vinetur

Ассоциация американского виски призывает США оспорить барьеры на 17 экспортных рынках

В обращении для доклада о торговых барьерах за 2027 год организация заявила, что пошлины и правила доступа на рынки угрожают экспорту объемом 1,3 млрд долларов

среда, 11 ноября 2026 г.



Во вторник, 10 ноября, American Whiskey Association обратилась к Управлению торгового представителя США с просьбой добиваться от иностранных правительств отмены пошлин и других барьеров, которые, по утверждению

организации, ограничивают продажи американского виски на 17 зарубежных рынках.

Обращение было подано в рамках подготовки Национального доклада об оценке внешнеторговых барьеров за 2027 год — ежегодного обзора правительства США, в котором перечисляются меры других стран, рассматриваемые как препятствия для американского экспорта. Ассоциация призвала федеральных торговых чиновников обратить внимание на пошлины, ограничения доступа на рынки и нормативные требования, затрагивающие бурбон, виски Tennessee, американский ржаной виски и американский односолодовый виски.

Запрос поступил на фоне продолжающихся усилий американских производителей крепкого алкоголя добиться более предсказуемых условий экспорта после нескольких лет тарифных споров и меняющихся правил торговли. По данным Distilled Spirits Council of the United States, в 2024 году на американский виски пришлось 54% совокупного экспорта крепкого алкоголя из США в денежном выражении, а экспортная выручка составила около 1,3 млрд долларов. Поэтому этот вопрос важен не только для производителей виски, но и для всей индустрии напитков: условия торговли для одной из крупнейших экспортных категорий могут влиять на ценообразование, дистрибуцию и инвестиционные решения на рынке крепкого алкоголя, а также на оценку рисков выхода на зарубежные рынки другими производителями спиртных напитков.

В комментариях, на которые ссылается Beverage Information Group, ассоциация заявила, что добивается сохранения беспошлинного доступа на рынки Европейского союза и Великобритании, а также защиты от ответных торговых мер. Кроме того, она указала на ограничения рекламы и маркетинга, политику в отношении акцизов и другие правила, которые, по ее мнению, влияют на конкуренцию на этих рынках.

В отношении Индии организация призвала снизить пошлины и расширить доступ американского виски на рынок, в том числе разрешить поставки наливом. Она также выразила обеспокоенность нормативной неопределенностью и тем, что назвала дискриминационным отношением. Индия давно остается приоритетным

рынком для мировых производителей крепкого алкоголя благодаря своему масштабу и потенциалу роста, однако из-за пошлин и сложной системы федеральных и региональных правил она относится к числу наиболее труднодоступных крупных рынков для импортной алкогольной продукции.

В Канаде, по словам ассоциации, необходимо восстановить доступ американских спиртных напитков к провинциальным системам розничной торговли, где для некоторых продуктов из США действуют ограничения. Контроль провинций над продажами алкоголя регулярно становится предметом торговых споров с американскими компаниями отрасли напитков: они утверждают, что правила доступа могут существенно различаться в зависимости от провинции и влиять на место на полках, включение продукции в ассортимент и возможность конкурировать с местными товарами.

В обращении также рассматривались рынки Азии и Латинской Америки, где, по мнению ассоциации, необходимо шире признавать и защищать категории американского виски. Организация призвала изменить требования к маркировке, сертификации, таможенному оформлению и другие нормативные правила, которые, как она утверждает, увеличивают расходы или задерживают поставки. Кроме того, ассоциация выступила за большую прозрачность и последовательность при разработке и применении торговых правил.

Президент и генеральный директор ассоциации Майкл Билелло заявил, что производителям американского виски необходим «справедливый и предсказуемый доступ на рынки», чтобы конкурировать на международном уровне. По его словам, барьеры для экспорта затрагивают не только винокурни, но и более широкую цепочку поставок в США, в которую входят фермеры, выращивающие зерно, производители бочек, изготовители оборудования и логистические компании.

Ассоциация сообщила, что координирует работу по торговым вопросам с другими отраслевыми организациями, в том числе с Distilled Spirits Council of the United States и American Distilled Spirits Alliance. Ее обращение отражает более широкие усилия отрасли, направленные на то, чтобы сделать торговые барьеры, стандарты продукции и правила доступа на рынки ключевыми темами

переговоров США с крупнейшими импортными рынками, поскольку производители крепкого алкоголя ищут возможности для роста экспорта за пределами внутреннего рынка.