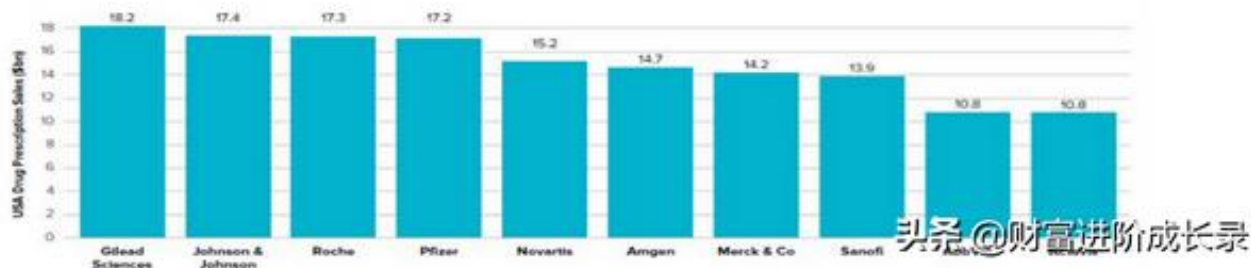


讨论一家公司是否赚钱，企业的利润是多少先不看，如果一家企业连销售额都没有，那肯定是亏损的。对比两家企业时如果一家企业的利润很高，达到300%，一天销售额是100元。而另一家企业利润很低只有10%，但是该企业的营业额是1万元，你会选择谁呢？今天就介绍另一种估值方法：市销率，该指标可以和前面介绍的市净率一起使用，从而确实企业是否有投资价值。

$$\text{市销率 (PS)} = \frac{\text{股票价格}}{\text{销售收入}}$$



市销率的概念

市销率是股票的总市值和营业收入的比值，其中营业收入也称销售额，这里的营业收入指的是主营业务收入。市销率这个指标说明企业每1元的营业收入在市场上能值多少钱，如果股价上涨背后是有营业收入作为支撑的话，那么市销率就会比较低，相反如果股价上涨的同时，营业收入没有相对应的增加，那么这次股价的上涨就应该值得怀疑，可能更多的是资本市场的一个泡沫。

市销率的作用

1.市销率是评估公司投资的重要指标之一，企业的更多的盈利来源于营业收入的增加，市销率越低，说明股价中包含的营业收入越多，该指标为1的话，说明公司的估价和一年的销售收入等同，可见市销率越低就越具备投资价值。

市销率 (PRICE-TO-SALES,PS)

$$PS = \frac{\text{总市值}}{\text{主营业务收入}} = \frac{\text{股价}}{\text{每股销售额}}$$

头条 @财富进阶成长录

2.市销率中的营业收入为主营业务收入，这样可以排除非主营业务收入的干扰，通过该指标可以考察到企业收益来源的稳定性和可靠性，从而判断股价持续上涨的动力是否充足。

3.相对于某些净利润为亏损状态的情况，无法通过市盈率来确定估值的情况下，可以通过市销率来给予估值，比如一些互联网平台，前期处于跑马圈地的状态，净利润属于亏损的情况下，就可以使用市销率进行估值。

4.市销率需要在同一产业间进行比较才会更具意义。不同行业利润率可能相差很大，比如垄断行业的利润要比激烈竞争的行业利润率高，这时如果使用市销率进行跨界比较，得出的结论就没有实际意义。



5.市销率在对有周期或季节销售的行业进行分析时，需要去一个完整的销售周期进行比较，比如冷饮行业，夏季和冬季的销售会出现明显的分化，所以此时的市销率的大幅变动不足以说明问题。

6.市销率只是描述企业的收入，如果有些企业为了扩展市场的占用率，不惜以牺牲成本为代价来创造营业收入的话，这种市销率的真实性就会大打折扣，就比如互联网的某些烧钱补贴大战，这时的营收只是靠烧钱增长，一旦不烧钱了，营收会迅速下滑。

总结一下，市销率就是企业的总市值和营业收入的比值，这个指标越低说明在资本市场上用1元钱买到的营业收入就越多。该指标是投资中评估企业的一线重要指标，可以用来衡量企业收益来源的稳定性和可靠性。当一家企业处于亏损阶段时，无法使用市盈率进行估值的时候，可以使用市销率来对企业进行评估，但是也要注意那种不计成本来创造营业收入的情况，这时的市销率的真实性会大打折扣。