肯塔基波本威士忌对加拿大出口在贸易争端升级后暴跌85%

加拿大各省对酒类销售的管控让当局能迅速下架美国酒瓶，引发对价格上涨和市场长期流失的担忧。

2026年9月23日星期三



美加贸易争端正在冲击肯塔基波本威士忌在加拿大的销售，并随着关税和报复措施在跨境贸易中扩散，引发消费者成本上升的担忧。

肯塔基州官员表示，输往加拿大的烈酒出口最多已下降85%，这一急剧下滑凸显出政治紧张局势如何迅速扰乱波本产业最重要的海外市场之一。肯塔基州州长Andy Beshear在9月致美国总统Donald Trump的一封信中提到这一降幅，敦促他改变关税政策。

问题并不限于蒸馏酒生产商。加拿大经济学家Todd Hirsch表示，这场争端也在影响边境两侧的消费者和企业，如果僵局持续，可能推高价格。在WTMJ的“Point Taken”节目中，Hirsch说，美国酒类

在加拿大的销量大幅下滑，并将部分下滑归因于当地酒类的销售方式。

在加拿大，各省政府在酒类采购和分销中扮演核心角色。这样的结构赋予它们对上架和销售哪些产品的广泛控制权。Hirsch说，这意味着各省可以把美国瓶装酒从商店货架上撤下，这一举措会迅速切断零售商和消费者获取美国品牌的渠道。

这套体系有助于解释为什么波本威士忌成为这场争端中最早、最明显的受害者之一。在许多市场，贸易压力传导到批发商、分销商和门店库存需要时间。而在加拿大的酒类体系中，政府行动能更快产生影响，尤其是在某一类产品高度依赖官方采购渠道时。

对肯塔基州来说，影响相当显著。波本威士忌是该州最知名的出口产品之一，加拿大一直是重要目的地。如此规模的损失不仅会通过销量下降直接影响蒸馏酒生产商，也会波及依赖稳定贸易流的供应商、物流公司和酒店餐饮企业。

这场争端对饮料行业也具有更广泛的影响。两国之间的关税和限制措施可能改变烈酒的发货量、成本和产品供应，也可能同样影响其他进口饮品。若贸易战持续或扩大，进口商、酒吧、餐厅和零售商可能面临供应收紧、批发价上涨，或品牌选择发生变化。

加拿大消费者已经通过一些美国商品可及性下降感受到影响。如果关税继续存在，或新增限制，压力可能进一步沿供应链传导，从出口商和各省采购方传到门店价格和餐厅酒单。Hirsch说，这场争端最终可能影响消费者支付的价格，并指出贸易壁垒会如何转化为日常成本。

波本市场已成为一个清晰例子，说明贸易政策如何超越工厂和工业品，迅速波及消费品。蒸馏酒尤其容易受影响，因为它依赖跨境运输、受监管的销售网络，以及长期建立的品牌忠诚度。任何一个环节突然中断，都可能削弱需求，并让供应商更难重新获得货架空间。

Beshear呼吁Trump之举，进一步加大了来自对加拿大有出口敞口的各州官员的压力。他在信中指出，烈酒装运量大幅下降，证明当前关税政策正在损害一个重要的州产业。尽管任何政策变化的细节仍不明朗，这封信表明，反对声音不仅来自经济学家和企业，也来自那些担心就业和收入流失的州领导人。

这场争端之所以引人关注，还因为两国之间密切的商业关系。美国和加拿大共同构成全球最大的贸易伙伴关系之一，许多行业都依赖边境规则的可预见性。当这些规则变化时，即便需求强劲的产品也可能被卷入其中。

对波本生产商来说，加拿大市场的重要性不仅在于当前销量，也在于长期品牌地位。产品一旦被撤下货架，竞争对手就可能夺取空间，消费者也可能转向其他选择。即便贸易紧张局势日后缓和，企业仍可能需要时间和额外成本来重建分销网络并收复市场份额。

同样的风险也更广泛地适用于饮料行业。如果关税继续左右采购决策和备货政策，进口、分销或提供烈酒的企业可能被迫调整库存、重新谈判供应安排，或承担更高成本。对于依赖美加贸易稳定供应优质瓶装酒和成熟品牌的经营者来说，这一点可能尤为重要。

就目前而言，肯塔基州官员引用的波本数据，提供了这场争端影响最清晰的衡量之一。对加拿大出口下降85%表明，这远不只是一次短暂放缓。它说明，这场贸易冲突已经对美国这一标志性烈酒在一个重要市场造成了切实的商业损害。