vinetur

Запрет Трампа на импорт канадского алкоголя не помог увеличить продажи американского виски

В сентябре в 18 штатах США объем продаж американского виски снизился на 0,1% после введения запрета

четверг, 12 ноября 2026 г.



Запрет администрации Трампа на импорт канадского алкоголя ударил по продажам канадского виски в некоторых регионах США, однако первые данные не показывают, что потребители переключились на американский виски.

В сентябре продажи канадского виски в 18 штатах США, где государственные органы контролируют продажу алкоголя, сократились более чем на 15 000 ящиков по сравнению с тем же месяцем годом ранее, сообщает National Alcohol Beverage Control Association. За тот же месяц объем продаж американского виски снизился на 0,1%, хотя в целом продажи спиртных напитков в этих штатах выросли на 3,2%.

Рост пришелся на другие категории. По данным NABCA, в сентябре продажи готовых коктейлей в банках выросли почти на 29%, а текилы — на 9,5%. Стоимостные продажи американского виски увеличились на 0,8%, однако снижение объема показывает, что эта категория не получила покупателей, отказавшихся от канадского виски.

«Запрет на импорт не приносит американским производителям никакой выгоды», — заявил Крис Свонгер, президент и генеральный директор Distilled Spirits Council of the United States, в комментарии, опубликованном Newsweek. DISCUS — основная отраслевая ассоциация производителей крепких спиртных напитков в США.

Эти данные указывают на более широкую проблему для индустрии напитков. Торговый конфликт может убрать бутылки с полок, но это не обязательно перенаправит спрос на местные марки. Вместо этого он может сократить экспорт с обеих сторон границы, осложнить работу производителей и розничных продавцов и переключить потребителей на совершенно другие напитки.

Запрет США на импорт вступил в силу 29 сентября в 00:01 на основании раздела 338 Закона о тарифах 1930 года. Белый дом заявил, что применил эту норму после того, как Канада «сохранила и фактически усилила дискриминацию» в отношении американского алкоголя. Этому предшествовало введение в августе 50-процентной пошлины. В августе президент Дональд Трамп утверждал, что в споре у США более сильная позиция, написав в соцсетях, что страна не

нуждается в Канаде.

Первые данные о продажах после введения новой меры пока неполны. Отчет NABCA за сентябрь охватывает лишь два дня после вступления запрета в силу, поэтому более полная картина будет зависеть от октябрьских данных, публикация которых ожидается в начале декабря. Тем не менее предварительные результаты соответствуют тому, что, по словам представителей отрасли, уже происходит в Канаде.

В марте 2025 года большинство канадских провинций в ответ на пошлины Трампа убрали американские вина и крепкие спиртные напитки из государственных магазинов. С полок во многих местах исчезли кентуккийский бурбон и другие марки из США. Согласно отраслевым данным, на которые ссылается DISCUS, в первые недели бойкота продажи спиртных напитков канадского производства упали на 6,3%, несмотря на отсутствие американских конкурентов. Свонгер заявил, что провинции также потеряли доходы.

Американские производители понесли прямые убытки. По данным DISCUS, в 2025 году экспорт американского виски в Канаду сократился на 57%, до 33 млн долларов. Свонгер заявил, что совокупное снижение экспорта отрасли в Канаду составило 73%.

Два эпизода — сначала в Канаде, а теперь в США — показывают, что покупатели спиртных напитков не считают разные виды виски взаимозаменяемыми. Канадский виски должен быть произведен в Канаде, так же как бурбон — в США. Когда определенная категория исчезает или становится менее доступной, многие потребители не просто выбирают другой вид виски. Одни покупают текилу, другие переходят на готовые коктейли в банках.

Это особенно важно, поскольку американский виски испытывал трудности еще до нового обострения торгового конфликта. По данным DISCUS, внутренние продажи американского виски снизились на 1,8% в 2024 году и еще на 0,9% в 2025-м. В штатах с государственной системой контроля продаж алкоголя объем за последний год упал на 3%. Данные национальных оптовых компаний, опубликованные 27 октября, также показали, что продажи американского виски

продолжали снижаться по сентябрь включительно.

В запрете на импорт есть важное исключение: он не распространяется на спиртные напитки, поставляемые в емкостях объемом более четырех литров. Благодаря этому Crown Royal — самая продаваемая в США марка канадского виски — может по-прежнему поступать наливом для розлива в стране. Свонгер назвал это исключение положительным моментом, поскольку от этих поставок зависят рабочие места на американских предприятиях розлива. По его словам, отрасли спиртных напитков двух стран тесно связаны.

В результате крупнейшая канадская марка на рынке США может продолжать поставки, тогда как небольшие винокурни сталкиваются с более серьезными последствиями. У производителей, которые разливают продукцию в Канаде и поставляют готовый товар, меньше возможностей обойти ограничения. Для многих таких компаний рынок США имеет решающее значение. За последний год на него пришлось около 93% экспорта спиртных напитков из Канады, сообщает Newsweek.

Спор также выявил несоответствие между федеральной торговой политикой и тем, как на деле продается алкоголь в Канаде. Согласно публикации, Оттава сейчас не вводит ответные пошлины на пиво, вино или спиртные напитки. Основные ограничения для алкоголя из США действуют на уровне провинций: именно местные власти или связанные с ними ведомства решают, какие товары могут продаваться в магазинах. Как отмечает издание, восемь из десяти провинций Канады по-прежнему не закупали американский алкоголь.

Саскачеван, одна из двух провинций, где американский алкоголь все еще продается, ввел 8 сентября сбор в размере 50%. Белый дом сослался на эту меру, объявляя о запрете США. В июле премьер-министр Британской Колумбии Дэвид Эби заявил, что американский алкоголь «не вернется на полки магазинов в его провинции ни при каких обстоятельствах».

Таким образом, политика Вашингтона направлена против Оттавы, тогда как реальные полномочия в сфере продажи алкоголя в основном остаются у руководителей провинций. Для винокурен, дистрибьюторов и розничных

продавцов это означает сохраняющуюся неопределенность на рынке, который обычно требует долгосрочного планирования и стабильного доступа к полкам.

1 ноября появились признаки возможного потепления: премьер-министр Марк Карни заявил, что провел конструктивный разговор с Трампом и что переговорщики в ближайшие недели будут работать над достижением соглашения. Трамп также упомянул «концепцию» договоренности.

Для индустрии алкогольных напитков сроки имеют большое значение. Свонгер заявил, что праздничный сезон — самый важный период года для продаж спиртных напитков в обеих странах. Если спор затянется на это время, последствия могут затронуть не только канадский и американский виски, но и оптовиков, провинциальные системы торговли алкоголем, предприятия розлива и сферу гостеприимства, которым важны предсказуемые поставки и возможность выбора для потребителей.

Этот эпизод также становится проверкой того, насколько торговые ограничения способны менять привычки потребителей. Пока данные по обеим странам показывают, что исчезновение бутылок с полок не привело к заметному росту продаж виски местного производства. Вместо этого давление сказалось на экспорте, доходах и доступности продукции на более широком рынке алкогольных напитков.