

# 基于哈佛分析框架的伊利股份财务报表分析

柳丹 田杰

北京印刷学院

DOI:10.32629/ej.v9i5.3539

**[摘要]** 随着乳制品行业消费升级与行业竞争加剧,伊利股份作为国内乳业领军企业,其财务状况与发展前景备受关注。传统财务分析存在局限性,而哈佛分析框架通过战略、会计、财务和前景四个维度,能更全面评估企业绩效。基于伊利股份2020—2024年财务数据,结合行业政策、奶源供给及市场竞争环境,运用哈佛框架分析其战略实施效果,识别潜在风险,并提出优化建议,为乳制品企业的可持续发展提供参考。

**[关键词]** 乳制品; 财务分析; 哈佛分析框架

**中图分类号:** TS252.42 **文献标识码:** A

## Financial Statement Analysis of Yili Group Based on the Harvard Analytical Framework

Dan Liu Jie Tian

Beijing Institute of Printing

**[Abstract]** With the upgrading of consumption and intensified competition in the dairy industry, Yili Co., Ltd., as a leading domestic dairy enterprise, has attracted much attention to its financial situation and development prospects. Traditional financial analysis has limitations, while the Harvard analysis framework can more comprehensively evaluate corporate performance through four dimensions: strategy, accounting, finance, and prospects. Based on the financial data of Yili Corporation from 2020 to 2024, combined with industry policies, milk supply, and market competition environment, the Harvard framework is used to analyze its strategic implementation effect, identify potential risks, and propose optimization suggestions, providing reference for the sustainable development of dairy enterprises.

**[Key words]** Dairy Products; Financial Analysis; Harvard Analysis Framework

### 1 引言

2024年我国乳制品行业步入深度调整阶段,消费复苏偏弱、原奶价格波动及市场竞争加剧,使企业在产品创新与成本控制上面临多重压力。伊利股份作为亚洲乳业龙头,在行业下行周期中表现出较强经营韧性,成为研究中国乳业转型升级的典型样本。目前相关研究多集中于市场与产品维度,基于财务视角的系统性框架分析较为不足。在“十四五”收官、行业聚焦产业链安全与高质量发展的背景下,本文以哈佛分析框架为基础,结合PEST、SWOT模型,对伊利股份2020—2024年财务数据展开多维研究,以期投资者决策提供参考,为行业发展提供实践借鉴。

### 2 伊利股份公司概况

伊利股份是一家以乳制品为主要销售产品的企业,营业收入增长超过百亿,旗下多款产品长期处于市场领先地位。公司有着主营业务的健康增长态势以及优秀的盈利能力,随着社会经济快速发展,乳制品的需求量持续增长,随之产量也大大增加,带动了公司经济的发展。其中以巴氏乳制品加工技术和微生物

分析技术引领低温乳业技术创新方向,推动巴氏乳业向高生物安全性和高活性营养方向的技术演进,带动低温乳业的发展。可靠的发展奠定了技术基础,活性高、营养价值高的新鲜乳制品也提高了居民的健康水平。

### 3 基于哈佛分析框架下伊利股份的战略分析

#### 3.1 乳制品行业现状

当前我国乳制品行业正处于筑底复苏、结构分化的深度调整期<sup>[1]</sup>。行业整体增长承压,原奶价格连续三年低迷,养殖端亏损严重,消费端传统液态奶增长见顶,市场呈现低端过剩、高端短缺的结构性矛盾:常温奶竞争白热化、价格战激烈;而奶酪、黄油、功能性乳品等高附加值产品供给不足,高度依赖进口,大量中小乳企生存艰难。在政策方面,推动去产能、消费升级,引导行业向高端化、功能化、深加工转型。随着供给侧优化与需求回暖,行业正逐步走出低谷,但消费复苏乏力、成本高企、国际竞争加剧仍是主要挑战。

