

伊利并购澳优的动因及绩效案例研究

——基于财务指标的分析

文粟田

(兰州财经大学, 甘肃 兰州 730020)

摘 要: 企业并购重组是企业实现资源整合、提升核心竞争力、整合优势资源以实现战略扩张的重要路径。本文以乳制品行业龙头企业伊利并购澳优为案例, 系统分析伊利进行并购的动因, 并采用财务指标分析法评价伊利并购绩效, 旨在为乳制品企业并购提供一定的实践参考启示。研究发现: 第一, 伊利并购澳优的动因包括抢占市场份额、构建全球网络、提高创新能力和实现战略目标; 第二, 伊利并购澳优之后, 盈利能力和成长能力有所提升, 表明并购提升了企业的经济效益; 第三, 伊利的偿债能力和营运能力有所下降, 表明伊利的整合能力有待提升, 并购的协同效应尚未完全发挥; 第四, 本文仅基于短期财务数据对伊利的并购绩效进行评价, 难以充分捕捉并购的长期绩效和战略协同效应, 因此存在一定的局限性。

关键词: 伊利; 澳优; 并购; 动因; 绩效; 协同效应; 婴幼儿配方乳粉; 全球化布局

文章编号: 1671-4393 (2026) 01-0021-08

DOI:10.12377/1671-4393.26.01.04

Research on the Motivation and Performance of Yili's Acquisition of Ausnutria--Analysis Based on Financial Indicators

WEN Sutian

(Lanzhou University of Finance and Economics, Lanzhou Gansu 730020)

Abstract: Corporate mergers and acquisitions are an important path for enterprises to enhance core competitiveness, integrate advantageous resources, and achieve strategic expansion. This paper conducted a case study on the acquisition of Ausnutria by Yili, a leading enterprise in the dairy industry. It systematically analyzed the motives behind Yili's acquisition and used financial indicator analysis to evaluate Yili's acquisition performance, aiming to provide practical inspiration for mergers and acquisitions of dairy enterprises. The research found that: firstly, the motives for Yili's acquisition of Ausnutria are to seize market share, build a global network, enhance innovation capabilities, and achieve strategic goals; secondly, after Yili's acquisition of Ausnutria, its profitability and growth capacity have improved, indicating that the acquisition has enhanced the company's economic benefits; thirdly, Yili's

基金项目: 甘肃省哲学社会科学规划项目阶段性研究成果 (2023YB021)

作者简介: 文粟田 (2002-), 女, 河南新乡人, 在读硕士, 初级会计, 研究方向为碳会计理论与实务。

debt repayment capacity and operational capacity have declined, indicating that Yili's integration capacity needs to be improved and the synergistic effect of the acquisition has not been fully realized; fourthly, this paper only evaluated Yili's acquisition performance based on short-term financial data, which made it difficult to fully capture the long-term performance and strategic synergies of the acquisition, thus having certain limitations.

Keywords: Yili; Ausnutria; merger and acquisition; motivation; performance; synergistic effect; infant formula milk powder; global layout

在国家“走出去”战略的指引下，越来越多的国内乳制品企业通过跨国并购推进国际化发展进程，提升国际地位，助力自身高质量发展。针对乳制品行业高质量发展需求，国务院印发的《关于推进奶业振兴保障乳品质量安全的意见》（简称《意见》）明确了奶业发展目标，到2025年，奶业实现全面振兴，基本实现现代化。其中，国家重点支持婴幼儿配方乳粉企业兼并重组和乳品质量安全追溯体系建设。同时，国内乳制品行业的竞争日益激烈。在全球价值链重构背景下，我国“十四五”发展规划明确提出“提升产业链供应链现代化水平”，鼓励企业通过跨境技术并购突破关键领域技术壁垒，促进产业高质量发展。针对乳制品行业高质量发展需求，国家相继出台《意见》等专项政策，通过简化跨境投资审批流程等措施，有效降低乳企获取国际优质资源的制度性交易成本，为构建自主可控的全球供应链体系提供政策保障。在政策引导与行业竞争的双重驱动下，中国乳制品行业跨国并购持续活跃，龙头企业加速布局全球化资源与技术高地，伊利2019年收购新西兰第二大乳业合作社Westland Dairy（西地乳业）以稳定海外奶源供应，蒙牛并购澳洲贝拉米完善奶粉产品线，体现了通过并购实现技术补位与市场扩张的战略逻辑。

