vinetur

Австралийские виноделы завоёвывают место на полках Канады после падения экспорта вина из США на 78%

По словам Hill-Smith, Канада может обойти США в ближайшие шесть месяцев: провинциальные алкогольные сети убирают с полок многие американские марки

четверг, 12 ноября 2026 г.



Австралийские производители вина укрепляют позиции в Канаде: торговый конфликт между Канадой и США существенно сокращает продажи американского вина и открывает на полках магазинов новые возможности для конкурирующих экспортёров.

Hill-Smith Family Estates, одна из старейших винодельческих групп Австралии, сообщила, что Канада стала одним из самых быстрорастущих экспортных рынков компании и вскоре может обойти США, став её третьим по величине рынком. В среду, 11 ноября, исполнительный директор компании по маркетингу и продажам Джек Гловер рассказал изданию The Drinks Business, что канадские потребители всё чаще выбирают австралийские вина, поскольку многие американские марки исчезают из розничной торговли.

По словам Гловера, особенно заметно это в сегментах премиальных Chardonnay и Cabernet Sauvignon: австралийские производители могут конкурировать с винами из Калифорнии, которые прежде занимали прочные позиции в ассортименте провинциальных алкогольных сетей Канады. Он отметил, что значительная часть возможностей приходится на бутылки стоимостью более CAD $15.

Этот сдвиг последовал за мерами провинциальных алкогольных сетей Канады в ответ на торговые меры США. Из-за введённых ограничений многие американские вина исчезли с полок, что ослабило позиции производителей из США на одном из важнейших для них экспортных рынков. Согласно данным Wine Institute, экспорт вина из США в Канаду с 2024 по 2025 год сократился на 78%, а экспортная выручка уменьшилась более чем на US $357 млн.

По словам Гловера, это падение освободило место для других поставщиков — не только из Австралии, но и из Южной Америки. Он добавил, что на ситуацию повлияли и настроения канадских потребителей: речь идёт не только о проблемах с поставками, но и о реакции покупателей и любителей вина на более широкий торговый конфликт.

Для австралийских производителей это редкий благоприятный фактор для экспорта в период, когда мировая винодельческая отрасль сталкивается со снижением потребления на ряде рынков и сохраняющимися опасениями по

поводу перепроизводства. Перемены в Канаде важны не только для одной страны или одного производителя. Они показывают, как торговый конфликт может быстро изменить доли рынка в крупной стране-импортёре и заставить винодельни, импортёров и дистрибьюторов пересмотреть экспортные приоритеты, решения по запасам и долгосрочную рыночную стратегию.

Комментарии Hill-Smith указывают на возможное изменение структуры зарубежного бизнеса самой компании. Гловер сказал, что в течение шести месяцев Канада может обойти США и стать третьим по величине рынком группы. Основанная в 1849 году Hill-Smith Family Estates владеет такими брендами, как Yalumba, Jansz, Pewsey Vale, Oxford Landing и Nautilus. Сейчас в управлении компанией участвуют представители шестого поколения семьи-основателя.

Несмотря на укрепление позиций в Канаде, компания осторожнее оценивает перспективы другого рынка, на который многие австралийские виноделы прежде рассчитывали как на возможность сбыть излишки продукции, — Китая. По словам Гловера, отмена китайских пошлин на австралийское вино не вернула условия, существовавшие до введения ограничений. Он считает, что спрос в Китае ниже, чем в конце 2010-х годов, а предпочтения потребителей изменились настолько, что быстрого возвращения к прежним объёмам ожидать не стоит.

Это означает, что восстановление доступа к китайскому рынку может оказаться недостаточным, чтобы решить структурные проблемы австралийской винодельческой отрасли, включая избыток предложения. Вместо попыток быстро нарастить там объёмы продаж Hill-Smith сосредоточит стратегию в Китае на Yalumba и премиальном позиционировании, а не на восстановлении продаж за счёт более дешёвой продукции.

Контраст между Канадой и Китаем показывает, насколько неоднороден мировой рынок вина. В Канаде политические разногласия между двумя торговыми партнёрами открыли очевидные коммерческие возможности для конкурентов. В Китае формальная отмена торговых барьеров не привела к автоматическому восстановлению спроса. Эти примеры показывают, что доступ на рынок — лишь одна часть уравнения. Настроения потребителей, место на полках, тенденции в

отдельных категориях и ценовое позиционирование могут быть не менее важны.

Гловер также отметил растущий интерес к белым винам и выразил уверенность, что у премиальных австралийских производителей остаются возможности для роста, если они готовы инвестировать в долгосрочной перспективе. По его словам, семейная форма собственности Hill-Smith позволяет компании проявлять больше терпения, чем бизнесу с более короткими инвестиционными циклами, и принимать решения с учётом долгосрочных изменений в поведении потребителей и требований устойчивого развития.

Эти комментарии прозвучали на фоне попыток виноделов в нескольких странах адаптироваться к замедлению мирового потребления и изменению привычек, особенно среди молодых людей. Гловер не считает эти перемены исключительно угрозой: по его мнению, меняется то, как потребители знакомятся с вином и чего ждут от этой категории. Он подчеркнул, что качество и повод для употребления становятся важнее объёмов.

Пока что Канада выглядит одним из наиболее очевидных бенефициаров для австралийских экспортёров. Продажи американского вина резко сократились, а провинциальные системы розничной торговли по-прежнему меняются под влиянием торгового конфликта. В результате австралийские производители получают возможность расширить присутствие на рынке, который может стать для них значительно важнее в структуре экспорта, чем многие ожидали всего год назад.