丹·艾克罗伊德称美国禁令或将扼杀Crystal Head Vodka

这位演员表示，针对加拿大酒类进口的新限制威胁就业，并可能迫使他在多伦多的公司以亏损方式运营。

2026年10月1日星期四



丹·艾克罗伊德周三表示，美国对加拿大酒类进口的新限制正威胁到他的伏特加公司及相关就业，为美加之间快速升温的贸易争端增添了来自商界的声音。

这位演员兼企业家在接受 CNN 采访时表示，特朗普针对加拿大酒类的举措正给他于2008年共同创立的多伦多品牌 Crystal Head Vodka 带来巨大压力。艾克罗伊德说，公司现在面临一个选择：要么关闭部分业务、裁员并终止商业合作，要么继续亏损经营。

特朗普政府9月8日宣布，将禁止进口加拿大啤酒、葡萄酒和烈酒，该措施于周二生效。政府称此举是对加拿大对美国酒类实施所谓“歧视性待遇”的报复。

这项限制的影响远不止于一个名人背书的品牌。一个代表59个美国酒类和餐饮业团体的联盟警告称，该政策可能扰乱供应链、减少消费者选择，并推高美国酒吧、餐馆和零售商的成本。如果限制继续实施，进口商和餐饮企业可能不得不重新调整采购计划和定价，而这一市场依赖稳定的跨境葡萄酒、啤酒和烈酒运输。

这对饮料行业意义重大，因为该措施涵盖来自加拿大的瓶装和包装酒精饮品，包括葡萄酒，可能改变分销商、商店和餐馆在美国市场上采购产品的方式。若干扰持续时间较长，可能会影响进口商和批发商的利润率，并可能导致货架和酒单上的加拿大品牌价格上涨或数量减少。

有些产品获豁免。按现行规则，装在四升以上容器中的加拿大威士忌和利口酒仍可进入美国市场。但这项例外对 Crystal Head Vodka 几乎没有帮助，因为其标志性的骷髅瓶装仅有三升及以下规格。

Crystal Head 由 Globefill Inc. 拥有，这是一家位于多伦多的公司，艾克罗伊德是其大股东兼联合创始人。他对 CNN 表示，如果这些限制维持不变，可能会“扼杀”这个品牌，并称连锁反应将波及那些为该产品建立市场的美国分销商和零售商。

艾克罗伊德说，Crystal Head 在新泽西、得克萨斯、伊利诺伊、密苏里、弗吉尼亚、俄亥俄和宾夕法尼亚等多个州都有商业伙伴。他说，这些公司将失去销售这款伏特加所获得的利润，而他将其描述为一款颇受客户认可的高端产品。他还特别点名印第安纳波利斯，称这是该品牌一个特别强劲的市场，并表示在现行规则下，那里的销量可能会消失。

他的言论凸显了这场争端如何同时伤及边境两侧。加拿大生产商面临失去一个重要出口市场的风险，而依赖这些进口的美国餐饮企业则可能可售产品更少。对于餐馆、酒吧和酒类零售商而言，哪怕只是短暂停摆，也会造成库存缺口、订货模式变化，并迫使他们用更昂贵或不那么受欢迎的替代品牌来填补空缺。

艾克罗伊德还从关税角度提到了更广泛的贸易战。他说，Crystal Head 愿意吸收10%至15%之间的关税，但将50%的关税称为惩罚性且不可持续。他的表态反映出，随着贸易措施不断扩大，许多企业面临的困惑和不确定性：他们试图弄清哪些产品被禁、哪些获得豁免，以及他们仍可能被要求承担哪些成本。

尽管他批评这项政策，艾克罗伊德对特朗普的语气仍较为缓和，并表示他仍相信这场争端有望得到解决。他呼吁特朗普与加拿大总理马克·卡尼直接会谈，并建议两位领导人在加拿大面对面谈判。他还说，如果这场贸易争端得到解决，他愿意为特朗普计划中的白宫宴会厅开幕提供伏特加。

这场争端发生在美加关系的敏感时刻。两国拥有全球规模最大、联系最紧密的贸易关系之一，而酒类只是供应链跨越边境的众多行业之一。当前限制已将一场长期存在的政策分歧，变成了边境两侧生产商、分销商和餐饮经营者面临的直接商业问题。

对艾克罗伊德来说，这既是财务问题，也是个人问题。他说，自己多年来一直在与美国合作伙伴和客户建立关系，如今却因一场远远大于其公司的政治争斗而眼看这些联系面临风险。他告诉 CNN，他仍然希望两国政府能设法达成协议，在损害变得永久化之前重新开放市场。