

20家上市酒企营收狂跌140亿 这场“深度调整”之仗到底要打多久？

未来,谁能率先完成从“规模扩张”到“价值经营”的系统性转变,谁就能在存量博弈的下半场中,抢占属于自己的新增量。

本报首席记者 杨孟涵 发自北京

2026年上半年,20家白酒上市企业的半年报,交出了一份并不轻松的答卷。Wind数据显示,20家白酒上市企业(包含H股)整体营收较去年同期减少约140亿元,同比下降6.65%;归母净利润合计下降约8.28%。20家企业中,营收、净利同时实现增长的仅有五粮液、迎驾贡酒、珍酒李渡3家,其余绝大多数企业都出现了不同程度的下滑,行业呈现出明显的“普跌”态势。相比之下,白酒行业依然陷入了同2025年报所呈现的“普跌”一样的局面。面对这种局面,所有人都会问:这场白酒行业的“深度调整”之仗到底要打多久?

三个危险信号,证明这是一场长期战役

白酒上市公司整体营收的下滑,足以说明行业当下处境之艰难,但更重要的是,它所透露的三个信号,更凸显了这场战役的长期性与艰巨性。

首先是毛利率的整体下行:除贵州茅台、五粮液等头部企业外,诸多次高端与区域酒企的销售毛利率跌幅明显,部分企业下滑幅度甚至超过4个百分点。这说明,此前酒企赖以提高盈利能力的“高端化”举措或已失效。

其次是库存与现金流分化加剧:20家酒企存货合计近2000亿元。其中,部分主打次高端产品的酒企,存货占总资产比例已超过45%,远高于头部企业12%-24%的水平。与此同时,部分企业的短期借款大幅攀升,现金流动性承压明显。

第三是头部集中度不降反升:贵州茅台与五粮液两家企业合计营收超1200亿元,占20家企业总营收的60%以上。这说明,行业的深度调整不但没有让“分化”停止,反而让其进一步加速,未来,行业可能呈现资源加速向少数顶尖企业集中的趋势。

这三个信号表明,这不是一次短期的行业下挫或调整,而是一次对酒业伤筋动骨似的“深度影响”,行业早已告别

过去“量价齐升”的黄金时代,进入一个长期调整,目前仍然看不到调整完成边际的局面。

面对历次周期波动,行业惯用的解法通常是“熬”——厂家控量挺价,渠道消化库存,静待消费回暖后重拾升势。然而这一次,那些套路统统失效了。

原因在于,引发本轮调整的底层驱动力发生了根本性转变:

一方面,老龄化、人口负增长决定了消费客群的上限,而地产经济的下行也影响了诸多周边行业,这些变量叠加,让商务饮酒场景发生了变化。在可以预见的未来,当这些影响因此持续存在,酒业就不可能轻易回到“黄金时代”;另一方面,传统渠道模式已经达到极限——当次高端与区域酒企的存货占比逼近甚至超过总资产的一半、现金流吃紧到需要依靠举债维持经营时,就证明,传统的经销模式已经走不下去了,到了非调整不可的地步。

而这种长期性趋势与行业调整需求,都不是一朝一夕可以扭转的。消费收缩与结构转型将在相当长的一段时间内共存,酒企必须直面这一现实:这种“深度调整”是长期性的趋势,而非可以依靠“熬”而安然渡过的短期困境。



卷价格没有出路,重构三大底层能力才能“过冬”

行业当下这场长期战役,与需求端的收缩、渠道端的重负、营销端的能力息息相关,因此,行业未来能否有效渡过深度调整期,需要从以下三个方面入手。

当消费者不再为面子买单,酒企就需要提供“价值”。

过去,白酒的核心消费逻辑高度依附于商务宴请与礼品馈赠场景,“高价”本身就是社交价值的代言。但随着消费观念趋于理性、年轻客群崛起,单纯依赖价格标签拉动消费的模式将难以为继。

企业不能停留在降价打折的低维竞争,而是需要重新厘清价值锚点。例如,准确区分消费者自饮悦己、家庭宴饮、投资收藏等不同需求,并匹配差异化的产品。

当传统的“压货”模式难以为继,企业就需要从“压库存”转变为“管动销”。

白酒行业半年报揭示的“高库存与紧现金流”痛点,宣告了传统压货模式的彻底破产。渠道必须依赖于现代化的数字体系,实施动态精细管控,优化经销商分级体系,淘汰低效环节。同时,针对即时零售、社区团购及酒类电商等新渠道,重新厘清价格管控与利益分配机制,防止线上线下的价格冲突。

营销上,企业从“大水漫灌”精细化到“精准运营”。

在营收与利润普遍承压的背景下,酒企依赖央视大屏、大型赞助及渠道大规模投入的传统模式,导致其投入产出比正面临严苛考验。

酒企营销体系的转型应聚焦于降本与精细化——基于数据精准触达,依托消费者画像划分细分场景,让产品内容直抵消费者。

20家酒企的2026年半年报清晰展现了行业加速分化的格局——分化本身证明了“等周期反转”只是不切实际的幻想。

真正有价值的长期主义,绝不是“熬”与“等”,而是看清行业长期趋势之后的主动调整。

未来,谁能率先完成从“规模扩张”到“价值经营”的系统性转变,谁就能在存量博弈的下半场中,抢占属于自己的新增量。

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
LANGE
(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3.4923亿元, 主要从事于白酒、黄酒、葡萄酒、调味品、医药等食品饮料净工程总包领域。是洁净级不锈钢酿酒设备、不锈钢罐罐、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。

部分业绩如下:

扫描二维码深入了解朗脉

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