选举结果提振酒类股，市场期待国会放宽进口关税

目前尚未宣布下调关税，进口商仍面临成本上升压力，而美国酒类市场正在走弱

2026年11月10日星期二



11月3日中期选举后，国会控制权易手，酒类行业因此更加期待美国可能放宽对部分进口葡萄酒和烈酒征收的关税。不过，目前尚未批准任何关税下调措施，也没有宣布新的政策。

投资者迅速对这一可能性作出反应。据Fast Company报道，选举后的交易中，英国饮料集团Diageo（旗下品牌包括Guinness和Smirnoff）以及生产Jack Daniel’s和Chambord的Brown-Forman股价均上涨逾5%。Anheuser-Busch、Molson Coors Beverage Co.、Boston Beer Co.和Constellation Brands的股价也于11月4日走高。Constellation向美国进口多个墨西哥主流啤酒品牌，因此对贸易政策变化尤为敏感。

市场反应反映出关税和需求走弱给行业带来的压力。据Fast Company报道，10月，美国推进了一项计划，拟禁止进口近10亿美元的加拿大商品，其中包括乳制品、摩托车和酒类。这一举措意在回应加拿大对美国商品征收的关税。此前，50%的关税已导致多个相关类别的进口量下降。

报道指出，预计受禁令影响的加拿大进口商品总额约为9.67亿美元，其中大部分是酒类。这使得贸易争端对依赖跨境供应链的蒸馏酒生产商、啤酒商、进口商、批发商和零售商尤为重要。

争端在2025年已进一步扩大：特朗普政府宣布对几乎所有来自墨西哥和加拿大的进口商品征收25%关税后，加拿大商店将美国酒类撤下货架。美国行业团体Distilled Spirits Council当时表示，关税将对美国企业和工人造成“严重伤害”，并警告称加拿大的报复措施可能加剧损失。

这些关税若有任何松动，影响都可能远不止股价。对于葡萄酒进口商和烈酒经销商而言，即便只是部分下调关税，也可能改变进口到岸成本、定价决策以及与向美国市场供货的海外生产商之间的谈判。这可能改变国际葡萄酒供应商的贸易环境，但未来任何调整的范围仍不明朗。

关税问题出现之际，酒类行业还在应对整体消费下滑。盖洛普民调发现，2025年有54%的美国成年人表示饮酒。这一比例低于2022年的67%，也比盖洛普1958年记录的此前历史最低水平低1个百分点。

饮酒习惯的变化进一步加大了企业的压力，而这些企业本已面临成本上涨。2026年，啤酒、葡萄酒和烈酒价格大幅上涨，使消费者在购买饮品时更加谨慎。市场研究平台Zappi近期对1,000名饮酒的美国人开展调查，发现65%的人表示，为了省钱，他们会在外出前先在家饮酒。

对许多企业而言，贸易壁垒与需求疲软并存，已对销量和利润率造成冲击。进口产品在抵达经销商手中之前就可能变得更贵，而货架价格上涨则可能促使消费者转向更便宜的选择、减少购买，甚至完全不饮酒。这对进口葡萄酒和高端烈酒尤其重要，因为其定价本就敏感，品牌定位也取决于消费者的消费意愿。

该行业近期的乐观预期源于政治变化，而非正式的贸易决定。Fast Company报道称，国会格局变化让一些饮料企业和投资者预计，关税近期可能会有进展。但报道并未提及任何已生效的调整，国会和政府也都没有公开宣布降低葡萄酒、啤酒或烈酒关税的具体计划。

在此之前，行业仍将处于政策不确定性与消费者行为变化的双重影响之下。生产商和进口商正密切关注华盛顿方面的动向，寻找加拿大及其他贸易伙伴之间紧张关系可能缓和的迹象，同时也在努力适应美国人饮酒减少、对价格更加敏感的市场。