作为中国乳业领军者，伊利连续五年稳居全球乳企第五位，但其核心业务液态奶增长已触及“天花板”。与此同时，中国婴幼儿配方乳粉市场高端化趋势明显，2023年中高端婴幼儿配方乳粉市场规模占到当年婴幼儿配方乳粉市场总规模的50%以

上。为实现“2030年登顶全球乳业第一”的战略目标，伊利于2021年并购澳优，此次并购成为伊利实现战略目标、补足技术缺口、拓展国际渠道的关键举措之一。

本文聚焦乳制品行业并购的典型案例，以乳制品行业龙头企业伊利并购澳优这一事件为研究对象，揭示伊利并购澳优的动因，采用财务指标分析法评价伊利的并购绩效，并根据案例分析结果得出启示，为未来其他乳企之间的并购活动提供参考，为乳业跨国并购提供整合策略借鉴，助力乳业高质量发展。

1 案例分析

1.1 并购双方的基本情况

1.1.1 伊利

伊利成立于1993年，1996年在上交所挂牌上市，是中国乳制品行业的龙头企业。该公司的主营产品为液体乳、奶粉及奶制品和冷饮产品。2021年，这三种产品营收占比达到98.29%，其中液体乳占比超过70%。同时，由年报可知，伊利2021年营业收入为1105.95 亿元，同比增长14.15%；净利润为87.32 亿元，同比增长23%，较蒙牛高出73.73%，盈利能力稳居行业前列。在市场份额方面，伊利连续多年稳居中国乳制品行业第一，2021年市场占有率达25.8%。

伊利的国际化布局以“资本+技术”双轮驱动。2019年，伊利通过收购新西兰第二大乳业合作社Westland Dairy获得稳定的奶源供应；2020年，与意

大利最大的乳品生产商Sterilgarda达成战略合作，进一步拓展欧洲市场。2021年，其海外收入占比不足10%。研发方面，伊利2021年研发费用为6.01 亿元，同比增长23.39%，2023年研发费用增至8.5 亿元，同比增长3.48%，重点布局婴幼儿配方乳粉等高附加值领域。

1.1.2 澳优

澳优成立于2003年，专注于高端婴幼儿配方乳粉市场，2009年成功在港交所上市，旗下拥有全球羊奶粉知名品牌“佳贝艾特”。由年报可知，澳优2021年实现营收88.73 亿元，同比增长11.1%。其中，婴幼儿配方乳粉业务贡献营收79.86 亿元，占比90%；海外市场营收占比12.48%，主要覆盖欧洲、中东及东南亚地区。

澳优的核心竞争力在于其全球化产业链布局与研发技术壁垒。通过收购荷兰海普诺凯集团、澳大利亚Oz Farm（澳滋），澳优在荷兰、澳大利亚拥有自有生产基地，并掌握从牧场管理到终端销售的完整产业链。此外，澳优在全球开展10 项母乳研究项目，拥有母乳低聚糖配方，近20 项专利在行业内排名前列，具备完备的全球创新体系，在羊奶粉研发方面已趋于成熟。佳贝艾特的羊奶粉技术全球领先，“母乳化羊乳清蛋白配方”技术为其独有优势，掌握了全球80%的羊乳清蛋白生产工厂，保障了羊奶、羊乳清蛋白的供给，在上游具备龙头优势，同时拥有20多项婴幼儿营养领域核心专利。

1.2 并购过程

2020年末，伊利启动奶粉业务升级计划，开始对澳优乳业进行战略评估。通过第三方尽职调查，重点考察了其羊奶粉专利技术、荷兰生产基地合规性及财务状况。调查结果显示，澳优荷兰工厂获得欧盟BRCGS认证，符合国际标准，但2020年存货周转率为3.8 次，低于行业均值，存在库存压力。在此基础上，2021年10月，伊利于宣布通过全资子公司金港控股以每股10.06 港元、总价62.45 亿港元的现金加贷款方式收购澳优34.33%股权，成为其最大单一股东。此次跨境并购需经中荷两国审批，2022年1

