

解码交通运输企业财务状况之“谜”

继上篇文章所述，投资者在阅读交通运输企业的财务报表时，可以从增长指标、盈利指标和收益质量指标等方面来解读企业基本面。快递企业作为交通运输行业的重要子行业，接下来我们将以快递企业为例，结合这三大类指标，通过持续盈利、持续成长两大线索，解码交通运输企业的财务状况之谜。

线索 1：持续盈利的关键线索是什么？

盈利能力是企业赚取利润的能力。盈利能力的主要指标包括销售净利率和净资产收益率。另外，对于快递企业，特别是加盟模式快递企业，成本控制亦是考核盈利能力的重要指标。

Y 公司和 D 公司都是加盟模式的快递企业。Y 公司 20X7 年至 20X9 年间营业收入的增长率分别为 32%、19%和 37%，D 公司同期营业收入的增长率分别为 45%、36%和 39%，从指标上看 Y 公司和 D 公司在三年间均有不同程度的增长，但是收入增长是否就代表着企业的盈利能力在加强呢？

我们接下来通过销售净利率指标来了解一下两家公司的盈利能力。Y 公司 20X7 年至 20X9 年期间的销售净利率分别为 8%、7%和 6.8%，整体呈下降态势。D 公司销售净利率分别为 16%、16%和 19%，整体销售净利率呈增长态势。

两家公司的营业收入都是在持续增长，但为什么在销售净利率变动上的表现却截然相反？

通过阅读两家公司的年报可以了解到，加盟模式下快递企业由于市场竞争激烈，整个市场的价格差异不大，价格变动影响较小，利润水平主要是取决于运营成本高低。Y 公司的单件快递服务成本在受到物价水平及人工成本增加的影响下呈小幅增加的趋势，因此出现了企业增收不增利的情况。而 D 公司通过逐年优化快递线路以及加强物流网络建设和管控，逐渐形成较强的规模效应，此外还通过持续的自动化和信息化建设，持续降低人力成本，实现单件快递服务成本的逐年递减，实现了销售利润的持续增加。

由此可见，在收入规模增大的同时，如何控制及降低成本是企业实现利润持续增长的关键线索。

线索 2：持续成长的关键线索是什么？

成长能力反映企业发展的能力，主要关注营业收入增长率、净利润增长率、总资产增长率等指标。

营业收入增长率取决于服务价格以及业务量。在上一个线索我们提到，加盟模式快递企业由于市场竞争，企业间服务价格差异较小，且为了保持市场份额，企业通过提价来实现收入增长的可能性较小。那么快递企业想要持续成长，就需要不断的增加自身的业务量，而业务量的提升需要相应资产提供支持，因此，我们可以通过分析总资产增长率来看企业的成长能力。

从总资产增长率来看，其衡量的是企业资产总量的扩张能力，影响着企业发展的后来之势。来看一个例子：D公司20X7年至20X9年的总资产增长率分别为81%、40%和92%，其中非流动资产增长率分别为106%、33%和70%，非流动资产的增长主要是来自固定资产的增加。通过阅读D公司近几年年报了解到，D公司为了扩大运营规模和业务处理能力，加大了对场地及运输工具的投入。此外，D公司在20X7年至20X9年对机器设备持续加大投入，为了提高自身的核心竞争力，扩大自身成本领先的优势，通过智能化、自动化、信息化的设备投入（如自动化分拣设备、智能终端设备、无人机/车技术），D公司不断提高服务流程效益，持续降低服务过程中人力成本、操作成本。

由此可见，自动化等技术创新资产的投入，亦会对线索一提到的成本控制提供支持。

结语

从长远来看，我国的交通运输量仍具备持续增长的空间。很多企业也正逐渐扩张资本，利用规模效应以及科技创新来提高经营效益及盈利能力。对于交通运输企业，投资者可以通过将盈利增长、收入增长及资产增长情况相结合，利用各种指标变动综合分析，了解企业的运营发展和财务状况。

破解交通运输企业财务状况的两个关键线索，您掌握了吗？

（免责声明：本文仅为投资者教育之目的而发布，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。深圳证券交易所力求本文所涉信息准确可靠，但并不对其准确性、完整性和及时性做出任何保证，对因使用本文引发的损失不承担责任。）

转载自：深圳证券交易所