vinetur

Победы демократов возродили надежды на возобновление экспорта американских вин и крепких напитков в Канаду

Контроль провинций над продажей алкоголя может задержать возвращение американской продукции: экспорт крепких напитков в Канаду упал на 70%, вина — на 78%

суббота, 7 ноября 2026 г.



Изменение политического расклада в Вашингтоне после промежуточных выборов в США вселило в индустрию напитков надежду на то, что торговый спор, из-за которого многие американские вина и крепкие напитки исчезли с полок канадских магазинов, может начать постепенно разрешаться. Однако подтверждений скорого открытия рынка пока нет. Даже если федеральные переговоры продвинутся, возвращение американского алкоголя в канадские магазины по-прежнему будет во многом зависеть от решений провинций и территорий, контролирующих значительную часть розничной торговли в стране.

Демократы получили контроль над обеими палатами Конгресса — Палатой представителей и Сенатом, а новый состав приступит к работе в январе 2027 года. Это даст законодателям больше возможностей оспаривать торговую политику администрации Трампа, пока Вашингтон и Оттава продолжают переговоры о более широком соглашении. Премьер-министр Канады Марк Карни заявил, что стороны добились прогресса, однако соглашение пока не заключено.

Для американских производителей вина и крепких напитков спор уже обернулся серьезными потерями. После того как в начале 2025 года США ввели пошлины на канадские товары, Канада ответила изъятием произведенных в США алкогольных напитков из магазинов спиртного и других розничных точек. В Квебеке провинциальная сеть SAQ по просьбе властей в марте 2025 года убрала все американские алкогольные напитки из магазинов и с сайта. Она также прекратила поставки в продуктовые магазины, бары и рестораны. По данным SAQ, запасы американской продукции оценивались примерно в 27 млн канадских долларов.

Экспорт отреагировал на эти меры сразу и резко. По данным Distilled Spirits Council of the United States, с начала действия провинциальных запретов на продажу в марте 2025 года по декабрь 2025 года экспорт крепких напитков из США в Канаду сократился на 70% в годовом исчислении. Канада, которая в 2024 году была вторым по величине экспортным рынком для американских крепких напитков, в 2025 году опустилась на шестое место.

Производители вина столкнулись с сопоставимым падением. По данным Wine Institute, в 2024 году на Канаду приходилось 36% всего экспорта вина из США — примерно 460 млн долларов США. После того как в марте 2025 года американские вина исчезли с полок большинства канадских магазинов, экспорт в Канаду в 2025 году упал на 78%, до 103 млн долларов США, то есть на 357 млн долларов. К июню 2026 года, по оценке института, стоимость упущенного экспорта достигла примерно 522 млн долларов США по сравнению с уровнем, который был бы достигнут при сохранении ежемесячных объемов поставок 2024 года.

По данным Wine Institute, торговые ограничения особенно болезненно сказались на небольших винодельнях: многие семейные производители годами выстраивали отношения с канадскими импортерами, розничными сетями и потребителями. После введения запретов их вина исчезли с полок, налаженные каналы продаж прервались, а освободившееся место заняли конкуренты.

Эти изменения уже заметны в Квебеке. Согласно данным SAQ, доля Франции в объеме продаж тихих вин выросла с 33% в 2025 году до 34,6% в 2026 году. Доля Италии увеличилась с 23,3% до 24,2%, Испании — с 11,2% до 12%. Укрепили позиции и канадские вина: их доля выросла с 3,7% до 4,1%. Рост также показали Чили и Португалия. Американские вина, на которые в 2025 году приходилось 6% продаж SAQ, после снятия с продажи в данных за 2026 год не фигурировали.

В SAQ сообщили, что после снятия американских вин с продажи некоторые потребители стали пробовать альтернативы, в том числе местную продукцию. Поэтому открытие канадского рынка может не только восстановить утраченный канал экспорта для американских производителей, но и изменить распределение места на полках, отношения с дистрибьюторами и расстановку сил в винном бизнесе. Это затронет канадских производителей и европейских поставщиков, расширивших свое присутствие во время спора. Производителям крепких напитков предстоит аналогичная борьба за возвращение на полки и внимание покупателей.

Пивная отрасль пострадала от ограничений в меньшей степени. По данным Beer Canada, более 90% пива, которое ежегодно покупают в стране, произведено внутри Канады, поэтому прямое влияние спора оказалось не таким сильным, как на винную отрасль и производителей крепких напитков. Тем не менее, по словам организации, пивовары столкнулись с ростом затрат на ключевые материалы и усилением неопределенности на фоне более широкого торгового конфликта.

Отраслевые ассоциации считают, что итоги выборов могут создать более благоприятные политические условия для прогресса, но не ждут быстрого решения проблемы. Крис Свонгер, президент и генеральный директор DISCUS, заявил, что недавние публичные высказывания президента Трампа и премьер-министра Карни, а также интерес демократов к вопросу пошлин дают отрасли основания надеяться на скорое соглашение между двумя странами. Представитель Wine Institute отметил, что выборы могут привести к более активному участию Конгресса, подчеркнув при этом, что решение проблемы не должно зависеть от партийной принадлежности.

Даже если Вашингтон и Оттава заключат федеральное соглашение, это не гарантирует скорого возвращения американских бутылок на полки канадских магазинов. Розничная торговля алкоголем и его дистрибуция в Канаде в основном контролируются на уровне провинций и территорий. Каждое местное правительство может напрямую решать, когда и на каких условиях американская продукция вернется в магазины.

В SAQ заявили, что решение о возможном возвращении американской продукции будет принимать правительство провинции, а не сама сеть. Там также сообщили, что в случае возобновления продаж сначала планируют реализовать запасы американской продукции, которые остаются на складах, и только после этого принимать новые поставки.

Для американских производителей это создает дополнительную проблему. Чтобы восстановить экспортные продажи, одной политической договоренности будет недостаточно. Винодельням, производителям крепких напитков и оптовикам, возможно, придется заново выстраивать дистрибьюторские сети и отношения с

розницей, а также вновь бороться за место на полках, уже занятое конкурентами. В Wine Institute заявили, что многие связи с канадскими импортерами и розничными продавцами остаются прочными и что американские винодельни готовы вложить средства в восстановление своего присутствия. Однако там предупредили: чем дольше действуют ограничения, тем сложнее будет вернуть утраченные рыночные позиции.

Ту же мысль высказала ассоциация Wine and Spirits Wholesalers of America. Ее президент и генеральный директор Фрэнсис Крейтон отметил, что конкуренты из других стран уже успели наладить деловые отношения и занять место на полках, которое будет непросто вернуть. Таким образом, итоги промежуточных выборов могут улучшить политический фон для переговоров, но не отменяют коммерческих последствий, накопившихся с марта 2025 года, когда американская продукция начала исчезать с одного из важнейших зарубежных рынков.