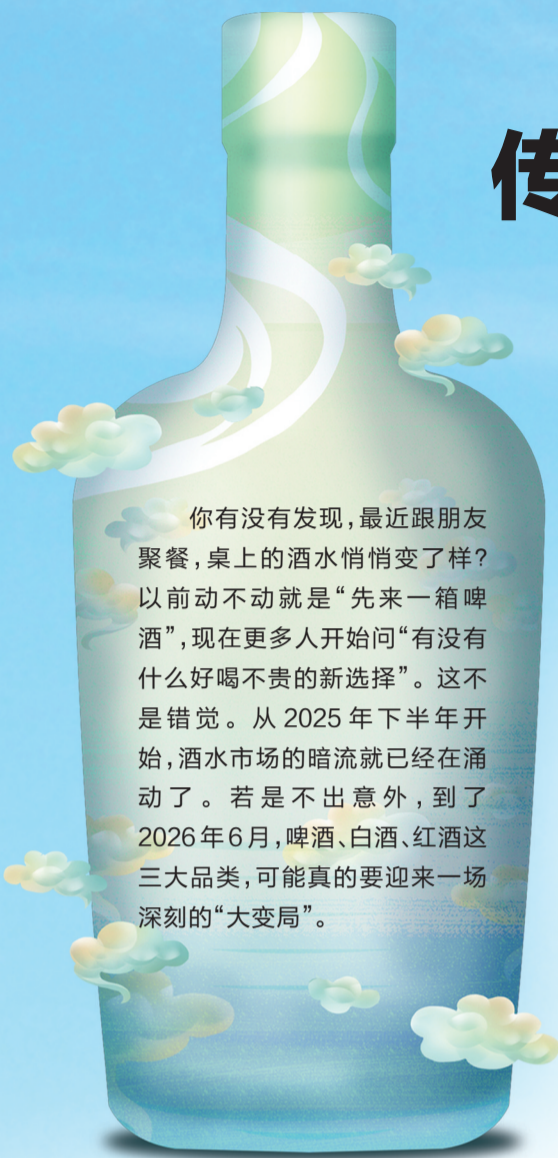




酒业迎来“大变局” 传统模式被消费趋势颠覆

白酒挤“泡沫”、啤酒拼品质、红酒去神化



你有没有发现，最近跟朋友聚餐，桌上的酒水悄悄变了样？以前动不动就是“先来一箱啤酒”，现在更多人开始问“有没有什么好喝不贵的新选择”。这不是错觉。从2025年下半年开始，酒水市场的暗流就已经在涌动了。若是不出意外，到了2026年6月，啤酒、白酒、红酒这三大品类，可能真的要迎来一场深刻的“大变局”。

年轻人的酒杯，正在“叛变”

先看一组数据。2025年，国内啤酒产量虽然维持在3500万千升左右，但30岁以下消费者的单次饮酒量，比五年前下降了将近四成。这不是说年轻人不喝了，而是他们喝的方式和选择，彻底变了。

过去那种“感情深一口闷”的拼酒文化，在90后、00后这里行不通了。他们更在意的是微醺的感觉，而不是大醉一场。低度酒、果酒、精酿小馆成了新宠。一个在成都开小酒馆的老板说，现在店里卖得最好的不是工业啤酒，而是自己酿的桂花小麦和莓果酸艾尔，一壶慢慢喝，配上卤味和凉拌菜，一坐就是一晚上。

这种消费习惯的变化，直接倒逼酒企调整策略。青岛、雪花这些大厂，2025年下半年纷纷推出了更多口味的果味啤酒和低醇产品。白酒这边也没闲着，一些小瓶装、低度数的“轻白酒”开始铺货，瞄准的就是那些“想喝点白的但又怕上头”的年轻人。

到了2026年6月，这种趋势只会更明显。谁能在“轻松喝”这个方向上做出好产品，谁就能抢到新红利。

啤酒江湖：从“拼量”到“拼味”

啤酒行业的变局，可能是最直观的。过去啤酒打的是价格战，三五块钱一瓶的绿棒子占领了全国大排档。但这两年，原材料成本在涨，大麦、啤酒花的采购价2025年比2023年涨了将近15%。再加上瓶罐、物流费用居高不下，低价走量的模式越来越难以为继。

所以你会看到，2025年全年，主流啤酒品牌已经悄悄提了两轮价，每瓶涨了五毛到一块钱。消费者虽然嘴上抱怨，但该喝还是喝。真正让人改变选择的，是口味升级。

现在的年轻人愿意为一瓶好喝的精酿多付两三倍的钱。数据显示，2025年国内精酿啤酒的市场份额已经突破了15%，而且还在以每年两位数的速度增长。这个数字在欧美市场早就超过了30%，国内的空间还很大。

