Constellation Brands请求法院允许其终止在科罗拉多州价值数亿美元的经销协议

这场争议考验科罗拉多州特许经营法是否允许供应商从批发商手中收回利润丰厚的酒类经销权

2026年11月25日星期三



Constellation Brands正推动终止与Coors Distributing Company在科罗拉多州的特许经营关系。该公司认为，州特许经营法允许其与这家批发商终止合作，尽管涉案经销权价值数亿美元。

Brewbound于11月24日（星期二）报道称，Constellation正对一项阻止其终止与Coors Distributing Company（简称CDC）合作关系的命令提出异议。这场争议已进入持续进行的诉讼程序，焦点在于科罗拉多州法律是否赋予供应商终止协议的权利。

案件的核心是Constellation品牌在科罗拉多州的经销权价值及其控制权。根据Brewbound介绍的公司立场，这些权利价值数亿美元。这个数字表明，双方争夺的不只是单份合同，还涉及饮料分销行业的

经济利益。

Constellation主张，在本案情形下，科罗拉多州特许经营法支持终止合作。该公司依据的是其对相关法规的解读，以及Brewbound所称的近期立法解释。目前，CDC受到法院命令保护；如果Constellation胜诉，CDC可能失去经营一个价值极高的品牌组合的权利。

本案凸显了美国酒类行业三级体系中常见的矛盾：供应商、批发商和零售商分别在市场的不同环节经营。在许多州，制定特许经营法的初衷是保障批发商的稳定经营，防止供应商轻易将品牌从一家经销商转给另一家。这些保护措施可能让供应商难以终止长期合作关系，尤其是在涉案品牌销量可观、市场价值较高时。

这种法律架构也是类似争议可能旷日持久且成本高昂的原因之一。批发商经营大型啤酒、葡萄酒或烈酒品牌组合的权利，往往被视为核心业务资产；供应商重新分配这些权利，则可能改变其在一个州的市场覆盖、议价能力和长期战略。当相关权利价值数亿美元时，围绕合同条款和法律条文的争论，其影响可能远超直接涉案的公司。

对Constellation而言，这场争端似乎也反映出其在一个重要市场加强分销网络控制的更广泛努力。Brewbound称，该公司的立场凸显了其分销战略，以及特许经营协议签订后要解除协议的复杂性。科罗拉多州在酒类销售和物流方面具有重要意义，分销格局的变化可能影响品牌进入零售商、酒吧和餐厅的速度。

这一案件的结果可能影响整个饮料行业，因为特许经营争端往往会向啤酒商、葡萄酒生产商、烈酒公司和批发商传递信号，表明经销权究竟有多稳固。如果法院接受Constellation对科罗拉多州法律的解读，供应商可能会认为，在特定情况下重新审视或终止经销关系有了更有力的依据。如果CDC继续受到相关保护，批发商则可能将其视为经销权具有持久保障的佐证，即便供应商希望重组分销网络也不例外。

这一潜在影响尤其重要，因为经销权的估值会影响酒类行业各环节的交易、融资和谈判。批发商买卖这些权利，并以其作为借款抵押；供应商在进入新市场或重塑现有市场时，也会将其纳入考量。一宗涉及估值数亿美元资产的案件，其裁决可能影响未来合同的定价，以及双方在终止合作争议中的诉讼策略。

诉讼仍在进行，眼下的关键问题是，Constellation能否说服法院认定科罗拉多州法律允许其按计划终止合作。在这一问题得到解决之前，此案将持续受到关注，成为检验州特许经营保护规定如何适用于大型饮料公司试图收回或重新分配高价值品牌经销权的标志性案件。