第 10 号：关于推动六安白酒产业开辟新赛道、构筑新优势的建议

（市六届人大六次会议）

关于推动六安白酒产业开辟新赛道、构筑新优势的建议

第 10 号（财经类 10 号）

霍邱代表团：张云翩代表

顺应行业从“规模扩张”向“价值深耕”转型的深度调整期，推动六安白酒产业摆脱同质化竞争，抓住政策、消费与科技的新机遇，实现差异化、高品质和可持续发展。

一、新定位：抢抓“历史经典产业”政策机遇，提升产业战略能级

推动从“传统特色产业”向“国家战略扶持的历史经典产业”升级，争取顶层设计支持：建议市发改委、经信局牵头，积极对接国家部委，依据“酿酒”被列为历史经典产业的最新政策定位，研究制定专项发展规划，争取在财税金融、文化遗产保护、品牌国际化等方面获得国家级政策包支持。

启动“六安白酒文化遗产”系统普查与申遗工程：联合文旅、档案部门，系统梳理并申报一批与白酒相关的非物质文化遗产、老窖池、传统酿造工坊为各级文物保护单位或工业遗产，筑牢产业文化根基。

打造“中国洞藏白酒文化地标”：整合迎驾、临水等企

业的洞藏储酒实践，联合科研机构、行业协会，系统总结“六安生态洞藏酒模式”的独特价值，积极主导或承办全国性洞藏酒文化技术论坛，发布具有行业影响力的“洞藏白酒”团体标准，抢占品类价值制高点。通过占领品类价值制高点，将“六安”塑造为中国洞藏白酒的品质标杆与文化象征。

二、新融合：深化“酒旅融合”战略，打造体验经济新增长极

推动酒旅融合从简单的工业观光，向深度沉浸、多元消费的体验经济转型。

编制《六安酒旅融合高质量发展规划》：规划串联龙头酒企、洞藏酒庄、非遗工坊等精品酒旅线路，并嵌入全市“红绿交融”旅游大盘，实现客流共享与价值叠加。

支持建设“沉浸式酒庄综合体”：鼓励骨干企业借鉴行业先进经验，升级旅游设施，开发 “酿造体验、定制封坛、酒文化主题民宿、酒膳美食、低空观光” 等多元消费场景，开发互动性强、参与度高的体验项目，实现游客从“短暂参观”到“深度沉浸式度假”的转变，延长消费链条。

实施“美酒产区”整体营销：将“大别山美酒窝”整体形象，通过文旅推介会、短视频平台、达人探访等方式进行一体化宣传，策划“六安美酒探寻之旅”等主题活动，精准吸引长三角等高消费潜力客群。

三、新动能：推动“非遗匠心”与“人工智能+”双向

赋能

推动产业技术进步从单一设备改造，向传统工艺数字化与人工智能深度应用跨越。

设立专项支持传统工艺数字化创新：设立市级“白酒非遗传承与数字化创新融合专项基金”，支持企业运用物联网、人工智能（AI）视觉识别、大数据分析等技术，对制曲、发酵、蒸馏等核心工艺环节的关键参数进行实时监控、优化与稳定性分析，实现“非遗匠心”的标准化、科学化传承与品质提升。

构建“六安白酒产业数字大脑”：鼓励由产业链主企业或行业协会牵头，联合科技企业，搭建覆盖“原料种植-酿造生产-质量检测-仓储物流-营销溯源”全链条的产业互联网平台。实现数据互联互通，提升供应链协同效率、质量安全管控水平与市场快速响应能力。

培育“数字工匠”与复合型人才：推动本地高校、职业院校与龙头企业合作，开设“传统酿造工艺与现代智能制造”融合课程，设立实训基地。重点培养既深谙传统酿酒技艺，又精通数据分析、智能设备操作的“数字工匠”和“AI 酿酒师”队伍，为产业智能化转型储备核心人才。

四、新生态：践行“双碳”引领，构建绿色循环产业体系

推动产业发展模式从被动环保合规，向主动构建绿色竞

争力、探索生态价值转化演进。

前瞻应对环保法规升级：针对预计实施的《酒类制造业水污染物排放标准》等更严格环保法规，组织环保部门、行业协会提前对重点企业进行诊断，指导其进行节水改造、废水深度处理及资源化利用等环保技改，将合规压力转化为长期的绿色生产优势。

开展“零碳/低碳酒厂”试点示范：支持有条件的龙头企业开展全生命周期碳足迹核算，推广应用光伏发电、生物质能等清洁能源，建设“光伏酒库”、“光储充一体化”项目。探索开发基于碳核查的“零碳洞藏酒”、“低碳认证酒”等差异化产品，响应高端消费市场的绿色消费趋势。

打造闭环式绿色原料供应链：鼓励酒企与本地农业合作社、家庭农场建立战略合作，建设高标准、可溯源的专用绿色（有机）粮食种植基地。推广订单农业，形成“绿色种植-生态酿造-酒糟反哺养殖/有机肥”的农业循环，并可将基地纳入酒旅线路，实现一二三产深度融合与价值增值。

五、新市场：深耕大众消费与细分赛道，释放内需潜力

推动市场策略从过度依赖商务消费，向激活大众消费、创造细分场景需求转变。

产品结构优化与创新：在稳固中高端产品的同时，鼓励

企业针对大众日常消费、家庭聚饮、年轻群体等市场，开发高品质、高性价比的“口粮酒”、轻口味白酒、利口化调料酒等产品。丰富产品矩阵，覆盖更广泛的消费人群。

创新“即时零售+场景营销”模式：积极拥抱新零售趋势，支持酒企与主流即时零售（如美团闪购、京东到家）、社区电商平台深化合作，优化线上线下一体化布局，满足消费者“即想即得”的需求。针对“户外露营”、“围炉煮茶”、“朋友小聚”、“音乐节庆”等新兴消费场景，开展精准的产品定制、内容营销和场景化推广，创造消费新触点。

强化区域市场深耕与文化渗透：巩固并扩大六安及安徽本土市场占有率，通过与地方节庆结合等方式，增强本土消费者的情感认同与文化自豪感。以此为根据地，稳步向长三角等周边市场辐射渗透。

通过以上五个维度的系统革新与协同推进，六安白酒产业有望在行业深度调整期中精准破局，构筑起以文化为魂、生态为基、科技为翼、体验为桥、消费为本的持久新优势，实现高质量发展。