vinetur

Индийские производители алкоголя добиваются повышения цен в Телангане на фоне роста затрат

Allied Blenders, Radico Khaitan и Tilaknagar добиваются компенсации роста расходов на упаковку, зерно и энергию в отдельных штатах

понедельник, 16 ноября 2026 г.



Индийские производители алкоголя добиваются повышения цен в нескольких штатах: рост расходов на упаковку, зерно и энергию сокращает их маржу. Одним из главных центров переговоров стала Телангана, сообщила 15 ноября The Hindu BusinessLine.

По данным издания, пересмотра цен добиваются Allied Blenders, Radico Khaitan и Tilaknagar. Их действия отражают одну из ключевых проблем индийских производителей спиртных напитков: затраты могут быстро расти, а розничные цены зачастую повысить не удается. Во многих штатах цены на алкоголь строго регулируются, и производителям необходимо получать одобрение властей, прежде чем перекладывать дополнительные расходы на потребителей.

Из-за этого компании оказываются уязвимы перед ростом цен на ключевые ресурсы. Стеклянные бутылки, картонные коробки и другие упаковочные материалы составляют значительную часть производственных затрат. Дорожать могут также зерно и другое сельскохозяйственное сырье, а цены на энергию влияют на производство, розлив и транспортировку. Когда несколько таких факторов действуют одновременно, последствия могут быть существенными, особенно для брендов с большими объемами продаж, конкурирующих по цене.

В центре нынешних переговоров, по всей видимости, находится Телангана. Это важно, поскольку решения штатов могут заметно влиять на рынок спиртных напитков Индии. Алкоголь регулируется на уровне штатов, и в каждом из них действуют собственные процедуры согласования, налоговая система и модель розничной торговли. Положительное решение в крупном штате может помочь производителю сохранить маржу на этом рынке, но автоматически на другие штаты оно не распространяется. Поэтому компаниям часто приходится добиваться пересмотра цен в каждом штате отдельно.

Речь идет не только о простой просьбе повысить цены на полках. Для многих производителей напитков возможность компенсировать рост затрат на сырье определяет, сколько они могут вложить в маркетинг, дистрибуцию и новые продукты. Если пересмотр цен надолго откладывается или в нем отказывают, производителям приходится брать дополнительные расходы на себя, мириться со

снижением прибыльности или менять ассортимент. Это может повлиять на расстановку сил между крупными публичными компаниями и небольшими региональными игроками.

Особенно актуальна эта проблема для спиртных напитков — одного из крупнейших сегментов индийского рынка напитков. Государственное регулирование цен может мешать компаниям быстро реагировать на инфляцию, что, в свою очередь, влияет на маржу, планы расширения и конкуренцию. За исходом переговоров могут внимательно следить и в других сегментах индустрии напитков, в том числе пивоваренные компании и другие производители алкоголя, которые на некоторых рынках сталкиваются с аналогичными ограничениями.

Для потребителей любое одобренное повышение, скорее всего, обернется ростом розничных цен. Для властей штатов решение сложнее. Алкоголь — важный источник налоговых поступлений в Индии, однако изменение цен может иметь и политически чувствительный характер. Штатам приходится сопоставлять реакцию потребителей, опасения по поводу инфляции и интересы бюджета с доводами отрасли о том, что нынешние цены уже не соответствуют производственным затратам.

По имеющимся данным, компании не добиваются единого повышения цен по всей стране. Переговоры, по-видимому, ведутся отдельно с учетом местных условий и ситуации на рынке. Это отражает фрагментированность алкогольной отрасли Индии, где различия в регулировании могут быть не менее важны, чем сила бренда или динамика спроса.

Нынешняя кампания также показывает, насколько уязвимым остается сектор перед колебаниями затрат на сырье и материалы. Даже при стабильных объемах продаж прибыль может снижаться, если компании надолго оказываются привязаны к ценам, утвержденным властями штатов. Поэтому производители заинтересованы в регулярном пересмотре цен, особенно когда рост расходов на упаковку, сырье и энергию начинает сокращать прибыль сразу по нескольким товарным линейкам.

От того, одобрят ли власти штатов запрошенное повышение и каким оно будет, зависит, насколько производители смогут облегчить свое положение в ближайшие месяцы. Пока же переговоры, о которых сообщила The Hindu BusinessLine, показывают, что рост затрат остается серьезной проблемой для индийских производителей алкоголя, а политика ценообразования на уровне штатов по-прежнему относится к ключевым факторам, определяющим работу отрасли.