美国威士忌协会敦促美国取消17个出口市场的贸易壁垒

美国威士忌协会在《2027年国家贸易评估报告》意见中指出，印度关税、加拿大零售限制及其他市场的增成本规定构成贸易壁垒。

2026年11月11日星期三



美国威士忌协会于11月10日星期二敦促美国贸易代表办公室推动取消17个海外市场的贸易壁垒。该协会表示，关税、零售限制和监管规定正在限制波本威士忌、田纳西威士忌、美国黑麦威士忌和美国单一麦芽威士忌的出口。

这项请求以正式意见的形式提交，供编制《2027年外国贸易壁垒国家贸易评估报告》时参考。该报告是美国政府每年发布的评估，汇总美国出口商在海外面临的障碍。这份文件是行业组织提出的一项政策诉求，并非新的贸易协定，也不代表美国贸易规则已获批准变更。

该协会表示，提交的意见涉及广泛的商业和监管障碍；在其看来，这些障碍加大了美国威士忌生产商

在海外竞争的难度。协会没有公布这些壁垒合计造成的损失估算，也没有提供可供比较的早期市场数量，因此无法判断所涉市场数量是否有所增加。

这家总部位于华盛顿的组织表示，其首要诉求包括降低印度关税（包括散装货物的关税），以及重新开放加拿大的省级零售市场；美国烈酒目前仍在这些市场受到限制。该协会还呼吁维持与欧盟和英国之间稳定的免关税贸易，并采取行动应对其所称的限制性营销规定、歧视性消费税措施以及其他可能影响销售的政策。

该协会表示，在亚洲和拉丁美洲的多个市场，生产商还面临标签、认证、海关及其他监管要求，这些规定可能延误货运或增加成本。协会敦促美国政府争取其所称的公平、互惠且可预期的市场准入，并推动规则保持透明且得到一致执行。

隶属总统行政办公室的美国贸易代表办公室在编制年度报告时，会参考企业和贸易组织提交的意见。这些意见有助于制定未来谈判或执法行动，但本身不会直接促成政策变更。

该协会代表全美50个州的威士忌生产商及更广泛供应链上的企业。协会在声明中指出，出口市场准入的意义不仅限于蒸馏酒厂，因为威士忌生产也支撑着农民、酒桶制造商、制造业企业和货运服务商。

美国威士忌在美国烈酒出口中占有重要份额。该协会援引美国蒸馏酒理事会的数据称，2024年美国威士忌按价值计算占美国烈酒出口总额的54%，出口收入约为13亿美元。

该协会主席兼首席执行官Michael Bilello在声明中表示，美国威士忌生产商需要能够预期的海外市场准入，才能参与竞争。他说，该协会希望美国政府继续取消关税及其他在其看来使美国生产商处于不利地位的措施。

这份意见特别聚焦印度。印度是全球最大的酒精饮料市场之一，美国蒸馏酒生产商长期以来认为，在该市场以有竞争力的条件开展业务并不容易。该协会表示，美国应争取“实质性降低关税”，并为美国威士忌争取商业上可行的市场准入，包括允许散装货物运输，而非仅限瓶装产品。协会还表示，生产商面临监管不确定性，且受到的待遇偏向其他供应商。

加拿大也被列为优先市场，原因是部分省级零售体系设有限制。该协会表示，这些限制影响了一个历来对美国烈酒出口十分重要的市场。加拿大各省掌控着酒类销售和分销的大部分环节，市场准入情况因管辖区而异。

对于欧洲，该协会的重点与其说是开拓新市场，不如说是维持现有准入并避免贸易争端再起。此前，在美国与贸易伙伴之间更广泛的分歧引发的报复性关税争端中，美国威士忌曾受到波及。该协会表示，美国应维护免关税准入，并防范欧盟和英国出台新的报复性措施。

这份意见还要求美国政府扩大对具有鲜明特色的美国威士忌产品的认可和保护。这可能包括努力维护海外市场对产品定义的认可，并确保波本威士忌或田纳西威士忌等名称依据美国标准和贸易承诺得到对待。

该协会表示，正与其他行业组织协作，包括美国蒸馏酒理事会和美国蒸馏烈酒联盟，同时也与会员企业及国际合作伙伴保持协调。这种协作表明，在美国政府审查外国贸易投诉并为2027年报告确定优先事项之际，行业正试图形成更广泛的统一阵线。

此次提交意见之际，美国烈酒生产商仍在寻求海外增长，但各国规则并不一致。一些壁垒涉及进口关税，另一些则关乎产品进入一国后如何贴标、获批、分销或营销。行业组织常指出，这类边境内规则可能与关税一样具有限制性，因为它们会增加成本或限制产品的货架空间。

目前，这份意见主要体现了美国威士忌行业希望美国政府在未来贸易讨论中推动的事项。相关诉求是否会促成谈判、执法行动或开放市场的协议，将取决于美国政府以及意见中提到的外国政府作出的决定。