#### 3.2 乳制品行业波特五力分析

波特五力模型<sup>[2]</sup>从五个维度助力分析行业竞争态势,深化对自身优劣势的认知,为后续竞争战略的制定提供依据。乳制品行业潜在进入者威胁中等,行业虽有资金、冷链及食品安全监管壁垒,但品牌与规模门槛相对较低,新锐品牌仍可切入市场;替代产品威胁中等,植物基饮品等对乳制品形成一定替代,但乳制品核心营养功能难以被完全取代;供应商议价能力较弱,上游原奶产能过剩、价格低迷,中小牧场议价能力不足,仅优质奶源具备一定议价空间;购买者议价能力较强,液态奶产品同质化严重,商超、电商等渠道及终端消费者对价格敏感,议价优势明显;行业现有竞争者竞争激烈,行业呈现双寡头主导、多品牌竞争格局,企业数量众多,价格战与赛道争夺日趋白热化。

3.3 伊利股份的SWOT分析

SWOT分析从四个方面展开,优势方面,伊利股份品牌实力突出,品牌价值稳居行业首位,大单品矩阵完善,高端化布局成效显著;公司产品结构齐全,研发投入领先,全球化布局稳步推进,综合竞争力强劲。劣势方面,伊利核心业务增长承压,常温奶增速下滑,低温奶份额偏低,未能紧跟消费升级趋势;同时多元化效果不佳,财务结构存在隐患,短期偿债与流动性压力较为突出。机会方面,随着社会消费升级与结构优化,消费者健康意识提升,高端白奶、成人奶粉、奶酪、功能性乳品等细分赛道高增,为产品结构升级提供空间;行业集中度提升,乳业进入成熟期,中小乳企加速出清,龙头份额持续扩大,伊利凭借规模与渠道优势进一步巩固地位。威胁方面,行业竞争白热化,蒙牛等巨头在低温、奶粉等领域强势竞争,新锐品牌抢占高端细分市场,价格战持续挤压利润空间;面临替代品冲击,植物基饮品、功能饮料、新式茶饮等分流消费需求,传统乳品增长受限。

综上所述,伊利股份作为乳业龙头,凭借全产业链、品牌与规模优势具备强韧性,但面临核心业务承压、竞争加剧等挑战。未来需加快低温等短板业务突破、深化产品高端化与全球化布局,同时严控成本与风险,以巩固龙头地位并实现持续增长。

4. 伊利股份会计分析

4.1 资产负债情况分析

表1 公司2024年主营业务情况 单位：千元

| 类别 | 业务     | 营业收入       | 收入占比   | 营业成本       | 成本占比   | 毛利率    |
|----|--------|------------|--------|------------|--------|--------|
| 产品 | 液体乳    | 75,002,673 | 65.72% | 51,770,470 | 68.77% | 30.98% |
|    | 奶粉及奶制品 | 29,675,313 | 26.00% | 17,503,230 | 23.25% | 41.02% |
|    | 冷饮产品系列 | 8,721,026  | 7.64%  | 5,457,757  | 7.25%  | 37.42% |
|    | 其他     | 721,621    | 0.63%  | 551,656    | 0.73%  | 23.55% |

数据来源：根据伊利股份2024年年报整理所得

伊利股份近五年资产规模翻倍,年均复合增长率超20%。资产规模的持续扩容,反映出公司业务规模不断扩大,在产能建设、渠道布局、原料采购等方面的投入持续增加,全产业链布局

的资产沉淀不断积累,为业务扩张奠定了基础。负债方面,扩张节奏加快,反映出公司融资需求上升,或用于产能扩建、业务拓展、运营资金补充等方向。

4.2 主营业务情况分析

根据上表可知,伊利股份液体乳营业收入与总主营业务收入比值为65.72%,奶粉及奶制品占比26%,冷饮产品占比7.64%,其他占比0.63%,其中液体乳占比超过50%,说明伊利股份主营业务产品为液体乳。伊利股份液体乳产品的营业成本与总主营业务成本的比值为68.77%,其余主营业务成本与主营业务收入占比相差不多,其中液体乳占比超过50%,说明公司主营业务为液体乳产品。

