सकता है।

रूस के Guild of Marketers के सदस्य Ruslan Bragin ने अखबार से कहा कि शुल्क बढ़ाना एक संरक्षणवादी कदम है, जिसका उद्देश्य स्थानीय उत्पादकों को विस्तार में मदद देना है। उन्होंने कहा कि कई रूसी डिस्टिलरियों ने व्हिस्की डिस्टिलेट बनाने में सक्षम सुविधाएं पहले ही जोड़ ली हैं और बाजार कई श्रेणियों में धीरे-धीरे घरेलू आपूर्ति की ओर बढ़ रहा है। Bragin के मुताबिक, रूस में बिकने वाला जिन पहले से करीब 90% रूसी निर्मित है, जबकि रम करीब 30% रूसी निर्मित है। उन्होंने कहा कि रूस में कुल शराब बिक्री में आयातित स्पिरिट्स की हिस्सेदारी अपेक्षाकृत कम है ; वहां वोदका, बीयर और घरेलू ब्रांडी की खरीद अधिक आम है।

फिर भी, स्थानीय विकल्प कितनी कमी पूरी कर सकते हैं, इस पर विश्लेषकों की राय अलग-अलग थी। Yudich ने कहा कि रूसी उत्पादक इस अतिरिक्त मूल्य निर्धारण की गुंजाइश का इस्तेमाल परिचित आयातित श्रेणियों से मिलते-जुलते और उत्पाद पेश करने के लिए कर सकते हैं। इसके उलट, Volkov को संदेह था कि “मित्र” देशों से आयात बड़े पैमाने पर

इस कमी को पूरा कर पाएगा। उनके विचार में, 2027 में व्यावहारिक नतीजा यह हो सकता है कि आयातित उत्पादों की रेंज काफी छोटी रह जाए और उसमें संभवत: केवल कुछ वैश्विक ब्रांड हों, जिनकी मांग बढ़ी हुई लागत और कम मार्जिन को जायज ठहराने के लिए पर्याप्त हो।

शुल्क का भौगोलिक दायरा भी जटिल है। Bragin ने कहा कि शुल्क इस बात पर निर्भर करता है कि उत्पाद कहां बना है और उसके पीछे कंपनी की संरचना क्या है। इसका मतलब है कि लैटिन अमेरिका की कुछ रम पर भी असर पड़ सकता है, अगर उनकी आपूर्ति रूस की "मित्रताहीन" सूची में शामिल देशों में पंजीकृत कंपनियों के जरिए होती है। उन्होंने कहा कि टकीला पर असर कम हो सकता है, क्योंकि इसे मेक्सिको से आयात किया जाता है और मेक्सिको उस सूची में नहीं है।

अखबार की रिपोर्ट के मुताबिक, रूसी अधिकारियों को बढ़े हुए शुल्क से बजट में अतिरिक्त राजस्व मिलने की उम्मीद है, लेकिन जिन विशेषज्ञों से उसने बात की, उन्होंने आगाह किया कि राजस्व का नतीजा अनिश्चित है। यदि ऊंची कीमतों से आयात की मात्रा घटती है, तो कुल सीमा शुल्क राजस्व उम्मीद से कम रह सकता है। Bragin ने कहा कि मौजूदा खेपों के स्तर पर आधारित राजस्व अनुमान जरूरत से ज्यादा आशावादी साबित हो सकते हैं, यदि आयातक लाए जाने वाले ब्रांडों की संख्या घटा दें या कम मांग वाले ब्रांडों की मात्रा कम कर दें।

छुट्टियों का मौसम इन दबावों को अस्थायी रूप से छिपा सकता है। Yudich ने कहा कि खुदरा विक्रेता नए साल से पहले आक्रामक छूट देने की संभावना रखते हैं। उन्होंने कहा कि जाने-माने शराब ब्रांड उन ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए अब भी अहम हैं, जो उसी खरीदारी के दौरान भोजन, शीतल पेय और घरेलू सामान भी लेते हैं। उनके मुताबिक, चेन स्टोर समानांतर आयात जारी रख सकते हैं और ग्राहकों की आवाजाही बनाए रखने के लिए कुछ आयातित स्पिरिट्स पर कम मार्जिन स्वीकार कर सकते हैं। छुट्टियों की खरीदारी में कीमतों के अंतर का मोटा उदाहरण देते हुए उन्होंने कहा कि स्टिल वाइन, स्पार्कलिंग वाइन और रूस में बनी एक स्पिरिट्स का कुल खर्च करीब 2,000 रूबल है, जबकि घरेलू स्पिरिट्स की जगह आयातित उत्पाद लेने पर कुल रकम लगभग 3,000 से 4,000 रूबल हो जाती है।

कुछ विशेषज्ञों ने इस विचार को भी खारिज किया कि शुल्क में बदलाव से लोग बड़े पैमाने पर घर पर शराब बनाने लगेंगे। Yudich ने कहा कि उन्हें घर पर डिस्टिलिंग या शराब में फल-जड़ी-बूटियां डालकर पेय बनाने की ओर बड़े पैमाने पर वापसी की उम्मीद नहीं है। उनके मुताबिक, उपभोक्ता आम तौर पर औद्योगिक रूप से बनी शराब को अधिक सुरक्षित मानते हैं, क्योंकि उस पर औपचारिक नियंत्रण लागू होते हैं। इससे संकेत मिलता है कि मुख्य बदलाव कानूनी खुदरा बाजार के भीतर ही होगा—कीमतें बढ़ेंगी, आयातित ब्रांड कम होंगे और घरेलू विकल्प अधिक मिलेंगे।

कुल मिलाकर, नवंबर में शुल्क बढ़ाए जाने से रूस के स्पिरिट्स बाजार में धीरे-धीरे, लेकिन महत्वपूर्ण बदलाव की राह बनती दिख रही है। उपभोक्ताओं को नए साल के मौसम तक अपना पसंदीदा आयातित व्हिस्की या जिन मिल सकता है, खासकर यदि खुदरा विक्रेता पुराना स्टॉक निकाल रहे हों। लेकिन Moskovski Komsomolets से बातचीत करने वाले विश्लेषकों को असली परीक्षा 2027 की शुरुआत में होने की उम्मीद है, जब नए 35% शुल्क के तहत ताजा आयात आएंगे और दुकानों को तय करना होगा कि विदेशी ब्रांडों के लिए कितनी शेल्फ जगह रखना अब भी किफायती है।