月获中国反垄断局批准，荷兰外商投资委员会附加保留50%本地员工的条件，最终于2022年3月完成交割并改组董事会，伊利提名3名董事，同时保留原管理层运营权，具体的并购时间线如图1所示。并购后，伊利采取“渐进式整合”策略：业务上维持澳优品牌独立，借助伊利渠道将“佳贝艾特”拓展至三四线城市；研发端共建“中欧联合实验室”，共享核心技术；文化层面设立培训基金，组织中荷管理层交流以减少摩擦。该策略通过分阶段协同实现市场扩张与资源整合，系统性降低并购风险。

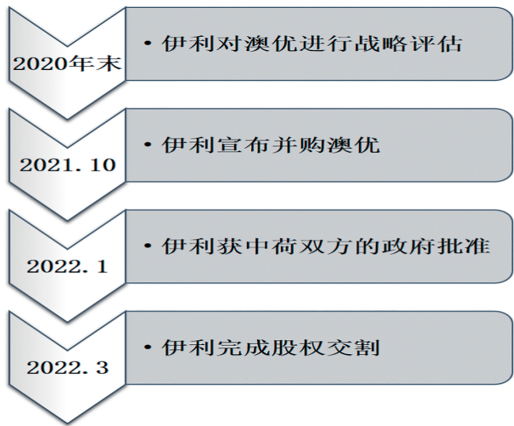


图 1 伊利并购澳优的时间线

Figure 1 Timeline of Yili's Acquisition of Ausnutria

1.3 并购动因

1.3.1 抢占市场份额

并购之前中国婴幼儿配方乳粉市场规模不断扩大，营业额从2016年1 306.76 亿元增至2020年1 692.14 亿元（如图2），且市场高端化趋势显著。2020年，中高端及以上婴幼儿配方乳粉产品销售额占总量的70%以上（如图3）。此外，随着中国人均可支配收入持续增长，超过半数的消费者愿意选择价格在200~400 元的中高端奶粉。因此，高端婴幼儿配方乳粉成为中国婴幼儿配方乳粉行业的新增长点，也成为伊利抢占市场份额的潜在选择。伊利2021年的奶粉及奶制品营收为162.09 亿元，对总营收的贡献占比超过15%，且奶粉业务以中端产品为主。而澳优旗下的“佳贝艾特”品牌自2018年起，连续四年在中国婴幼儿配方羊奶粉市场进口份额中

占比超六成，行业领先地位持续巩固，且该企业的婴幼儿配方乳粉业务以高端产品为主，2021年该业务板块对澳优整体营收的贡献占比逾七成。因此，通过并购澳优，伊利可直接切入高端婴幼儿配方乳粉市场，带动高端婴幼儿配方乳粉业务收入增长，抢占市场份额。

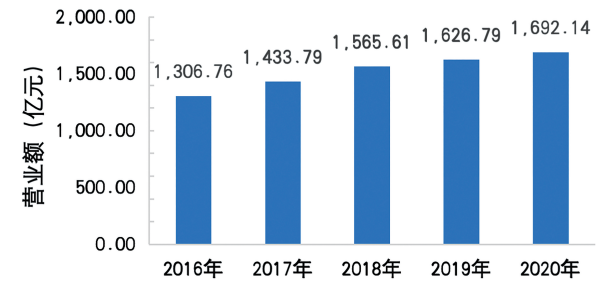


图 2 2016—2020 年中国婴幼儿配方乳粉市场规模
Figure2 Market Size of Infant Formula Milk Powder in China from 2016 to 2020

数据来源：Euronmonitor

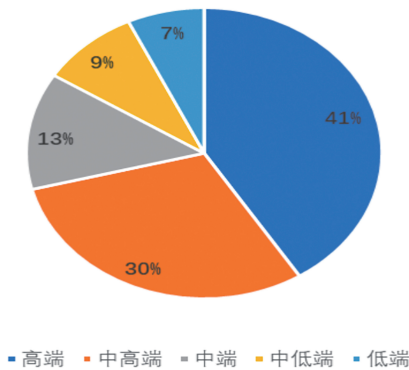


图 3 2020 年中国婴幼儿配方乳粉销售额占比
Figure 3 Sales Share of Infant Formula Milk Powder in China in 2020
数据来源：前瞻产业研究院、Euronmonitor

