

上市公司如何做价值管理--如何做好价格体系管控-股识吧

一、考察一家上市公司的风险和价值主要考虑哪些因素

考察一家上市公司的风险和价值主要从两个方面去分析：一宏观层面因素1公司所处的行业分析：是朝阳行业还是夕阳行业，是国家政策支持行业还是限制行业；

2行业竞争分析：公司在行业中所处什么地位，品牌知名度等等。

3公司管理层能力：管理层的能力及公司发展规划。

二财务层面因素1公司的财务风险：偿债能力分析。

2公司经营能力：收入与利润增长情况。

3成本控制能力：利润率等分析在行业中处于什么地位。

通过以上的分析后，来综合评价一个上市公司的价值和风险。

价值重点看行业未来是否有发展潜力及公司制定的策略，风险主要看经营风险和财务风险。

二、公司价值实现途径？

一、取得控制权若一个公司的市值远低于内在价值，那么取得公司的控制权是实现内在价值的有效路径之一。

例如某公司的市盈率只有1倍或者净运营资产远高于市值，若能够取得多数股权，可以立即在董事会中取得控制权，制定高分红政策，或者出售一部分不影响运营的证券再大幅分红，或者回购股票，或者用现金收购其它低估资产，或者聘用优秀管理层等等，从而实现公司的内在价值。

这种方法适用于拥有较大资本量的机构投资者或产业投资者，并且需要相关的自由市场和股权结构来配合，若股权集中度高的话，例如一股独大，那么这种路径也就难以走通。

国内的情况更加特殊，若公司有国有股份，取得控制权会非常困难。

另外，对于中小投资者，更是没有实力取得公司的控制权。

二、提高分红率多数情况下，公司管理层的利益和股东的利益不一致，管理层往往有把公司规模做大的欲望，就像狮子为了扩大地盘一样，甚至不惜血本、不讲求投资收益率，留存大部分利润或进行无效的再投资，浪费资本。

有些公司会存留大量现金放在银行账上收取跑不过通膨率的利息，而资本市场往往只看分红收益率，若此时公司遇到行业困境，市场会把公司的股价打到不可思议的低位。

此时，提高分红率是提高市值的有效途径，例如某公司的分红率为30%，利润为100亿元，市值为600亿元，对应的分红收益率为5%，和债券的收益率接近，如果公司把分红率提高到50%，为了维持5%的投资收益率，市场会把总市值推高到1000亿元，市值增加了66.7%。

三、回购股票在整体市场低迷或某个行业在景气度低估时期，公司的股价经常跌至净资产以下或者净现金以下，而公司的长远价值显著高于股价，这时回购股票是非常有效的提高每股价值的方式。

例如，某公司利润100亿元，市值500亿元，股数为50亿，净资产也是500亿元，市净率为1倍，市盈率为5倍，每股净资产为10元，每股净利润为2元，若公司回购2.5亿股（5%的股本），共花费25亿元，总股数变为47.5亿股，每股净利润变为2.1元（提高了5%），若保持市盈率不变则股价会上升至10.5元（提高了5%）。

同样花费25亿元，股价越低，能够回购的股数越多，那么每股内在价值提高的比例就越大。

回购股票还有一个好处，相对于分红节省了分红税。

三、企业价值评估

1、必要报酬率： $3.25\% + 0.9 \times 5\% = 7.75\%$ 每股价值： $1.28 \times (1+5\%) / (7.75\% - 5\%) = 48.87$ 元
 2、2001-2005年股利支付率： $0.72/2.5 = 28.8\%$ 2001-2005年的必要报酬率： $3.25\% + 1.42 \times 5\% = 10.35\%$
 2006年及以后的必要报酬率： $3.25\% + 1.1 \times 5\% = 8.75\%$
 2001-2005年股利支付率： $0.72/2.5 = 28.8\%$
 2001年股利： $0.72 \times (1+15\%) = 0.83$ 现值： $0.83 / (1+10.35\%) = 0.75$ 元
 2002年股利： $0.83 \times (1+15\%) = 0.95$ 现值： $0.95 / (1+10.35\%)^2 = 0.78$ 元
 2003年股利： $0.95 \times (1+15\%) = 1.09$ 现值： $1.09 / (1+10.35\%)^3 = 0.81$ 元
 2004年股利： $1.09 \times (1+15\%) = 1.25$ 现值： $1.25 / (1+10.35\%)^4 = 0.84$ 元
 2005年股利： $1.25 \times (1+15\%) = 1.44$ 现值： $1.44 / (1+10.35\%)^5 = 0.88$ 元
 2006年1月1日股票的价值： $0.88 / 28.8\% \times (1+5\%) \times 70\% \div (8.75\% - 5\%) = 59.89$ 元 现值： $59.89 / (1+15\%)^5 = 36.6$ 元
 2001年1月1日股权价值： $0.75 + 0.78 + 0.81 + 0.84 + 0.88 + 36.6 = 40.66$ 元

