

对比一家企业的营业收入不单单只看营业收入的多少，还需要对比一下营业收入增长的速度，就比如中美的经济体量，如果单看GDP的数值大小，肯定是美国数值更大，但是如果对比GDP的增速，中国还是遥遥领先的。在投资一家企业时不能光看企业的营收数量大，还要观察企业的营收增速快不快。

## 营业收入增长率的概念

营业收入增长率是指期末的营业收入减去期初的营业收入的差值和期初的营业收入的比值。该指标是用来衡量企业的成长性指标，该指标越高，说明企业的经营质量越高，产品在市场中的前景也就越好，在行业中的竞争力也越强。

## 营业收入增长率的运用

1. 营业收入是净利润的基础，营业收入增长率越高，说明未来转换成净利润的空间也就越大，当营业收入增长率不断下降的时候，就要对该企业的发展引起注意，需要找到营业收入增长率下滑的原因，是市场占有率下降，还是产品有了更好的替代品，总之增速的下滑如果不能及时制止住，最后就会演变成营收大幅下降，利润出现亏损的局面。

2. 营业收入增长率的历史走势可以验证公司的发展情况，如果营业收入一直处于增长趋势，那么说明企业正在成长壮大，而连续出现下降，很有可能是企业已经进入衰退期。除此之外还有一些企业的营收增长率出现了跳变，某些年份连续为正，某些年份连续为负，这种情况一般发生在周期性企业身上比较多，比如天齐锂业在2019年和2020年该值就是负值，当时的碳酸锂价格达到了近10年来的最低值，后面新能源车的需求起来，2020年的营业收入增长率又出现了暴涨，这就是周期企业的营业收入增长率的特征，属于正常情况。

3. 利用行业的平均营业收入增长率进行对比，如果企业高于行业的平均值，说明该企业在行业内具有一定的竞争优势，如果企业能够长期排在行业的头部位置，说明该企业具有龙头属性，但是也需要结合毛利率，净利润，净资产收益率等指标来综合判断，毕竟增速快，也有可能是基数低导致的，就好比用1块钱赚1块钱，收入那是100%的增加，而用10000元赚2000元，收入也只是20%的增加。

4. 营业收入增长率是有天花板的，一个企业的营业增长率会在达到顶峰之后慢慢回落，这是基数越来越大的原因，所以营业收入增长率更多的用来寻找成长型企业

。这种企业在初期阶段，其增长速度是比较惊人的。如果这个行业都已经进入到成熟阶段，那么在这个行业中很难出现营业收入增长率连续多年快速增长的企业，这时候可以选择具有长年稳定的增长率的企业。

总结一下，营业收入增长率是指期末的营业收入减去期初的营业收入的差值和期初的营业收入的比值。该指标越高，说明企业的增长速度越快，在行业中的竞争力也就越强，该指标适用于寻找成长型企业，当一个行业处于成熟期，可以选择行业内长期增长率较高的企业作为投资对象，在选择标的时，还是需要结合其它指标进行分析，比如毛利率，净利率，净资产收益率等指标。