1.3.2 构建全球网络

伊利通过并购澳优，可系统性整合其全球化资源，进而强化自身的海外供应链与市场渗透能力。供应链端，澳优的荷兰生产基地年产能设计超15万吨，且符合欧盟标准，为伊利规避中欧贸易壁垒提供了稳定产能；同时，澳优在新西兰等国拥有世界公认的黄金奶源地，黄金奶源地气候湿冷、降水充沛，适宜牧草和牛羊生长，优质的自然环境造就了羊奶的高产量和高质量，为伊利高端奶源供应提供

保障。渠道端，澳优在欧洲、中东及东南亚的经销网络可成为伊利国际化扩张的核心支点。伊利并购澳优能够降低对国内市场的依赖，通过资源互补实现供应链安全与渠道效率的双重提升。

1.3.3 提高创新能力

伊利并购澳优的战略布局，核心目标在于整合双方的科研优势与创新资源，提升自身的创新能力。虽然目前伊利已累计取得694项全球发明专利授权，但在婴幼儿配方乳粉技术研究方面的创新仍有欠缺。而澳优长期聚焦于婴幼儿配方乳粉技术研究，2014年率先完成“佳贝艾特”羊奶粉的美国市场准入临床验证，并与顶尖学府构建联合研发体系，拥有200余位博士及合作乳制品专家组成的国际化联合研发团队，在婴幼儿配方乳粉领域拥有多项研发成果。伊利通过并购澳优，可共享其在婴幼儿配方乳粉领域积累的核心专利技术，技术层面的资源共享将显著提升伊利的创新转化效率，进而增强其创新能力。

1.3.4 实现战略目标

作为中国乳业领军者，伊利已连续五年蝉联全球乳企第五席位，但距离实现“2030年登顶全球乳业第一”的战略目标仍有差距。伊利2023年的营业额比全球第四的达能少29亿美元（如图4所示），与Lactalis相比，差距更是达到103亿美元，可见伊利战略目标的实现面临严峻挑战。鉴于伊利液态奶业务增长已触及“天花板”，只能从其他业务寻找新的增长点，而并购澳优是其实现战略目标的关键步骤之一，旨在借助澳优在婴幼儿配方乳粉市场的销售业绩，加速向全球乳业领导者转变。并购澳优

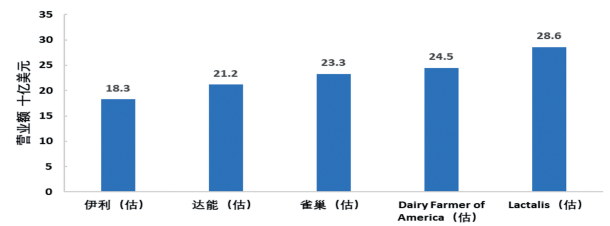


图 4 2023 年前五大乳制品企业营业额
Figure 4 Revenue of the Top Five Dairy Enterprises in 2023
数据来源：FBIF

之后，伊利2023年营收同比增长2.4%，收入增加30亿元，其中奶粉及奶制品的增量收入为13.38 亿元，对收入增长的贡献率为44.6%。可见，伊利营业额的增长在一定程度上得益于并购澳优。因此，此次并购并非一次简单的“乳业并购”，更预示着伊利2030年登顶全球乳业第一的战略目标已进入“加速期”。

2 并购绩效评价

本文采用财务指标法对伊利并购澳优的效果进行评价，分析此次并购对伊利绩效产生的影响。

2.1 盈利能力分析

本文以总资产净利润率、营业毛利率、每股收益及每股净资产为分析指标，探究伊利并购澳优后的盈利能力变动情况，评估此次并购活动是否实现经济效益提升。伊利和蒙牛的盈利能力相关财务指标数据汇总如表1所示。

由表1可知，在伊利并购澳优的两年内，其营业毛利率、每股收益和每股净资产均有一定幅度的增长。这表明伊利在并购澳优后，在整合供应链、优化产品组合等方面取得了一定成效，开始发挥协同效应，一定程度上提升了主营业务的盈利能力。但是，伊利的总资产净利润率在并购后出现明显下降趋势，究其原因，一是伊利2021年通过非公开定向增发募集资金超120 亿元，二是自2022年初以来累计发行了第十七期至第二十一期超短期融资券以进行短期资金融通。上述两点虽使伊利的总资产规模显

