vinetur

美国进口商拟起诉特朗普政府，挑战对部分加拿大酒类的禁令

预期中的诉讼将检验政府援引《第338条款》的做法；9月29日起实施的规定禁止部分瓶装酒类进口。

2026年10月11日星期日



在两国一年多来的贸易报复之后，美国葡萄酒和烈酒生产商报告称，其在加拿大市场遭受重大损失；与此同时，美国进口商正准备对特朗普政府针对加拿大酒类出台的新进口限制提起诉讼。

Wine & Spirits Shippers Association在10月9日发布的最新消息中表示，Liberty Justice Center计划于本月晚些时候对政府措施提出法律挑战。该协会称，计划不仅为具名原告寻求救济，也将更广泛地为受影响的进口商争取权益，并邀请有意加入此次行动的企业表达意向。不过，截至该消息发布时，尚无任何法院暂停这些限制措施，也未公布案件编号，相关措施仍在生效。

争端于9月29日进一步扩大。当日，一项总统公告生效，禁止某些加拿大酒类进入美国。此前，美国

已于8月对特定加拿大商品加征50%的关税。根据美国海关与边境保护局的指引，受禁产品通常完全不得入境，即使进口商愿意支付关税也不例外。海关部门表示，违规入境申请将被拒绝，包括试图将受限商品转入保税仓库或外国贸易区的做法。

新规并非只是在边境提高价格。对一些美国经销商而言，问题不在于加拿大产品变贵，而在于部分已灌装的成品可能根本无法进入美国，具体取决于其关税分类和包装方式。

海关指引显示，并非所有货物都适用相同规定。部分限制仅适用于以零售方式包装的产品，例如瓶装、罐装、盒装和桶装产品。这意味着某些散装酒类仍可能获准入境。Wine & Spirits Shippers Association表示，散装葡萄酒仍可进口，但须缴纳《第338条款》规定的50%附加费；某些散装烈酒则可能同时豁免禁令和额外关税。贸易律师和行业团体警告，具体结果取决于准确的关税编码和货运详情，不能仅凭产品类别作笼统判断。

政府采取行动的法律依据是《1930年关税法》第338条款。这是一项历史悠久的贸易法，允许总统对被认定歧视美国商业的国家征收最高50%的关税。如果歧视行为持续，该条款在特定条件下也允许排除进口。根据战略与国际问题研究中心（CSIS）及美联社此前的报道，此前从未有人援引该条款征收总统关税。

白宫称，加拿大的酒类限制不公平地针对美国饮料，却允许其他国家的产品继续在商店销售。加拿大官员则表示，各省采取的措施是对美国此前加征关税的回应。此后，这场争端演变为双方相互采取商业反制的局面，各自都称是在回应对方升级行动。

预计任何法律挑战都将聚焦于政府援引《第338条款》是否合法，以及是否满足该法条规定的条件。此前涉及其他法律的关税案件并不能解决这一问题。Liberty Justice Center此前曾就特朗普政府依据《国际紧急经济权力法》和《1974年贸易法》第122条征收的关税提出挑战，但《第338条款》涉及不同的法律问题。一些贸易律师认为，后续出台的贸易法可能已缩小或取代这项旧法规的适用范围；另一些人则认为，法条文本仍赋予总统广泛权力。即便进口商成功推翻禁令，也未必能免除所有关税，因为9月29日的公告规定，如果进口排除措施被法院推翻，50%的关税可能恢复。

这场诉讼之际，美国出口商已报告称在加拿大市场遭受重大损失。代表59个全国性和州级组织的联盟Toasts Not Tariffs表示，自2025年3月加拿大各省开始实施限制以来，美国葡萄酒对加拿大的出口额下降87%，从约US $456 million降至US $60 million。该联盟还称，美国烈酒对加拿大的出口额下降70%，从US $232 million降至US $72 million。

这些损失与加拿大对美国酒类销售实施的限制有关，而非华盛顿9月29日针对加拿大商品的进口禁令。两项措施影响的是贸易关系的两端。加拿大各省的举措冲击了试图向加拿大消费者销售产品的美国生产商，而美国禁令如今则损害加拿大出口商，以及经销这些产品的美国进口商、批发商、餐馆和零售商。

加拿大的限制措施并非一开始就是全国统一的单一政策。2025年3月，安大略省指示安大略省酒类管制局（LCBO）停止采购美国产品，并将其从门店、线上目录和批发订购系统中下架。LCBO当时表示，其经营的美国产品来自35个州，共计逾3,600种；此前每年销售的美国商品金额最高可达C $965 million。魁北克省也下架了美国产品，随着贸易争端扩大，其他省份也采取了限制措施。

由于加拿大的酒类销售在很大程度上受各省酒类管理体系影响，依赖这些渠道的出口商可能很快失去市场准入。部分省份的酒吧和餐馆失去了采购美国商品的常规批发渠道，消费者则被引导转向本地酒

款或其他国家的进口产品。这一变化影响整个饮料行业，因为货架销售机会和省级采购政策的变化会迅速重塑分销格局，为竞争供应商创造机会；即便争端缓和，葡萄酒、啤酒和烈酒品牌也可能难以重新夺回失去的货架空间。

各省采取的应对措施并不一致。根据行业和美国方面的说法，艾伯塔省和萨斯喀彻温省后来取消了对美国酒类的禁令。此后，萨斯喀彻温省在华盛顿于8月加征关税后采取了另一项措施，宣布自9月8日起，对新订购的美国原产酒类加征50%的额外税费。这项措施并未禁止所有销售，但会推高受影响产品的价格，仍可能抑制订单。

加拿大生产商对美国市场的依赖程度也很高。Spirits Canada表示，2025年加拿大烈酒对美国出口额约为US $948.6 million，约占加拿大烈酒出口总额的93%。该组织估计，加拿大烈酒产量中近一半依赖美国市场需求。该组织还表示，烈酒行业为加拿大国内生产总值贡献约US $5.8 billion，并支撑近48,800个全职当量岗位。这些数据反映的是该行业的规模，并非经核实的、直接由美国最新禁令造成的损失。

在美国，行业团体表示，商业影响远不止生产商。Toasts Not Tariffs警告称，餐馆、酒吧和商店都依赖两国的产品选择，这场争端正干扰它们在假日季来临前的库存规划。对许多企业而言，缺少加拿大威士忌、葡萄酒或利口酒，并不是简单换个品牌就能解决。合同、菜单、品牌定位和消费者需求都会影响选择，尤其是专注于小众或高端产品的进口商和餐饮经营者。

目前，相关限制仍在实施，法律和外交层面的努力也在继续。10月8日，美国贸易代表Jamieson Greer表示，与加拿大官员的高层沟通仍在进行，但华盛顿将维持其谈判立场。双方尚未宣布达成和解，也没有任何法院给予救济。在情况改变之前，边境两侧的进口商只能围绕这场贸易争端制定计划；争端正在削减出口销售、压缩市场准入，并重塑北美两个联系最紧密的酒类市场之间的饮料流通。