到了2026年6月，啤酒市场可能会出现明显的两极分化。一边是传统工业啤酒继续走平价路线，主攻乡镇和老年市场；另一边是精酿和特色啤酒在一二线城市攻城略地，瞄准那些愿意为品质买单的中青年消费者。对于普通消费者来说，好消息是选择更多了。对于从业者来说，要么走量拼成本，要么走心拼风味，中间地带会越来越难生存。

白酒变局：告别“天价神话”，回归日常消费

白酒的变化，可能更深刻。2024年到2025年，白酒行业经历了一轮深度调整。过去那种“越贵越好卖”的畸形逻辑，被现实狠狠打脸。高端白酒的价格从高点回落，有的单瓶降了三四百块，库存压力让经销商直呼“扛不住”。

但这未必是坏事。挤掉“泡沫”之后，白酒正在回归它本来的样子——日常消费品，而不是金融炒作工具。2025年，100到300元价格带的白酒卖得最好，同比增长超过了20%。这说明大家喝酒更理性了，自己喝、朋友聚，没必要非得追求那个面子和牌子。

另一个明显的变化是，白酒开始往农村和乡镇下沉。过去农村办酒席，用散装白酒或者十几块钱一瓶的杂牌酒很常见。现在生活水

平提高了，五六十块钱一瓶的品牌光瓶酒成了新宠。牛栏山、红星、汾酒的玻汾系列，在县市市场卖得非常好。

在山东一个县城，去年过年超市里最显眼的位置摆的不是几百块的名酒，而是七八十块一箱的纯粮光瓶酒。收银的大姐说，现在大家买酒自己喝，图的是实惠和放心，包装好不好看倒是其次。

到了2026年6月，这种“去包装、去溢价”的趋势会更加明显。对于酒企来说，谁能把产品做到“百元以内、纯粮固态、口感顺口”，谁就能在广阔的日常消费市场里站稳脚跟。对于普通家庭来说，这是好事——花更少的钱，喝到更实在的酒。

红酒新路：国产崛起，告别“洋酒崇拜”

红酒的变化，可能最出人意料。过去很长一段时间，红酒就是“洋气”的代名词，法国、澳洲、智利的进口酒占据了大部分中高端市场。但从2024年开始，国产红酒的口碑和销量都在稳步上升。

这背后有几个原因。一是进口红酒的供应链不太稳定，海运成本、关税政策的变化让价格忽高忽低。二是国产酒庄确实在进步，宁夏贺兰山东麓、河北怀来、新疆焉耆这些产区，经过十几年积累，酿出来的酒在国际上拿了不少奖。三是年轻消费者不再盲目迷信“洋品

牌”，只要好喝，管它哪里产的。

数据显示，2025年国产红酒的市占率已经回升到了40%以上，这是近八年来的高点。特别是一两百元价位的国产红酒，性价比越来越高。很多消费者发现，花同样的钱，买国产酒比买进口入门级酒品质更稳定。

到了2026年6月，红酒市场可能会出现一个有意思的局面——进口酒主打高端礼品和收藏市场，国产酒则稳稳占据日常饮用和聚会场景。对于普通消费者来说，这意味着你可以用更合理的价格，喝到品质不错的日常餐酒。

顺势而为，找到你自己的“那一杯”

面对这场酒水变局，普通消费者该怎么做？其实很简单，不用追潮流，也不用盲目囤酒，根据自己的实际需求来就好。

如果你是自己小酌或者朋友小聚，不妨多试试精酿和国产红酒，现在的选择比以前丰富太多，价格也合理。如果是家庭聚餐或者办酒席，一百元左右的光瓶白酒或者桶装啤酒就很实在，既体面又不浪费。至于那些高端名酒，除非有明

确的送礼或者收藏需求，不然没必要去凑热闹。

很多人的习惯是，家里常备两三种酒。夏天冰箱里放几罐精酿，晚上加班回来喝一罐解乏；冬天备一瓶高度白酒，偶尔炒两个菜，一个人慢慢喝两杯；朋友来的时候，开一瓶国产红酒，配点卤味或者烤肉，氛围刚好。总价算下来，一个月花在酒上的钱不到两百块，但生活里多了不少滋味。

写在最后

酒水市场的变局，说到底反映的是我们生活态度的转变。不再为了面子喝酒，不再为了应酬拼酒，而是回归到享受一杯酒本身带来的愉悦和放松。这本身就是一种进步。

2026年6月，不管啤酒、白酒、红酒怎么变，有一点不会变——好酒是拿来喝的，不是拿来炒的。你手里的那杯酒，值不值得，只有你自己知道。

据中国经济新闻、界面新闻、中国网财经