著扩大，但庞大的资产规模尚未能在短时间内转化为净利润的增长。不过，与蒙牛相比，伊利的总资产净利润率依旧高出至少2 个百分点。因此，综合来看，伊利并购澳优后，企业的盈利能力、盈利规模和资产实力均得到提升，初步显示出一定的经济效益。

2.2 成长能力分析

本文选取毛利润、总资产增长率、营业收入及营业收入增长率作为分析指标，衡量伊利并购澳优后的成长能力变动情况，评估此次并购活动是否实现长期发展能力的提升。伊利与蒙牛的成长能力相关财务指标数据汇总如表2所示。

由表2可知，在伊利并购澳优的两年内，其毛利润和营业收入均呈现上升趋势，总资产规模持续增长。由年报可知，2022年和2023年营收增长主要得益于奶粉及奶制品销售额的增长，而奶粉及奶制品销售额增长的原因正是伊利并购了高端婴幼儿配方乳粉企业澳优，开拓了新的收入增长点。同时，澳优在高端婴幼儿配方乳粉市场的强大竞争力以及完善的供应链体系，也对伊利2022年和2023年毛利润的增长起到了促进作用。此外，伊利并购澳优还带动了其总资产规模的增长，尤其是优质资产的增加，且这三项指标均优于蒙牛。因此，综合来看，伊利并购澳优交易完成后，企业的成长能力得到一定程度的提升，有助于促进经营绩效的改善。

2.3 偿债能力分析

本文选取流动比率、速动比率、资产负债率、

表 1 2019—2023 年伊利和蒙牛的盈利能力相关指标
Table 1 Profitability-related Indicators of Yili and Mengniu from 2019 to 2023

指标	企业	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
总资产净利润率（%）	伊利	0.12	0.10	0.09	0.07	0.07
	蒙牛	0.06	0.04	0.06	0.05	0.04
营业毛利率（%）	伊利	0.37	0.36	0.31	0.32	0.33
	蒙牛	0.38	0.38	0.37	0.35	0.37
每股收益（元 / 股）	伊利	1.14	1.17	1.36	1.46	1.62
	蒙牛	1.05	0.89	1.27	1.34	1.22
每股净资产	伊利	4.31	5.02	7.62	8.46	9.00

数据来源：国泰安数据库

表 2 2019—2023 年伊利和蒙牛的成长能力相关指标
Table 2 Key Indicators Reflecting Growth Capacity of Yili and Mengniu from 2019 to 2023

指标	企业	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
毛利润（亿元）	伊利	336.20	290.70	337.30	395.80	409.70
	蒙牛	296.80	286.30	323.90	326.90	366.40
总资产增长率	伊利	27.00%	17.69%	43.30%	28.44%	15.77%
	蒙牛	18.18%	2.05%	22.40%	20.08%	-2.21%
营业收入（亿元）	伊利	902.23	968.86	1105.95	1231.71	1261.79
	蒙牛	790.30	760.35	881.41	925.93	986.24
营业收入增长率	伊利	13.41%	7.38%	14.15%	11.37%	2.44%
	蒙牛	-	-	-	-	-

产权比率和利息保障倍数，反映伊利并购澳优后的偿债能力变化情况，评估此次并购是否产生财务协同效益。伊利与蒙牛的偿债能力相关财务指标数据汇总如表3所示。

由表3可知，在伊利并购澳优的两年内，其流动比率、速动比率和利息保障倍数呈现下降趋势，资产负债率和产权比率呈现上升趋势。伊利并购澳优的支付方式以现金支付为主，增加了企业的资金压力，进而导致流动比率下降和资产负债率上升。不过，伊利的产权比率和利息保障倍数依旧处于行业前列水平，流动比率和速动比率下降的主要原因是现金支付带来的资金压力，但伊利现金储备依然充裕，且在一定程度上降低了机会成本。并购后，伊利的资产负债率从0.52上升至0.62，说明其财务风险有所增加；产权比率从1.09上升至1.65，表明其财务

实力较强，对偿还借款的保障程度较高。因此，综合来看，伊利的偿债能力虽因并购澳优有所下降，但负债带来的风险仍在可控范围内，预计在后续生产经营中，企业的偿债能力将逐步恢复，并购协同效应将进一步发挥。

