密歇根州为州级分销体系中的烈酒配送费设上限

新法律将供应商每箱费用固定为1.75美元，提高州政府对分销商的支付，并旨在限制瓶装价格上涨。

2026年7月31日星期五



在州长格雷琴·惠特默签署参议院第604号法案成为法律后，密歇根州对其州营烈酒分销体系相关费用设定了新的限制。该变化于7月29日生效，旨在降低消费者面临更高瓶装价格的风险。

这项措施影响烈酒供应商通过密歇根州管制州体系进行配送时的支付方式。根据新法律，供应商仍须就密歇根酒类管制委员会（MLCC）采购的烈酒，向授权分销代理（ADA）按每箱1.75美元支付费用。该金额今后不得再由酒类委员会或州财政部长调整。不过，法律允许供应商与分销代理自行协商更高金额。

该法案还调整了MLCC必须向这些同样的分销代理支付的费用，以帮助覆盖运营成本。该费用提高至每

箱12.50美元，并将于每年10月1日依据消费者价格指数进行调整。任何年度涨幅上限为5%。

这项法律还赋予MLCC另一项工具。在州行政委员会批准下，委员会可按照其将制定的方法向分销代理支付额外款项。法条规定，该方法必须反映与仓储、分销和物流相关的合理且必要成本，并且必须适用于所有ADA。

这一变化意义重大，因为密歇根是政府在烈酒分销中发挥核心作用的州之一。在这种结构下，配送费和物流费用的变化会迅速传导至供应链，影响供应商利润、批发经济，以及零售商、酒吧、餐厅和消费者支付的货架价格。对于在密歇根销售威士忌、伏特加、龙舌兰酒及其他蒸馏酒产品的饮料公司而言，这一新的上限为其成本基础中的一部分提供了更多确定性，尽管其他费用仍受通胀影响。

推动该法案的行业团体表示，这项措施应有助于稳定成本。密歇根烈酒协会主席萨姆·奥迪什在一份声明中表示，将供应商被要求为州指令配送支付的费用设上限，将锁定会员公司的成本，并有助于保护消费者免受与更高配送费用相关的潜在涨价影响。

美国蒸馏酒委员会高级副总裁兼州公共政策负责人安迪·德洛尼表示，密歇根州的零售商、餐厅和酒馆依赖强大的分销网络来满足对蒸馏酒的需求。他说，这项立法为MLCC提供了额外支持，旨在帮助长期维持该州的分销体系。

这项法律出台之际，密歇根州烈酒市场呈现出喜忧参半的信号。根据全国酒精饮料管制协会的数据，密歇根是5月仅有的四个实现销量增长的管制州之一。该州烈酒销量同比增长1.3%，不过这一增长部分得益于当月多出3个销售日。同期销售额下降0.7%。

这种温和的销量增长与销售额下降并存的局面，凸显了为何费用政策在管制州至关重要。当销售增长不均衡且定价能力有限时，强制性的物流成本变化会对生产商和进口商的盈利能力产生放大效应。它们还会影响哪些产品进入市场、分销范围有多广，以及品牌在争取零售商和餐饮经营者陈列位置时的竞争力度。

密歇根州的体系长期要求供应商遵守MLCC及其合同分销框架设定的规则。通过将供应商必须支付的ADA费用冻结在每箱1.75美元，除非双方另有协议，立法者消除了一个单方面成本上升的来源。与此同时，通过将MLCC支付的费用提高到每箱12.50美元，并将未来涨幅与通胀挂钩且设定5%的上限，州政府正试图在供应商关切与面临更高劳动力、仓储和运输成本的分销商压力之间取得平衡。

对于依赖稳定烈酒配送的餐厅、酒馆和包装酒商店而言，这种平衡的重要性可能超出会计账目本身。如果分销代理能够通过州体系支付更好地收回必要运营成本，而不是仅仅依赖不断上升的供应商收费，那么整个饮料贸易中的企业可能会因价格骤变或供应调整而受到的干扰更少。其效果将取决于MLCC如何执行其新增的额外支付权限，以及供应商和ADA在合同谈判中的反应。

这项立法也反映出酒类监管中的更广泛张力，即各州在试图管理通胀的同时，又不削弱严格管控的分销体系。在密歇根州，立法者选择了一种既限制自动涨幅、又允许按CPI进行年度调整，并在物流成本有正当理由时提供定向额外支付的公式。

这一问题对密歇根州内外的蒸馏酒生产商都具有现实意义。向该州销售产品的生产商不仅要考虑消费者需求，还要考虑通过官方渠道发运的每箱产品所附带的监管成本。更可预测的费用结构会影响定价策略、促销规划，以及在合规成本受到密切关注的市场中，小型或动销较慢品牌是否仍具可行性的判断。

密歇根州既拥有活跃的精酿蒸馏酒行业，也有通过其管制体系分销的全国性品牌。多年来，在该州经营的公司一直认为，与配送相关收费的不确定性使规划更加困难，也增加了额外成本最终被转嫁到零售端的可能性。

新法律并未消除该体系中的所有成本压力。与通胀挂钩的调整仍适用于ADA薪酬结构的一部分，仓储和运输费用也仍可能上涨。但它确实为密歇根州烈酒供应链中的一部分明确了谁支付什么费用的边界，这一变化很可能受到全州蒸馏酒生产商、分销商和餐饮企业的密切关注。