vinetur

Ассоциация американского виски призвала США устранить торговые барьеры на 17 экспортных рынках

В комментариях к докладу о внешней торговле за 2027 год организация указала на пошлины в Индии, ограничения розничной торговли в Канаде и правила, повышающие издержки на других рынках

среда, 11 ноября 2026 г.



Во вторник, 10 ноября, American Whiskey Association призвала Офис торгового представителя США добиваться устранения торговых барьеров на 17 зарубежных рынках. По словам организации, пошлины, ограничения розничной торговли и нормативные требования сдерживают экспорт бурбона, виски Tennessee, американского ржаного и американского односолодового виски.

Запрос был изложен в официальных комментариях, представленных для доклада «Национальная оценка внешней торговли: барьеры во внешней торговле» за 2027 год — ежегодного обзора правительства США, в котором перечисляются препятствия для американских экспортеров за рубежом. Это обращение отраслевой организации с предложениями по политике, а не новое торговое соглашение и не утвержденное изменение правил торговли США.

Организация сообщила, что в ее обращении рассматривается широкий круг коммерческих и нормативных препятствий, которые, по ее мнению, затрудняют конкуренцию американских производителей виски на зарубежных рынках. Она не опубликовала общую оценку потерь, связанных с этими барьерами, и не привела сопоставимых данных за предыдущий период, которые позволили бы понять, увеличилось ли число упомянутых рынков.

Вашингтонская организация назвала среди главных приоритетов снижение пошлин в Индии, в том числе на поставки наливом, и восстановление доступа к провинциальным розничным рынкам Канады, где американские крепкие напитки по-прежнему ограничены в продаже. Кроме того, она призвала сохранить беспошлинную торговлю с Европейским союзом и Великобританией, а также принять меры против того, что она назвала ограничительными правилами маркетинга, дискриминационным акцизным налогообложением и другими мерами, способными повлиять на продажи.

По словам организации, на рынках Азии и Латинской Америки производители также сталкиваются с требованиями к маркировке и сертификации, таможенными процедурами и другими нормативными условиями, которые могут задерживать поставки или увеличивать издержки. Она призвала правительство США добиваться, как выразилась организация, справедливого, взаимного и

предсказуемого доступа на рынки, а также настаивать на прозрачных и последовательно применяемых правилах.

Офис торгового представителя США, входящий в состав Исполнительного офиса президента, использует материалы компаний и отраслевых объединений при подготовке ежегодного доклада. Эти комментарии могут повлиять на будущие переговоры или меры по обеспечению соблюдения правил, но сами по себе не приводят к изменениям политики.

Организация объединяет производителей виски и компании из более широкой цепочки поставок во всех 50 штатах. В своем заявлении она подчеркнула, что доступ к экспортным рынкам важен не только для винокурен: производство виски поддерживает фермеров, изготовителей бочек, производителей и грузоперевозчиков.

Американский виски составляет значительную часть экспорта крепких напитков из США. Ссылаясь на данные Distilled Spirits Council of the United States, организация сообщила, что в 2024 году на американский виски приходилось 54% общего объема экспорта крепких напитков из США в стоимостном выражении; экспортная выручка составила около $1,3 млрд.

Президент и главный исполнительный директор организации Майкл Билелло заявил, что американским производителям виски необходим предсказуемый доступ на зарубежные рынки, чтобы конкурировать. По его словам, организация хочет, чтобы администрация продолжала устранять пошлины и другие меры, которые, по ее мнению, ставят производителей из США в невыгодное положение.

Особое внимание в обращении уделено Индии — одному из крупнейших в мире рынков алкогольных напитков, выход на который американские винокурни давно считают сложным на конкурентных условиях. Организация заявила, что США следует добиваться «существенного снижения пошлин» и коммерчески приемлемых условий доступа для американского виски, в том числе поставляемого наливом, а не только в бутылках. Она также отметила, что производители сталкиваются с неопределенностью регулирования и условиями, отдающими предпочтение другим поставщикам.

Канада названа еще одним приоритетным направлением из-за ограничений, действующих в розничных системах некоторых провинций. По словам организации, эти ограничения затрагивают рынок, который исторически имел большое значение для экспорта американских крепких напитков. Канадские провинции контролируют значительную часть продажи и распределения алкоголя, а условия доступа на рынок могут различаться в зависимости от юрисдикции.

В отношении Европы организация сосредоточилась не столько на открытии нового рынка, сколько на сохранении нынешнего доступа и предотвращении новых торговых споров. Американский виски уже оказывался под ударом ответных пошлин на фоне более широких разногласий между США и их торговыми партнерами. Организация заявила, что США следует защищать беспошлинный доступ и не допускать новых ответных мер со стороны Европейского союза и Великобритании.

В обращении также содержится призыв к правительству США расширить признание и защиту отличительных американских видов виски. Это может включать усилия по сохранению определений продукции на зарубежных рынках и обеспечению того, чтобы такие наименования, как бурбон или виски Tennessee, трактовались в соответствии со стандартами США и торговыми обязательствами.

Организация сообщила, что координирует работу с другими отраслевыми объединениями, в том числе с Distilled Spirits Council of the United States и American Distilled Spirits Alliance, а также с компаниями-членами и международными партнерами. Такая координация указывает на стремление отрасли выступить единым фронтом, пока администрация рассматривает жалобы на условия внешней торговли и определяет приоритеты для доклада за 2027 год.

Обращение поступило на фоне того, что производители крепких напитков из США продолжают искать возможности для роста за рубежом, сталкиваясь при этом с неодинаковыми правилами в разных странах. Одни барьеры связаны с импортными пошлинами, другие — с порядком маркировки, одобрения, распределения и продвижения продукции после ее ввоза в страну. Отраслевые

объединения часто утверждают, что такие внутренние правила могут быть столь же ограничительными, как пошлины, поскольку повышают издержки или сокращают место на полках.

Пока обращение организации служит главным образом обозначением того, каких мер американская индустрия виски хочет добиваться от правительства США в ходе предстоящих торговых обсуждений. Приведут ли эти предложения к переговорам, мерам по обеспечению соблюдения правил или соглашениям об открытии рынков, будет зависеть от решений администрации и иностранных правительств, упомянутых в комментариях.