vinetur

# 伊力特上半年利润下降49.64%

这家聚焦新疆的白酒生产商在应收账款随经销商信用扩张而攀升后，录得2.83亿元经营现金流出。

2026年8月26日星期三



伊力特是一家聚焦中国新疆市场的白酒生产商，报告称，上半年营收大幅下滑，利润降幅更为明显；与此同时，随着公司向经销商提供更多信用支持，现金流进一步转为负值，应收账款大幅增加。

在未经审计的2026年1月至6月业绩中，公司称营收同比下降32.13%，至7.26亿元。相比之下，2025年上半年营收约为10.7亿元，减少约3.44亿元。归属于母公司股东的净利润从上年同期的1.6256亿元降至8186万元，降幅49.64%，绝对减少8070万元。

公司在中期报告中披露的数据、并被蓝鲸财经周三在东方财富转载的一篇报道重点提及，显示利润走弱速度远快于销售。这种差距通常意味着利润率、定价或渠道支持承压更重，但公司并未披露足够的经营细节，无法区分销量下滑、价格变化和产品结构变化各自的影响。

伊力特上半年经营活动现金流净额为-2.83亿元。该现金流出同比扩大33.26%，约增加7100万元。现金创造能力恶化的同时，公司应收账款升至3.23亿元，是年初水平的20倍多。

公司表示，应收账款激增与向经销商提供的信用有关。对于消费品企业，尤其是酒类行业，这在短期内有助于将产品推向渠道，但也可能延迟回款，并把财务压力从生产商转移到批发商和零售商。伊力特还提到，部分销售渠道存在库存过高和价格秩序混乱的问题，这两个问题都可能拖累收入质量和现金回收速度。

利润走弱、应收账款增加以及经营现金流为负的组合表明，渠道去库存仍未完成。公司关于供给过剩和价格紊乱的说明也印证了这一判断。就实际情况而言，这意味着销售网络可能仍背负着多于其能够顺畅消化的产品，迫使生产商依赖更宽松的信用条件，并容忍更弱的价格纪律，以维持货物流转。

伊力特主营白酒市场，这一中国传统烈酒细分领域在多个地区一直面临需求不均衡和竞争加剧。公司的核心市场在中国，主要是新疆。区域性酒企不得不在守住市场份额与维护品牌定价之间寻求平衡，而当经销商手中已持有较高库存时，这两个目标往往会发生冲突。

这份中期报告留下了若干重要问题未予解答。伊力特没有披露吨位数据，也没有按产品层级给出定量拆分，因此投资者无法衡量营收下滑中有多少来自销量下降、平均售价走低，或销售结构走弱。缺少这些细节，也更难判断上半年下滑究竟反映的是需求全面收缩、为清理库存而有意减少发货，还是对低价产品依赖加大。

这种细节缺失之所以重要，是因为头部数据所呈现的模式并不只限于销售层面。营收约下降三分之一，但归母净利润却下降近一半，说明盈利端的冲击在业务某个环节被放大。可能的压力点包括折扣、销售激励、渠道支持成本上升、产品结构更不利，或与清理库存、稳定分销相关的其他运营费用。公司关于部分渠道库存和定价问题的表述，与这一更广泛的压力相一致。

就目前而言，上半年业绩显示公司同时承受四重压力：销售、盈利、现金流和渠道融资。营收降至7.26亿元，归母净利润降至8186万元，经营活动现金流仍深度为负，达-2.83亿元，而随着经销商信用扩张，应收账款攀升至3.23亿元。由于这些数据来自未经审计的中期业绩，投资者和分析师将继续关注后续披露，以寻找关于动销、库存水平以及公司能否在不进一步削弱核心市场价格的情况下恢复回款的更清晰证据。