5 伊利股份财务分析

5.1 偿债能力分析

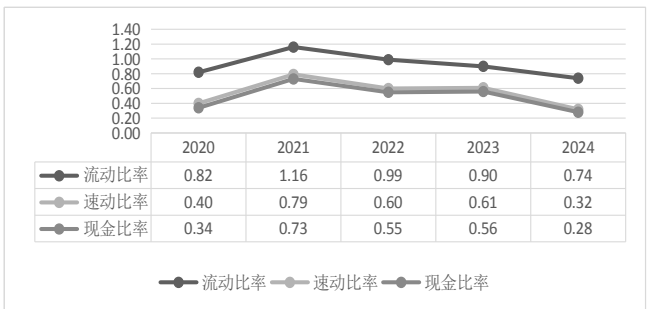


图1 伊利股份偿债能力指标

由图1可知,伊利股份的流动比率<sup>[3]</sup>在2020-2021年短暂上升后,从2021年的1.16持续下降至2024年的0.74,说明公司的短期偿债能力整体呈下滑趋势;速动比率同样在2021年达到0.79的峰值后,持续回落至2024年的0.32,反映出公司剔除存货后的即时偿债能力大幅减弱,流动性风险显著上升;现金比率与速动比率走势高度一致,2021年升至0.73后,2024年大幅降至0.28,这说明伊利股份依靠现金及现金等价物直接偿付流动负债的能力持续走弱,短期偿债的安全边际不断收窄。

5.2 盈利能力分析

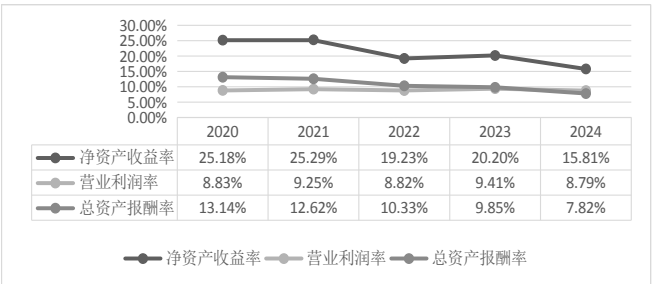


图2 伊利股份盈利能力指标

由图2可知,伊利股份2020-2024年的盈利能力整体呈现高位回落、结构分化的态势。其中,净资产收益率在2020-2021年维持25%以上的高位后,持续下滑至2024年的15.81%,说明公司股东权益的获利能力有所减弱;总资产报酬率从2020年的13.14%逐年下降至2024年的7.82%,反映出公司资产整体的盈利

效率持续走低; 营业利润率则在8%-9.5%的区间内小幅波动, 2024年为8.79%, 整体保持相对稳定, 说明公司核心主营业务的盈利韧性尚存, 但受行业价格战、成本上涨等因素影响, 盈利空间持续承压。

### 5.3 营运能力分析

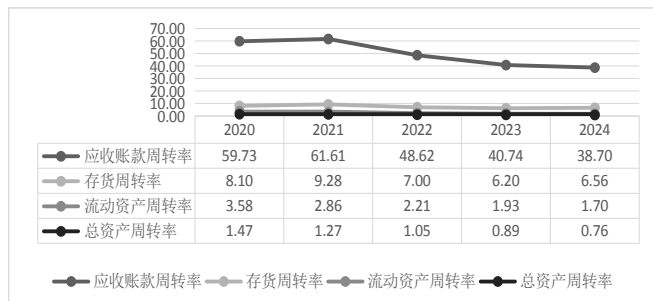


图3 伊利股份营运能力指标

由图3可知, 伊利股份2020至2024年的营运能力整体呈现持续下滑的态势。其中, 应收账款周转率在2020-2021年小幅攀升至61.61后, 持续回落至2024年的38.70, 说明公司应收账款回收速度放缓, 资金回笼效率有所下降; 存货周转率在2021年达到9.28的峰值后, 整体呈下滑趋势, 2024年为6.56, 反映出公司存货周转速度减慢, 库存管理效率有所降低; 流动资产周转率从2020年的3.58逐年下降至2024年的1.70, 体现出公司流动资产运营效率持续走弱, 资金使用效率不足; 总资产周转率从2020年的1.47逐年下降至2024年的0.76, 说明公司整体资产运营效率持续下滑, 资产利用效率减弱。

