

贵州推动白酒“卖生活方式” 白酒出海真正难在哪？

从“卖酒”到“卖生活方式”，贵州推动白酒出海释放出中国白酒走向全球的新信号。但真正意义上的国际化，是要让海外消费者愿意接受、能够理解中国白酒，并最终形成消费习惯。

本报首席记者 杨孟涵 发自北京

日前，贵州省人民政府办公厅印发《贵州省打造“卖酒向卖生活方式”转变升级版行动方案(2026—2030年)》，提出推动贵州白酒“出海”，鼓励企业创新

合作与出口模式，建立海外展销中心，开发适配国际消费习惯和消费场景的新产品。根据方案，贵州将每年统筹举办不

少于6场“黔酒全球行”等活动，借助使领馆、商协会等渠道，让贵州白酒融入全球生活，传递中国白酒的文化魅力。从头部酒企加快布局海外市场，到

地方政府推动产业国际化，“白酒出海”正在成为行业调整期的重要探索方向。但对于中国白酒而言，走向全球，并非简单地把产品卖出去。

那么，当前白酒出海处于什么阶段？除了消费场景适配之外，还有哪些关键门槛需要跨越？

出海热背后， 中国白酒尚未真正进入全球主流消费市场

中国白酒出海并非始于今日。早在20世纪初的巴拿马万国博览会上，中国名酒就曾亮相国际舞台，以独特的酿造技艺和东方酒文化吸引了万国来宾的关注。

不过，长期以来，中国白酒销售仍主要依赖国内市场，海外销售规模相对有限。近年来，随着国内白酒行业进入调整期，越来越多的酒企开始寻找新的增长空间，海外市场成为重要发展方向。

中国酒业协会发布的数据显示，截至2025年，已有63.9%的白酒企业开始布局或正在拓展海外市场。

从出口数据来看，中国白酒国际化正在加速。

相关数据显示，2024年中国白酒出口额达到约9.68亿美元，出口量约1642万升。中国食品土畜进出口商会发布的数据显示，2025年我国酒类出口总额约19.5亿美元，同比增长约2.7%，其中，白酒出口额约8.93亿美元，约合人民币64.6亿元，在烈酒出口品类中位居前列。

但是，白酒出口产品的“回流”现象也引人瞩目。2025年白酒进口金额达3.80亿美元，位列第三，仅次于白兰地(约7.20亿美元)和威士忌(约4.46

亿美元)。

也就是说，真正外销到欧美主流市场，并且进入非华人生活场景中的白酒产品，实际体量还很小。

目前，海外白酒消费仍较多集中于华人消费群体以及中餐场景，在欧美、日本等成熟市场，中国白酒尚未形成类似威士忌、白兰地等国际烈酒品牌的广泛消费基础。

这也是近年来酒企和地方政府不断强调“适配场景”的原因。

对于白酒而言，走向海外不仅是产品出口，更是消费文化和生活方式的输出。



“场景适配”只是第一步，文化认同仍需时间

白酒出海最大的挑战，首先来自消费习惯差异。

在国内，白酒承载着商务宴请、朋友聚会、节庆礼赠等丰富场景，酒与社交、文化高度融合。

但在海外市场，消费者缺少对白酒饮用方式和文化内涵的认知。因

此，如何让海外消费者理解白酒、接受白酒，并形成新的消费场景，成为企业国际化的重要课题。

近年来，一些酒企开始尝试通过海外体验中心、文化推广活动、跨界合作等方式，让白酒从“中国餐桌上的酒”走向更多国际消费场景。

贵州提出从“卖酒”向“卖生活方式”转变，本质上也是希望企业突破单纯的产品出口模式，通过文化传播提升白酒国际影响力。但需要看到，文化传播解决的是消费者“愿不愿意了解”的问题，而白酒真正进入海外市场，还需要面对更现实的规则挑战。

真正考验白酒出海的， 是国际市场的合规门槛

相比国内市场，海外市场对于食品安全、产品标签、质量追溯等方面有着更严格的要求。

企业不仅需要建立符合要求的食品安全和质量控制体系，还需要准备合同、发票、装箱单、产品合格证明等出口材料。

以美国市场为例，白酒进入美国，不仅需要符合联邦层面的相关法规，还要面对不同州的酒类销售的管理要求。同时，企业还需要关注美国酒类烟草税务与贸易局(TTB)以及食品药品监督管理局(FDA)等相关监管要求。

而白酒产品进入欧盟市场，则需要符合当地对产品成分、酒精度标识、原产地信息、批次追溯、进口商信息、多语言标签等要求。

此外，甲醇、重金属、氰化物、塑化剂等安全指标，以及原料风险控制，也成为白酒出口企业必须关注的问题。

对于不少白酒企业而言，海外市场最大的挑战，不是有没有好产品，而是能否建立一套符合国际规则的生产、认证和供应体系。

近年来，头部酒企持续加强质量体系建设和产品追溯能力，也是在为未来国际化竞争提前布局。

白酒出海需要的不只是“中国味”， 更需要“国际规则力”

从“卖酒”到“卖生活方式”，贵州推动白酒出海释放出中国白酒走向全球的新信号。但真正意义上的国际化，并不是简单地把中国白酒带到海外市场，而是要让海外消费者愿意接受、能够理解，并最终形成消费习惯。如果说场景适配是打开白酒海外

市场的钥匙，那么，标准、法规和供应体系，则决定企业能走多远。

对于中国白酒而言，出海之路才刚刚开始。

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
Macropress
Dedicated for Future
(股票代码: 002160)

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

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
地址: 温州市龙湾区沙城工业区宏瑞路298号
传真: 0577-86810786
邮箱: zhengyu@zhengyu-china.com