

酒业“十五五”方案释放哪些产业转型信号?

中国酒业“十五五”发展实施方案的价值,在于它以系统性思维重构产业底层逻辑,从规模扩张转向价值深耕,从渠道驱动转向用户驱动,为酒业穿越周期、行稳致远提供了清晰的战略方向。

本报记者 刘雪霞 发自北京

当前,中国酒业步入深度调整期,总产量、销售收入和利润均出现阶段性回落,价格倒挂、库存高企、动销迟滞成为行业普遍面临的挑战。与此同时,消费者的消费行为也在发生深刻

变化。旧的增长逻辑逐渐失效,新的消费动力尚在培育之中,中国酒业出路何在?5月21日,中国酒业协会第六届理事会第八次(扩大)会议在北京召

开。会上作了《中国酒业发展分析及趋势研判》报告,并正式发布《中国酒业“十五五”发展实施方案(2026-2030)》,两者共同回答了一个核心命题:酒业困局,究竟如何破解?

擘画“十五五”:百亿园区、千亿集群、万亿产业的新蓝图

本次会议上,中国酒业协会正式发布《中国酒业“十五五”发展实施方案》。方案提出了清晰的发展目标:到2030年,在产业格局上,最终形成“百亿园区、千亿集群、万亿产业”的现代化格局。中国酒业在全球范围内的竞争力将显著增强,形成若干具有国际影响力的酒业品牌。

叙事体系,推动“中国酿,世界香”;对啤酒、葡萄酒、果酒等国际化程度较高的品类,着力建设优质原料种植基地,推动“世界酿,中国风”;针对年轻消费群体,则重点打造年轻化、时尚化的产品矩阵,让传统酒业与新生代消费者建立情感连接。

分化加剧,存量博弈:六大酒种的变局与生机



会上,中国酒业协会理事长宋书玉作了《中国酒业发展分析及趋势研判》报告。他首先概括了2025年中国酿酒产业的整体面貌:“总量回落、效益承压、分化加剧、集中度提升。”产业利润持续向优势产区与头部企业集中,中小企业加速出清,各酒种在存量市场中上演着截然不同的命运。

白酒产业量价利齐跌,但支柱地位未改。当前,白酒呈现出四大特征:产业分化进一步加剧,头部企业占据绝大部分利润,中小酒企因产能闲置与资金链紧张而加速离场;消费场景发生深刻变革,传统商务宴请与政务消费大幅缩减,独酌、家庭小聚、户外轻社交等情绪驱动场景异军突起;即时零售渠道崛起,倒逼渠道从压货分销转向精准动销,但平台补贴也让名

酒价格体系承受压力;白酒优质贮存能力提升,为未来竞争打下坚实基础。

与白酒形成鲜明对比的是啤酒产业。在多数酒种增长乏力的背景下,啤酒成为最具活力的板块。高端化向纵深推进,工坊精酿、果味化与功能化产品精准契合女性及Z世代需求,居家、露营等非即饮场景占比持续提升,展现出强大的市场韧性。

葡萄酒仍在谷底徘徊,但转型信号明确。白葡萄酒、气泡酒有望成为增长主力,消费回归大众本质,高性价比产品取代礼品场景成为市场主角。葡萄酒产业正进入产区化、酒庄化、品质化的成熟阶段。

黄酒稳中有进,头部企业加速高端化与全国化布局;露酒则用新饮用方式为饮料酒新增了超千万的女性消费群体;而果酒、预调酒、本土威士忌等酒种,也凭借风味多元与时尚个性,精准切入年轻群体的微醺需求。

为实现这一目标,方案提出了四大发展思路,从四个维度系统重塑产业格局。

第一,增强内生动力,筑牢高质量发展根基。方案强调,酒业要坚持“品质为基、数智赋能、绿色引领、融合发展”。品质上,从原料到终端全链条管控,构建科学品质表达体系;数智上,覆盖研发、生产、营销、服务全流程,打造智能工厂与数字产业;绿色上,推动全产业链低碳转型与资源循环利用;融合上,促进酒业与农业、文旅、康养等产业深度融合,拓展产业价值边界。

路径二:稳中求进,重点突破。方案提出建立工业2.0补课、3.0普及、4.0示范的并行推进机制。中小酿酒企业要加快补齐装备升级与工艺规范等短板;对白酒、黄酒、露酒等劳动密集型产业,既要全面推进工业3.0实现自动化与信息化,又要认真传承好传统酿造技艺,切不可盲目创新;对啤酒、葡萄酒等现代化程度较高的产业,要推进数字原生技术应用;支持龙头企业率先开展工业4.0示范,培育推广智能制造新模式。

第二,服务地方经济,提升产业支撑力。方案提出坚持产区引领、产城融合,巩固酒业作为民生产业的地方经济支柱地位。要做强核心产区,推动产业链纵向整合与横向拓展,打造酒文化城市名片,带动乡村振兴,促进农民增收,让酒业发展成果惠及更广泛的民生。

