美国禁止加拿大酒类进口，烈酒业受冲击最大

分析人士称，烈酒生产商将超过一半的产量销往美国，远高于啤酒厂或酒庄。

2026年9月11日星期五



美国对大多数加拿大酒精饮料的禁令定于9月29日生效，行业分析人士表示，由于加拿大蒸馏酒企业对美国市场的依赖远高于啤酒厂和酒庄，它们很可能受到最严重的打击。

随着两国贸易紧张局势加深，美国政府宣布了这项措施。根据行业团体和经济学家的说法，这些限制将阻止大多数加拿大制造的烈酒和其他酒类产品进入美国，不过以超过四升大瓶装运输的加拿大威士忌和利口酒将被豁免。贸易代表表示，这一例外在实际中范围很窄，因为这种大容量规格并不广泛销售。

Farm Credit Canada首席经济学家Craig Johnston表示，蒸馏酒厂尤其脆弱，因为它们将超过一半的产量跨境销往美国。他说，在主要酒类品类中，烈酒生产商对美国需求的依赖最强，如果禁令继续实施，它们将比啤酒厂或酒庄更容易受到影响。

这不仅仅影响某一个产品类别。若长期中断，加拿大烈酒、啤酒和葡萄酒生产商进入其最近、最大的出口市场的方式都可能被重塑，其中眼下压力最直接、最强烈的将落在酒类生产商身上，而对啤酒厂和酒庄的直接影响预计相对有限。与此同时，这一变化还可能迫使企业重新思考在美国的分销、生产计划和货架陈列；在零售关系一旦失去就很难重建的情况下，这一点尤为重要。

Spirits Canada的Cal Bricker表示，从实际效果看，这项措施几乎等同于对加拿大威士忌的禁令。他说，行业并没有轻易可行的替代方案，因为许多产品都受产地规则和长期贸易安排保护。他说，加拿大威士忌必须在加拿大生产，就像波本威士忌必须在美国生产、tequila必须在墨西哥生产一样。这意味着生产商不能仅仅把一条加拿大威士忌生产线搬到边境南侧，然后继续以同样的称谓销售同一产品。

Bricker还表示，北美酒类业务联系极其紧密，尤其对大型跨国公司而言更是如此。他举例称，Diageo在加拿大生产Crown Royal，在美国生产Bulleit Bourbon，在墨西哥生产Don Julio tequila。在他看来，针对某一国家产品的措施仍可能影响更广泛的企业供应链，因为这些业务是作为一个资产负债表统一管理的。

Bricker说，到目前为止，他还没有听到该协会代表的11家蒸馏酒厂和烈酒生产商中的任何一家要把生产转移到美国。不过他表示，如果禁令持续，行业正推动展开谈判，因为商业影响可能非常严重。

StratonHunter Group食品行业分析师Robert Carter表示，在美国拥有零售业务的小型生产商可能尤其脆弱。他说，许多企业花了多年时间与美国分销商、餐厅和商店建立联系，而一旦产品停止到货，这些关系就可能迅速减弱。品牌一旦从货架上消失，要重新夺回那部分陈列位置会很困难，而且代价高昂。

总体来看，啤酒厂似乎受影响较小，不过一些公司仍面临不小风险。Moosehead Breweries首席执行官Andrew Oland表示，看到酒类进一步卷入不断扩大的贸易争端，他感到失望。他说，Moosehead 15%的饮料销往美国，而在两国上月贸易谈判破裂后，这些产品已经面临50%的关税。

Oland表示，这家总部位于新不伦瑞克省圣约翰的啤酒厂正试图在未来几周尽可能多地把啤酒运往美国，以保住货架位置并维持与零售商的关系。他说，如果其啤酒不能在美国商店上架，商店很快就会用其他品牌替代，而之后要重新赢回那个位置可能很困难。同时，他表示Moosehead也在为更长时间的中断做准备，并在美国以外寻找营销机会。

不过，啤酒行业代表表示，与蒸馏酒厂相比，该行业对美国市场的依赖程度并没有那么高。Beer Canada联邦事务副总裁Luke Chapman表示，加拿大酿酒业主要面向国内市场。他说，去年在加拿大购买的啤酒中，超过90%是在本国用本土原料酿造的，这让该行业比许多其他加拿大产业拥有更大的本土市场基础。

葡萄酒生产商预计也不会受到最严重的冲击。Ontario Craft Wineries董事会主席Norman Beal表示，只有约1%的葡萄酒销售来自美国。他说，加拿大葡萄酒生产商规模相对较小，大部分产品都在加拿大销售，因此它们对美国进口禁令的直接暴露程度较低。

最新贸易数据显示，为何这一问题对更广泛的酒类行业仍然重要。分析人士援引加拿大统计局的数据称，在2024年4月至2025年3月期间，加拿大从美国进口了价值10亿美元的酒类，较上一财政年度下降5.4%。同期，加拿大对美国的酒类出口总额为14亿美元，同比增长4.1%。

据《加拿大新闻社》援引的行业说法，最新的美国举措是继加拿大本周早些时候实施报复性关税之后作出的。生产商和贸易协会现在正敦促渥太华与华盛顿在9月29日之前找到外交解决方案。他们警告说，如果限制措施继续生效，一些蒸馏酒厂可能不得不缩减经营规模，在某些地区，这可能意味着与烈酒生产相关的社区面临失业和经济压力。

随着最后期限临近，整个行业最核心的担忧并不均等。啤酒厂和酒庄或许可以更多依靠国内销售，但蒸馏酒厂没有同样的缓冲。对它们中的许多企业来说，美国不仅仅是另一个出口目的地。它是支撑产量、长期合同和品牌增长的核心市场。