2.4 营运能力分析

本文选取存货周转率、应收账款周转率及总资产周转率，分析伊利并购澳优后在经济资源利用效率与管理效能方面的变动情况，进而评估此次并购活动是否实现管理协同效应。伊利与蒙牛的营运能力相关财务指标数据汇总如表4所示。

由表4可知，伊利存货周转率在2022年和2023年呈现下降趋势，尤其是2022年较2021年下降明显，且下降幅度大于行业均值和蒙牛，主要原因是疫情与并购叠加影响：新冠疫情阻碍市场流通，导

表 3 2019—2023 年伊利和蒙牛的偿债能力相关指标
Table 3 Relevant Indicators of Debt Repayment Capacity of Yili and Mengniu from 2019 to 2023

指标	企业	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
流动比率	伊利	0.81	0.82	1.16	0.99	0.90
	蒙牛	1.18	1.21	1.07	1.11	1.05
速动比率	伊利	0.57	0.60	0.95	0.75	0.74
	蒙牛	-	-	-	-	-
资产负债率	伊利	0.57	0.57	0.52	0.59	0.62
	蒙牛	0.57	0.53	0.57	0.57	0.56
产权比率	伊利	1.30	1.33	1.09	1.42	1.65
	蒙牛	1.55	1.30	1.52	1.69	1.46
利息保障倍数	伊利	31.08	17.43	13.49	8.58	6.33
	蒙牛	13.21	11.99	10.86	8.23	6.89

数据来源：东方财富网

表 4 2019—2023 年伊利和蒙牛的营运能力相关指标 (单位: 次)
Table 4 Key Indicators of Operating Efficiency of Yili and Mengniu from 2019 to 2023 (Unit: Times)

指标	企业	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
存货周转率	伊利	8.53	8.84	9.28	6.99	6.20
	蒙牛	10.53	8.94	9.29	8.23	8.75
	行业均值	6.88	7.30	8.26	6.51	6.17
应收账款周转率	伊利	66.27	59.73	61.61	48.62	40.74
	蒙牛	24.40	23.13	24.66	23.68	26.91
	行业均值	23.71	23.77	26.55	24.61	23.89

数据来源: 东方财富网

致乳制品需求下降; 同时, 并购澳优后出现存货积压。但伊利存货周转率仍高于行业均值, 存货流动性较强, 凭借行业龙头地位, 仍有望推动去库存进程。从应收账款周转率来看, 伊利近年来呈现下降趋势, 虽然与行业均值相比仍处于较高水平, 但与蒙牛的差距逐渐缩小。究其原因, 一是伊利近年实施多场海内外并购, 尤其是2022年大规模并购澳优后, 与各子公司并表增加了大额应收账款; 二是并购澳优后, 为帮助其推进去库存工作调整了销售策略。因此, 总体来看, 并购澳优后伊利的营运能力有所下降, 但与同行业相比, 其整体营运能力仍处于较好水平。

3 结论和启示

3.1 结论

在乳制品企业并购热潮不断涌现的背景下, 本文选取乳业近年最大并购案——伊利并购澳优为案例, 对其动因及绩效展开研究。通过案例分析, 得出以下结论: 伊利并购澳优的主要动因包括: (1) 发力高端婴幼儿配方乳粉市场, 快速提升市场份额; (2) 整合全球供销资源, 增强国际竞争优势; (3) 共享科研资源, 驱动乳业技术升级; (4) 拓展收入增长点, 加速冲刺全球乳业首位。伊利并购澳优后的绩效表现为: 盈利能力和成长能力得到提升, 但偿债能力和营运能力有所下降, 说明伊利在并购后需进一步整合资源、控制财务风险, 以更好地发挥并购协同效应。