路径三:上下互济,生态优化。方案强调推动产业链、供应链、创新链协同发展,搭建产业链供需对接平台,组建“政产学研用”五位一体的协同创新联合体。要重点培育链式共生关系,推动生产性服务业与酿酒产业共生,促进数字技术与产业经济深度融合,形成要素高效畅通、价值网络交融共融的新格局。

深层突围:四大矛盾与酒业的价值回归

从行业深层来看,当前困扰中国酒业发展的并非某个孤立问题,而是一套环环相扣的结构性矛盾。宋书玉将其概括为“四大矛盾”:增长与需求放缓的矛盾、库存高企与流通不畅的矛盾、价格倒挂与市场供给的矛盾、市场缺失与消费增长的矛盾。这些矛盾相互交织,贯穿于酒类生产与消费的各个环节。

承接。宋书玉用一句直白而深刻的活点破了全行业的集体焦虑——“老的喝不动了,小的不想喝”。

在他看来,产业的核心矛盾是传统增长逻辑与新消费需求之间的系统性错配。具体而言,就是传统“悦人”消费模式出现断崖式下滑,而“悦人+悦己”的新消费模式尚未完全撑起来,两者之间形成明显的结构性断层。

然而,这只是表象,更深层的症结在于三个根本性变化:生活方式变了,传统以酒会友的社交场景持续减少;消费态度变了,理性饮酒成为全民共识;人口代际变了,原有的核心饮酒人群逐步老化,年轻消费群体尚未有效

宋书玉强调,产业调整的本质是要化解这些积累的矛盾。“周期即洗礼,这一轮调整不是产业的衰退,而是价值的回归。”他指出,政策环境正在发生根本性好转。2025年工信部发布《关于推动历史经典产业高质量发展

的指导意见》,将酿酒产业从限制性产业转向历史经典产业;2026年初,三部委联合印发《酿酒产业提质升级指导意见》,明确提出培育百亿园区、千亿集群、万亿产业的发展目标。“这为我们化解产业矛盾、走出调整期创造了良好的政策环境,带来了历史性机遇。”

“过去30年,我们经历了产能为王、渠道为王、品牌为王三个阶段,如今正进入用户为王的新时代。在这个时代,谁能真正理解消费者、尊重消费者、服务消费者,谁就能穿越周期,赢得未来。”宋书玉坦言,增长压力不可避免,但主动调低预期、主动优化结构,才是明智之举。

第三,构建现代市场体系,畅通产业循环链条。方案明确推动营销扁平化与直营化,助力传统经销商转型升级,同时规范新型渠道发展。要培育年轻消费群体,创新消费体验,拓展国际市场与陈年酒市场等增量空间,破解渠道痛点与市场堵点。

第四,营造和谐社会氛围,塑造产业良好形象。方案倡导理性饮酒与健康消费,推动企业履行ESG社会责任,加强酒类科普宣传,规范产业竞争秩序,杜绝内卷式无序竞争,构建文明、理性、健康的产业生态。

有了思路,还需路径。方案进一步明确了四大实施路径,确保蓝图落地。

路径一:各美其美,分类振兴。对白酒、黄酒、露酒等传统优势酒种,要深入挖掘文化价值,构建完整的文化

路径四:拓展边界,融合发展。方案提出推动酿酒产业与金融业良性互动、与现代服务业联动发展、与信息网络深度融合。要突破创新链、产业链、资金链融合的堵点断点,依托现代物流、文旅融合、品牌营销等业态延伸产业链、完善价值链,推动工业互联网、大数据、人工智能与酿酒全流程深度绑定,让软硬技术协同支撑产业转型升级。

中国酒业“十五五”发展实施方案的价值,在于它以系统性思维重构产业底层逻辑,从规模扩张转向价值深耕,从渠道驱动转向用户驱动,为酒业穿越周期、行稳致远提供了清晰的战略方向。

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。



酒类信息及配套专版

朗脉 Macropore Equipment for Food

洁净级不锈钢智能酿造设备/智能不锈钢酒罐/不锈钢管道/智能化调酒系统核心供应商

联系人:任德龙 联系电话:15705381189 地址:上海市闵行区集心路168号6号楼5层

上海朗脉洁净技术股份有限公司,是上市公司常铝股份(股票代码002160)的全资公司,公司注册资本3.4933亿元,主要从事于白酒、黄酒、葡萄酒、调味品、医药等食品级洁净工程总包领域。是洁净级不锈钢酿造设备、不锈钢酒罐、不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。上海朗脉洁净技术股份有限公司的服务宗旨是用做医药设备的洁净理念来为传统白酒行业服务。

近年服务客户

智能化酿酒设备 自动化调酒系统 洁净级不锈钢酒罐

舍得 SHEDU 五粮液 WULIANGYE 洋河酒厂 YANGHE 柳林酒 LIULIN LIQIUO 汾酒 FENJIU 贵州珍酒 西井集团 红星二锅头 金门高粱酒

正宇 ZHENG YU 科技与品质铸就未来

卫生级阀门/管件/罐用设备

温州正宇轻工机械有限公司

电话:0577-86822391 86990608 86997528 传真:0577-86810786

地址:温州市龙湾区沙城工业区安澜路298号 邮箱:zhengyu@zhengyu-china.com