美国将于9月29日禁止加拿大酒类进口

华盛顿在贸易谈判破裂后，将对乳制品、酒类和大型摩托车征收的50%关税改为禁令。

2026年9月24日星期四



美国将于9月29日起禁止包括酒类在内的多种加拿大产品进口，这标志着一场贸易争端的进一步升级；此前争端已从关税升级为对部分商品的全面禁运。

FreightWaves 报道称，华盛顿于9月8日宣布，将禁止进口加拿大乳制品、酒类和大排量摩托车。此举出现在美国和加拿大于8月22日的贸易谈判破裂之后。随后，美国对约200亿美元的加拿大商品征收50%的关税，加拿大两天后也以对等报复性关税回应。

这项新限制超出了此前的关税上调，因为它是停止特定产品线的贸易，而不是仅仅让这些商品变得更贵。FreightWaves称，这项禁令取代了此前依据1930年《关税法》第338条对同样三个行业征收的50%关税。更广泛的争端还叠加在另一项第301条行动之上，该行动于7月24日生效，并以与强迫劳动执法有关的指控为由，对来自60个经济体（包括加拿大）的商品设定了10%的基准关税。

一名美国政府高级官员告诉CBC，被禁类别之所以被选中，是因为加拿大在美国市场对这些产品的进口渗透率较低，或者因为美国拥有强大的本土产能或替代性外国供应商。FreightWaves表示，现有贸易数据大体支持这一解释，尤其是在啤酒和葡萄酒等酒类类别中，加拿大进口只占美国市场很小一部分。

根据2025年贸易数据和行业市场估算，FreightWaves发现，加拿大啤酒约占美国啤酒市场的0.053%，葡萄酒约占0.461%，无酒精啤酒约占0.823%。烈酒更高，为1.848%；加拿大乳清和乳制品达到1.939%，排量超过800cc的摩托车为1.321%。换句话说，被禁类别中的大多数仅占美国整体需求的一小部分，即便它们在某些细分市场中很重要。

这一点在酒类领域尤其重要，因为影响不太可能在整个市场中平均分散。加拿大葡萄酒只是美国葡萄酒总业务中的一小部分，但这项禁令仍可能扰乱进口商和分销商围绕这些产品建立的既有供应链、合同承诺和定价。烈酒买家和批发商面临的也是同样的不确定性，尤其是在9月29日生效日期临近之际。像加拿大冰酒这样拥有特定客户群的产品，受到的冲击可能比全国市场份额数据所显示的更明显。

FreightWaves称，烈酒似乎是直接贸易敞口最大的酒类类别。其分析显示，2025年美国在烈酒领域对加拿大的贸易逆差为4.957亿美元，远高于其他受禁商品所见到的失衡程度。加拿大对美烈酒出口以利口酒和甜酒为主，金额达3.857亿美元；加拿大式威士忌合计为2.079亿美元。相比之下，美国在葡萄酒对加拿大贸易中录得4,180万美元顺差，在乳清和乳制品方面录得3,360万美元顺差。

对于葡萄酒而言，整体市场影响可能有限，但产品结构很重要。FreightWaves指出，美国拥有庞大的本土葡萄酒产业，足以替代大部分普通供应。冰酒则不同。加拿大是全球主导生产国，而美国产量很小，且集中在少数寒冷地区，如纽约州的手指湖地区和密歇根州部分地区。FreightWaves还说，加拿大冰酒出口比汽车出口更为多元化，历史上中国占最大份额，而美国是第二大市场，约占23.5%。这意味着加拿大生产商不像其他行业那样依赖美国买家，因此美国在这一细分市场的杠杆作用可能较弱。

这场贸易争端也正在运输数据中显现，不过整体货运影响迄今看起来有限。FreightWaves援引SONAR数据称，自2月初以来，加拿大发往美国的出境重箱铁路集装箱总量一直缓慢下滑，到8月底累计出现约10%的统计学显著降幅。9月8日，即禁令宣布当天，该指数又大幅下挫，从900多点跌至601。不过这一跌势并未持续。大约一周半内，该指标又回升至960以上，随后再次回落并稳定在750至900区间。

这一走势表明，政策转向在货运市场造成了短期冲击，但并未引发跨境交通的全面崩塌。FreightWaves表示，更明确的影响很可能仍将集中在禁令直接针对的行业，而不是整个北美货运网络。

边境附近的整车货运指标显示出一些压力。SONAR针对纽约州布法罗这一美加之间最繁忙的货运通道之一的招标拒收率，从6月中旬的约12%升至9月初的略高于20%，随后回落至18.41%。与此同时，加拿大全国整车货运数据呈现出不同景象。FreightWaves称，加拿大整车拒收指数从2月的约7.5%降至3.57%，而其整车货运量指数则小幅上升，从约13,700升至14,475。这种组合表明，尽管贸易政策变得更加限制性，市场仍在持续运输货物。

这场争端在整个夏季分阶段展开。7月20日，特朗普总统签署了三项公告，援引第338条针对加拿大乳制品、机动车和酒精饮料。FreightWaves指出，这项法规此前从未被美国总统使用过。政府将这些行动与其认定加拿大歧视美国商业的结论联系起来，包括乳制品配额准入、影响美国制造车辆的报复性措施，以及针对美国商品的加拿大酒类抵制。

经济学家通常将关税视为对进口商品征收的税，最终成本往往会根据产品类型以及双方的市场力量在外国卖家、国内进口商和消费者之间分担。FreightWaves认为，在目前受到限制的许多类别中，尤其是替代品有限的专业酒饮产品中，相当一部分成本可能会由美国买家承担，而不是完全由加拿大出口商消化。

除非华盛顿或渥太华在9月29日之前改变立场，否则这项酒类禁令预计将给跨境饮料贸易带来新的压力；此时进口商、分销商和货运运营商已经在围绕反复变化的关税调整合同和供应计划。