3.2 启示

3.2.1 战略匹配与资源互补是并购成功的核心前提

伊利并购澳优的案例表明, 清晰的战略定位与资源互补性是并购成功的关键^[1, 2]。澳优在高端婴幼儿配方乳粉领域的技术壁垒、全球化供应链与伊利在国内市场的渠道优势形成强互补, 双方在业务布局上高度契合, 这种战略匹配性为后续协同效应的发挥提供了基础。对于企业而言, 并购前的目标筛选需避免盲目追逐规模扩张, 而应聚焦于目标企业与自身战略目标的契合度^[3, 4], 尤其是技术、渠道、品牌等核心资源的互补性。例如, 若企业意图通过并购进入新市场, 需优先评估目标企业的本地化运营能力与合规经验——蒙牛并购贝拉米意在进入高端奶粉市场, 但贝拉米未获得中国奶粉配方注册, 只能通过跨境购或海淘方式进入中国市场, 其本地化运营能力较弱、合规性不足, 为后续蒙牛计提大额商誉减值埋下伏笔; 若旨在实现技术升级, 则需重点考察目标企业的专利储备与研发体系的可整合性。此外, 并购后的资源整合规划应前置^[5], 避免因战略错配导致协同效应滞后或资源浪费。

3.2.2 渐进式整合策略可系统性降低并购风险

伊利采用的“渐进式整合”“分阶段协同”策略, 为跨国并购中的文化冲突与运营风险提供了解决方案。通过保留澳优管理层的日常运营权、分步推进渠道与研发协同, 伊利既避免了激进整合可能引发的团队动荡——澳优2022年员工流失率为30.45%, 较上一年度下降约9个百分点; 又通过试点

项目验证了协同路径的可行性。这一策略对跨国并购具有重要借鉴意义：首先，独立运营可维持目标企业的原有竞争力，尤其在技术密集型行业，过度干预可能破坏其创新生态；其次，渐进式整合允许并购方逐步适应文化差异^[6-7]，例如可通过跨文化培训与定期交流减少管理摩擦；最后，分阶段推进资源整合能够分散风险，避免一次性投入过大导致的资金链压力。

3.2.3 长期绩效管理需兼顾财务稳健与协同效率

此次并购的财务数据揭示了企业扩张与财务稳健之间的平衡难题。尽管伊利通过并购实现了收入增长，但总资产净利润率下滑、存货周转率降低等问题表明，资产规模扩张需与运营效率提升同步。因此，对于乳制品企业而言，并购后需建立动态的存货监控机制：一方面，通过优化资本结构控制偿债风险^[7]；另一方面，加强供应链整合与库存管理，避免因并表导致的资源冗余^[8]。具体而言，企业可通过建立供应链数字化平台实时监控库存周转，利用物联网传感器和RFID技术追踪全渠道库存动态，打通并购双方的采购、生产及物流系统，消除信息孤岛造成的重复囤积，便于及时调整生产、采购和库存管理决策^[9]；同时，可通过数字化平台收集整合有效数据，借助算法预测市场产品趋势，把握客户偏

好，改善仓储管理效率^[10]，优化库存水平。伊利可通过数字化系统打通与澳优的供应链数据，实时监控库存周转与市场需求，提升资源利用效率。

参考文献

[1] 肖海茹.伊利并购澳优绩效研究[D].哈尔滨：哈尔滨理工大学，2024.

[2] 周欣宇.伊利集团连续并购财务绩效研究[D].沈阳：沈阳大学，2024.

[3] 侯长江.企业并购的财务风险及管控措施研究[J].财经界，2025（2）：87-89.

[4] 范莉钧.战略视角下的企业并购财务绩效研究——以京东物流收购德邦为例[J].上海商业，2023（10）：31-33.

[5] 郭琨，景新，王琳.国有企业并购的新问题与对策研究[J].新金融，2024（9）：56-61.

[6] 李喜君.企业并购重组财务风险与控制策略探讨[J].财会学习，2022（15）：41-43.

[7] 单宇，苏岳，周琪，等.弥合文化的鸿沟：逆向跨国并购的文化整合模式研究[J].南开管理评论，2025，28（1）：53-64.

[8] 史广峰，张玉静.首旅酒店并购如家酒店的财务风险防范研究[J].经济论坛，2024（8）：76-85.

[9] 祖秀梅.中国飞鹤并购原生态牧业的协同效应分析[J].会计师，2023（3）：49-51.

[10] 罗斌元，孙明芳.智能存货管理模式创新研究[J].财会通讯，2024（24）：106-113.

[11] 梁晓娟.供应链数字化转型对乳企绩效的影响——以伊利为例[D].广州：广东外语外贸大学，2024.