美国威士忌协会敦促美国挑战17个出口市场的贸易壁垒

协会在《2027年贸易壁垒报告》意见中称，关税和市场规则威胁着规模达13亿美元的出口业务

2026年11月11日星期三



美国威士忌协会于11月10日（周二）请求美国贸易代表办公室敦促外国政府取消关税及其他壁垒。该协会称，这些措施正在限制美国威士忌在17个海外市场的销售。

这份意见是为《2027年国家贸易估算报告：外国贸易壁垒》提交的。该报告由美国政府每年发布，汇总被视为阻碍美国出口的外国政策。协会表示，希望联邦贸易官员重点处理影响波本威士忌、田纳西威士忌、美国黑麦威士忌和美国单一麦芽威士忌的关税、市场准入限制及监管规定。

美国蒸馏酒生产商多年来一直面临关税争端和贸易规则变动，如今仍在推动建立更可预期的出口环境。根据美国蒸馏酒理事会的数据，2024年美国威士忌按价值计占美国蒸馏酒出口总额的54%，出口收入约为13亿美元。因此，这一问题不仅对威士忌生产商意义重大，也关系到整个饮料行业：主要出口品类的贸易条件会影响蒸馏酒市场的定价、分销和投资决策，也会左右其他酒类生产商对海外市场风险的评估。

据Beverage Information Group援引的意见，协会表示，希望继续享有进入欧盟和英国市场的免关税待遇，并获得防范报复性贸易措施的保护。协会还指出，广告和营销限制、消费税政策及其他规定也会影响这些市场的竞争。

针对印度，协会呼吁下调关税、扩大美国威士忌的市场准入，包括允许散装货物进口。协会还对监管环境的不确定性以及其所称的歧视性待遇表示担忧。印度长期以来都是全球蒸馏酒生产商的重点市场，原因在于市场规模大且增长潜力可观；但由于关税高企，且中央和邦层面的规定复杂，印度也一直是进口酒类最难进入的主要市场之一。

针对加拿大，协会表示，应恢复美国蒸馏酒进入各省零售体系的渠道；目前部分美国酒类产品在这些体系中受到限制。各省对酒类销售的管控，长期以来一直是美国饮料企业与加拿大之间反复出现的贸易争议。美国企业认为，各省准入规则可能存在显著差异，进而影响货架空间、产品上架以及与本土产品竞争的能力。

这份意见还涉及亚洲和拉丁美洲市场。协会表示，应加强对美国威士忌品类的认可和保护，并呼吁修改标签、认证、海关及其他监管要求，称这些规定会增加成本或延误货运。协会还要求提高贸易规则制定和执行过程的透明度与一致性。

协会主席兼首席执行官Michael Bilello在一份声明中表示，美国威士忌生产商要在国际市场竞争，需要“公平且可预期的市场准入”。他指出，出口壁垒的影响不止于蒸馏厂，还会波及更广泛的美国供应链，包括谷物种植者、桶具制造商、生产企业和物流服务商。

协会表示，一直在与其他行业组织协调贸易问题，包括美国蒸馏酒理事会和美国蒸馏酒联盟。随着蒸馏酒生产商寻求拓展国内市场以外的出口增长，该协会提交的意见反映出整个行业正在推动将贸易壁垒、产品标准和市场准入规则纳入美国与主要进口市场谈判的核心议题。