vinetur

泸州老窖上半年净利润下滑43.37%

高端白酒需求疲弱，拖累这家中国白酒企业将中高端产量削减77.40%。

2026年8月27日星期四



中国最大的白酒企业之一泸州老窖周二披露，上半年销售、营收和利润大幅下滑，原因是高端酒需求减弱，迫使公司减产速度远快于发货量的下降。

在半年报中，公司表示，2026年上半年营收同比下降36.35%，至104.72亿元；归属于股东的净利润下降43.37%，至43.39亿元。经营活动产生的净现金流下降65.68%，至20.82亿元。

压力在公司的中高端白酒业务中体现得最为明显，该业务包括单瓶含税售价至少150元的产品，如国窖1573。1月至6月，该板块销量下降42.53%，约为1.39万吨，比去年同期减少约1.03万吨。同期，该类别产量下滑更为明显，骤降77.40%至4,801吨，比一年前少约1.64万吨。

公司表示，减产反映的是基于销售需求和库存状况主动控制产量的决定。这意味着公司直接回应了零售端去化放缓以及中国高端白酒市场渠道库存偏高的局面。

泸州老窖称，业绩下滑主要由终端需求疲软和产品销量下降所致，且发生在行业环境艰难的背景下。整个白酒行业正处于深度调整期，高端需求承压，经销商也变得更加谨慎。

公司的季度数据表明，颓势在第二季度进一步加剧。4月至6月的营收为24.47亿元，较上年同期下降约65.5%。归属于股东的净利润下降约79.45%，至6.31亿元；扣非净利润下降80.1%，至6.08亿元。

中高端白酒业务上半年实现营收92亿元，下降38.86%。由于这一营收降幅小于42.53%的销量跌幅，按公司披露数据简单计算，隐含的吨均收入上升了约6.4%。这表明，公司的控量策略在一定程度上可能有助于守住价格或优化产品结构，不过这一计算并未拆分实际价格变动、促销或不同产品线之间调整的影响。

泸州老窖一直试图通过限制供给来维护核心品牌的价格体系。根据公司及中国财经媒体援引的市场数据，国窖1573 52% vol、500毫升装的批发价今年总体保持相对稳定，约为每瓶825元，但较年初水平低约15元。该产品的批发价仍高于另一大高端白酒品牌五粮液。

压力也体现在公司的分销网络上。6月底合同负债为24.37亿元，较上年同期下降约31%，表明经销商预付款意愿减弱。泸州老窖还披露，上半年国内经销商净减少162家，降幅接近10%。

在高端板块之外，单瓶含税售价低于150元的低价位白酒产品销量在上半年下降9.8%，至约2.24万吨。

泸州老窖上半年的业绩弱于中国多家券商的预测。根据财联社，近期多家证券公司的估算普遍预计，上半年净利润将下降23%至36%，第二季度将下降30%至60%。公司披露的降幅比这些预期更大。

对于下半年，泸州老窖表示，将继续坚持控量稳价、支持核心产品价格，并帮助经销商去库存。公司还表示，将深化县级市场布局，推进渠道数字化和产品创新，并继续推进智能酿造升级项目一期，计划投资47.83亿元，以扩大优质基酒储备。公司还表示，将维持现有分红计划，包括2026年派息比例不低于75%以及最低现金分红85亿元。