Stoli达成第11章重组和解，恢复美国业务并重启产品发货

Stoli称，海关保税仓库中的库存有望加快产品重返美国货架，分销商包括纽约的Empire Merchants和Johnson Brothers

2026年11月10日星期二



Stoli Group周一（11月9日）表示，在完成第11章重组并与其美国子公司的债权人达成和解后，公司已恢复在美国的业务。公司称，此举为重启产品发货、重建这一重要市场的分销网络扫清了障碍。

这家总部位于卢森堡的饮料公司表示，该协议解决了此前围绕Stoli Group (USA)分销权的争议，并处理了剩余库存和财务义务。Stoli未披露和解的财务条款，也未说明涉及哪些债权人。

公司表示，MHW Ltd.将担任登记进口商，并与Empire Merchants（纽约）和Johnson Brothers等长期批发合作伙伴开展合作。Stoli还称，公司正在与其他分销商洽谈，并计划在相关协议达成后进一步公布进展。

Stoli表示，公司已在美国海关保税仓库备有库存，随着销售在相关市场恢复，这将有助于公司开始满足分销商订单。公司称，重组完成后，眼下的首要目标是在全美重建稳定、长期的业务布局。

这项协议对美国饮料行业的影响可能不止于一个品牌重返货架。厘清分销权、未售库存和付款义务，有助于产品重新进入全球最大的烈酒市场之一，降低批发商和零售商面临的不确定性，并恢复伏特加、龙舌兰酒、威士忌和朗姆酒等品类的供应。

Stoli表示，其美国产品组合将比以往更加丰富。除Stoli vodka和elit vodka外，公司还将为美国市场新增五款产品：Moskovskaya vodka、Rooster Rojo tequila、KAH tequila、The Irishman Irish whiskey和Writers' Tears Irish whiskey。公司还表示，产自路易斯安那州Lacassine的Bayou Rum将以更新后的酒液、包装和定价重返市场。

新产品阵容表明，公司正试图扩大市场吸引力。在这一市场，供应商越来越多地依靠产品组合策略，而非单一旗舰品牌。对分销商而言，这意味着可以通过同一供应商关系铺货更多产品。对Stoli来说，这或许有助于公司在美国业务经历法院监督下的重组后，重新争取货架空间和酒吧渠道上架机会。

Stoli Group首席商务官Marina Troyanovskaya在一份声明中表示，公司将依靠已进入美国市场的产品，以及熟悉其品牌的长期合作伙伴。她还称，商务和营销团队正在筹备面向美国市场的新活动。

Stoli表示，公司还在探索于美国本土生产Stoli风味伏特加和一款新的无酒精调饮产品Stoli Ginger Beer。这些计划尚未敲定，但显示公司正努力扩大本地业务，并把握风味烈酒以及无酒精或低酒精相关产品的市场需求。

据公司介绍，Stoli Group通过由170多家分销商组成的网络，在95多个国家销售旗下品牌。其更广泛的产品组合涵盖烈酒、葡萄酒和无酒精饮料。不过，在美国，眼下的考验是公司能否迅速恢复稳定供货，并签下足够多的州级和区域分销协议，将法律和财务层面的重整转化为销售势头的回升。