### 5.4 成长能力分析

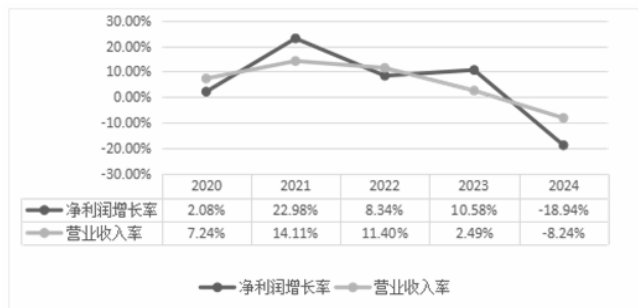


图4 伊利股份发展能力指标

根据图4可知, 2020-2024年, 伊利股份的成长能力<sup>[5]</sup>呈现波动下行、最终由扩张转收缩的态势。净利润增速在2020-2023年反复起落, 2024年同比下滑18.94%, 盈利增长动力彻底转弱; 营收增速同步下行, 2023年已近乎停滞, 2024年同比下降8.24%, 规模扩张基本盘承压。整体来看, 公司成长潜力已由扩张转入收缩,

短期业绩增长压力显著, 长期成长稳定性面临考验。

## 6. 伊利股份的前景分析

### 6.1 行业前景

乳制品行业前景广阔, 政策扶持奶业振兴与高端化转型, 鼓励技术创新与高附加值产品研发; 消费升级驱动结构优化, 低温、高端、功能乳品及原料奶需求快速增长; 人口与健康需求支撑市场扩容, 人均消费量仍有较大提升空间; 同时行业竞争加剧、集中度提升, 龙头企业优势持续巩固。

### 6.2 公司前景

伊利股份以全产业链布局为核心, 围绕“做强液态奶、发力奶粉奶酪、拓展全球化”的战略重心, 依托品牌、规模与研发优势, 通过内生增长与外延并购双轮驱动提质增效。核心业务持续巩固常温奶龙头地位, 同时加速布局低温鲜奶、奶酪、功能性乳品等高增长赛道, 挖掘细分市场潜力; 全球化战略稳步推进, 海外产能与市场布局持续深化, 不断提升国际影响力。总体而言, 公司有望在乳制品行业集中度提升、消费升级的趋势中, 进一步巩固龙头地位, 实现持续稳健发展。

## 7 结论与建议

2020—2024年乳制品行业处于深度调整阶段, 伊利股份凭借品牌、规模及全产业链优势, 在行业下行周期保持较强经营韧性。但公司也面临核心业务增长承压、产品结构存在短板等问题, 财务层面呈现短期偿债能力减弱、盈利与营运效率持续下滑、成长动能放缓的态势, 财务杠杆与流动性风险有所上升。

未来应顺应行业高端化、功能化发展趋势, 优化产品结构, 补齐低温业务短板, 提升高附加值产品比重。着力强化财务风险管控能力, 改善债务结构与资产运营效率, 缓解流动性压力。持续加大研发创新与全球化布局, 依托行业集中度提升机遇巩固龙头优势, 在严控成本与质量风险的基础上实现稳健发展, 为乳业高质量发展提供支撑。

### [参考文献]

[1]孟越, 赵晨波. 基于哈佛分析框架的小米集团财务分析[J]. 经济师, 2024(6): 59-60+62.

[2]苏朦. 基于哈佛分析框架的新希望乳业财务分析[J]. 河北企业, 2024(1): 74-78.

[3]熊欣敏, 陈志娟. 基于哈佛分析框架下蒙牛集团的财务分析[J]. 中国集体经济, 2023(36): 152-155.

### 作者简介:

柳丹(2001—), 女, 汉族, 河北邢台人, 北京印刷学院研究生, 研究方向: 会计制度与会计实务。