特朗普对加拿大酒类的禁令未能提振美国威士忌销量

18个酒类管制州9月数据显示，禁令生效后美国威士忌销量下滑0.1%

2026年11月12日星期四



特朗普政府禁止进口加拿大酒类，打击了美国部分地区的加拿大威士忌销售，但初步销售数据显示，这并未促使消费者转而购买美国威士忌。

美国全国酒类饮料管制协会（NABCA）数据显示，9月，美国18个由政府机构管控酒类销售的州，加拿大威士忌销量较上年同期减少逾1.5万箱。同月，这些州的美国威士忌销量下滑0.1%，而烈酒总销量增长3.2%。

增长来自其他品类。NABCA表示，9月罐装鸡尾酒销量增长近29%，龙舌兰酒销量增长9.5%。美国威士忌销售额小幅增长0.8%，但销量下滑表明，该品类并未承接加拿大威士忌流失的销售额。

美国蒸馏酒理事会（DISCUS）主席兼首席执行官克里斯·斯旺格在接受《新闻周刊》报道时表

示：“进口禁令并未给美国生产商带来任何好处。”DISCUS是美国蒸馏酒行业的主要行业组织。

这些数据反映出饮料行业面临的更广泛问题。贸易争端可能导致商品撤出货架，却未必会将需求转向本土品牌。相反，争端可能减少边境两侧的出口，给生产商和零售商带来压力，并促使消费者转而选择其他饮品。

美国进口禁令于9月29日凌晨12时01分生效，依据的是《1930年关税法》第338条。白宫表示，在加拿大“持续歧视、事实上还变本加厉歧视”美国酒类后，政府决定援引该条款。此前，美国于8月征收了50%的关税。美国总统唐纳德·特朗普8月曾表示，美国在这场争端中占据优势，并在社交媒体上写道，美国不需要加拿大。

新政策实施后的首份销售数据仍不完整。NABCA的9月报告仅涵盖禁令生效后的两天，因此要全面了解情况，还需等待预计于12月初公布的10月数据。即便如此，这一初步结果与行业所称加拿大已出现的情况相符。

2025年3月，特朗普加征关税后，加拿大大多数省份将美国葡萄酒和烈酒撤出政府经营的酒类商店。肯塔基波本威士忌及其他美国品牌从许多货架上消失。DISCUS援引的行业数据显示，尽管美国竞争产品遭到下架，抵制行动最初几周加拿大本土烈酒销量仍下降6.3%。斯旺格表示，各省的收入也因此减少。

美国生产商受到直接冲击。DISCUS表示，2025年美国威士忌对加拿大出口额下降57%，降至3300万美元。斯旺格称，美国酒类行业对加拿大出口总额的降幅为73%。

先是在加拿大、如今又在美国发生的这两起事件表明，烈酒消费者并不认为不同威士忌品类可以互换。加拿大威士忌必须在加拿大生产，波本威士忌也必须在美国生产。当某一品类消失或更难买到时，许多消费者不会简单地改买另一种威士忌。有些人转买龙舌兰酒，另一些人则选择罐装即饮鸡尾酒。

这一转变值得关注，因为在最新一轮贸易摩擦升级之前，美国威士忌就已承压。DISCUS表示，美国威士忌在国内的销量2024年下降1.8%，2025年又下降0.9%。在酒类管制州，过去一年销量下降了3%。10月27日公布的全国批发商数据显示，截至9月，美国威士忌销量仍在下滑。

进口禁令还设有一项重要例外：以容量超过4升的容器运输的烈酒不受禁令限制。因此，美国销量最高的加拿大威士忌品牌Crown Royal仍可散装运入美国，再在当地装瓶。斯旺格称，这项豁免是积极的，因为美国的装瓶岗位依赖这类业务。他表示，两国的烈酒行业联系紧密。

这一安排意味着，在美国市场占据最大份额的加拿大品牌仍可继续供应，而规模较小的酿酒厂则面临更大冲击。在加拿大装瓶并出口成品的生产商，可采取的变通办法较少。对其中许多企业而言，美国市场至关重要。《新闻周刊》报道称，过去一年，该行业约93%的烈酒出口销往美国。

这场争端也暴露出联邦贸易政策与加拿大酒类实际销售方式之间的不匹配。据报道，渥太华目前没有对啤酒、葡萄酒或烈酒征收报复性关税。美国酒类面临的主要限制来自省级层面，各省政府或与政府关联的机构掌控商店可以上架哪些商品。报道称，加拿大10个省中仍有8个没有采购美国酒类。

仍在销售美国酒类的两个省份之一萨斯喀彻温省于9月8日征收了50%的税费，白宫宣布美国禁令时曾将此举作为依据。英属哥伦比亚省省长戴维·伊比7月表示，美国酒类“绝不可能”重返该省商店的货架。

这意味着，华盛顿的政策针对渥太华，但酒类销售的实际权力主要仍掌握在各省领导人手中。对蒸馏酒生产商、分销商和零售商而言，这让市场持续处于不确定之中，而这一行业通常依赖较长的规划周期和稳定的货架供应。

11月1日，局势出现可能缓和的迹象。总理马克·卡尼表示，他与特朗普进行了一次富有建设性的谈话，谈判代表将在未来几周努力达成协议。特朗普也提到了达成协议的“设想”。

对酒类行业而言，时机十分关键。斯旺格表示，两国的节日季都是全年烈酒销售最重要的时期。如果争端持续到这一时期，影响可能从加拿大威士忌和美国威士忌扩大至批发商、省级酒类销售体系、装瓶企业以及依赖稳定供应和消费者选择的餐饮接待业。

这场风波也正在检验贸易限制能在多大程度上改变饮酒习惯。目前，两国的证据都表明，将酒瓶撤下货架并未明显提振本土威士忌生产商。相反，压力波及更广泛的酒类市场，影响出口、收入和商品供应。