CFTC主席下令审查铝定价中的中西部溢价

此次审查可能重塑啤酒商及其他饮料生产商的易拉罐成本、供应合同和套期保值安排

2026年11月16日星期一



Beer Business Daily于11月16日周一报道称，美国商品期货交易委员会（CFTC）主席Michael Selig已下令审查铝定价机制，包括中西部溢价，并要求提出可能的改革方案。

此举涉及啤酒商和其他铝材大型用户多年来一直反映的问题。中西部溢价是通常加在铝基准价格上的一项费用，用于反映在北美交付铝材的成本。实际上，它已成为铝材实际采购价格的重要组成部分，适用于许多实物供应合同，其中包括最终用于饮料罐的铝材。

对啤酒企业而言，这个问题的影响远不止大宗商品市场结构。铝是重要的包装成本，尤其对于高度依赖易拉罐的啤酒商。溢价的计算方式或使用方式若发生变化，最终可能影响整个饮料行业的易拉罐成本、采购合同和套期保值策略，涉及啤酒、罐装鸡尾酒及其他依赖铝制包装的饮料。

据Beer Business Daily报道，Selig在啤酒协会（Beer Institute）年度会议上谈到了这一问题。该媒体称，在这场持续数十年、啤酒商和其他工业买家却鲜有进展的争论中，这一进展标志着局面出现重大转变。Beer Business Daily还报道称，啤酒协会长期担任总法律顾问的Mary Jane Saunders

在Selig发言后称，此事“对我们来说意义重大”。

啤酒协会长期以来一直认为，中西部溢价会以并非总与铝材生产或消费基本经济因素相关的方式推高啤酒商成本。定价体系的批评者指出，溢价可能受到仓储、物流、融资状况和市场结构等因素影响，而不只是取决于铝材本身当前的供需情况。啤酒商尤其关注这些问题，因为铝价上涨时包装成本可能迅速攀升，而大型生产商往往会提前数月采购易拉罐并对冲风险敞口。

CFTC的职责之所以重要，是因为该机构负责监管美国衍生品市场，铝价风险通常通过期货及相关合约在这一市场中进行管理。委员会主导的任何审查都可能促使外界关注参考价格如何形成、市场参与者如何在合同中使用这些价格，以及定价体系的某些环节是否会给实体经济中使用铝材的企业造成扭曲。Beer Business Daily的报道没有提供审查时间表，也未说明任何改革提案可能采取何种形式。

这种不确定性对饮料企业很重要，因为即使是范围有限的技术性调整，也可能产生广泛影响。啤酒商和其他饮料生产商并非只按现货价格购买易拉罐。许多企业通过长期供应协议、易拉罐制造商和套期保值计划开展业务，而这些安排都以某种方式与公认的铝价基准挂钩。若中西部溢价发生变化，影响未必会立即显现，也不一定对所有企业都相同，但可能改变供应商对易拉罐的定价方式，以及饮料企业管理金属成本波动风险敞口的方式。

这一问题此前也曾在华盛顿引起关注，尤其是在贸易限制、供应中断或物流紧张导致美国铝材成本高于全球基准价的时期。对制造商而言，这类成本上涨可能难以消化，尤其是在产量大、利润率低的行业。啤酒行业的包装成本占单位成本较大，即使铝价只是小幅变动，乘以数百万只易拉罐后也可能产生显著影响。

Selig的发言表明，啤酒商如今有机会在CFTC最高层更直接地表达对这一问题的关切，这在过去并不多见。目前尚不清楚这是否会促成正式规则制定、市场研究，或针对定价实践提出改革建议。对啤酒企业、易拉罐制造商及其他饮料生产商而言，此次审查意味着，长期以来存在争议、并已嵌入铝市场的这项成本可能面临更深入的监管审视。