四、什么是上市后备企业

一、

上市后备企业就是一种预备上市的企业，但是条件有些偏差，需要进行调整。

- 1、上市后备企业没有时间限制，条件足够才可以上市。
- 2、如果过会后企业出现重大事项，就需要重新上会审核，走一遍发审会的程序。

3、证监会目前正组织对在会企业（包括已过会）的财务专项核查，核查完了才会启动发行。

这么多企业不发有多种原因，有的企业虽然过会，但出现业绩下滑的情况，需要企业努力提高业绩！

- 二、上市后备企业应具备的条件
- 1、合法存续两年的有限责任公司或股份有限公司，净资产在1500万元以上，近2年税后利润合计在500万元以上；
 - 2、生产经营符合国家产业政策，属于国家重点支持发展的行业；
 - 3、主业突出，在国内具有领先优势或核心技术，在本领域具有领先与发展优势；
 - 4、基本建立法人治理结构，运作规范，最近2年内无重大违法违规行为，财务会计报告无虚假记载；
 - 5、企业有近三年内上市挂牌的设想和计划安排。

扩展资料：一、后备上市企业多久上市？这些公司的上市并没有明确的时间限制，只要这些公司符合上市的条件，那么就可以去申请，不久之后就能够成功上市了。

二、具体的介绍没有时间限制，如果过会后企业出现重大事项，就需要重新上会审核，走一遍发审会的程序。

证监会目前正组织对在会企业（包括已过会）的财务专项核查，核查完了才会启动发行。

这要分几个方面，首先必须完全具备上市资格，利润、财务规范、管理规范等方面，并且在后备上市期间不能有任何违纪违法的经营活动。

其次，提交证监会审核需要排队，那得看前面还有多少位，最迟也得一年时间，最晚可能得5年。

三、上市公司是指所发行的股票经过国务院或者国务院授权的证券管理部门批准在证券交易所上市交易的股份有限公司。

所谓非上市公司是指其股票没有上市和没有在证券交易所交易的股份有限公司。

上市公司是股份有限公司的一种，这种公司到证券交易所上市交易，除了必须经过批准外，还必须符合一定的条件。

四、上市公司特点（1）上市公司是股份有限公司。

股份有限公司可为不上市公司，但上市公司必须是股份有限公司；

（2）上市公司要经过政府主管部门的批准。

按照《公司法》的规定，股份有限公司要上市必须经过国务院或者国务院授权的证券管理部门批准，未经批准，不得上市。

（3）上市公司发行的股票在证券交易所交易。

发行的股票不在证券交易所交易的不是上市股票。

五、如何做好价格体系管控

1. 建立分销网络结构企业采取什么样的分销网络结构，就必须建立什么样的价格体系。
2. 设计销售价格结构良好的价格结构，能有效推动产品在渠道中的流动。
企业也能有效监控市场状况。
一般建立价格体系，应详细规定出厂价、一批价、二批价、零售价；
同时也要建立有效的奖罚制度。
3. 制定经销商、二批商、零售商的激励体系维护分销商的合法利益，是渠道稳定的前提。
分销商得到满足的同时，也会帮助企业维护市场秩序。
在制定利益分配制度时，除制定合理的价差空间外，还要给与一定的奖励，有效激励他们的工作。
建立激励体系时，关键要考虑“度”的问题。
既什么形式、什么条件下给与激励，同时给与多大的奖励，必须考虑清楚，以免分销商将奖励打入流通价格，影响价格体系稳定。
4. 维护稳定的销售价格通过应用目标管理、奖罚制度，提高销售一线人员、销售分支机构、公司市场管理部门对市场的管理。
同时要打通公司信息流通渠道，及时对市场变化做出反应。
5. 建立市场监督管理体系建立有效的市场管理、监督机制，保证市场稳定。
我们认为企业即使有在好产品、政策，缺乏科学的监督管理体制支持政策、制度的有效执行，都是不可取的。
一般企业不缺少制度，缺少保证制度、政策有效执行的监督管理制度。
6. 建立窜货乱价处罚体系

六、公司价值实现途径？

- 1、企业为什么需要价值链管理Internet、电子商务以及全球经济一体化的迅猛发展，正在对企业的管理造成巨大冲击，中国企业开始重新审视和改进自己的管理模式了，变革管理已成为企业管理中最重要的方面。
对企业而言，仅仅知道变什么还不够，更重要的是知道如何变。
世界各地的企业家们都在努力寻求解决企业经营难题的良方妙药。
其实，答案并非遥不可及，而是近在身边，那就是重新审视、设计和管理本企业的核心业务流程，增强价值链管理。
企业变革的本质就是增强价值链管理。
价值链管理的本质就是优化业务流程，提高企业核心竞争力。
企业改革的方向应该是真正按照“链”的特征改进企业的业务流程和组织结构，使企业的供、产、销或进、销、存系统形成一条珍珠般项链“价值链”。
- 2、价值链管理的意义与目标过去是次要的，现在变得重要了。

从现在起，将构造卓越的企业价值链作为竞争策略的一个重要组成部分，是赢得持久竞争优势的关键。

实施价值链管理的意义就是优化核心业务流程，降低企业组织和经营成本，提升企业的市场竞争力。

它旨在帮助企业建立一套与市场竞争相适应的、数字化的管理模式，弥补我国企业长期以来在组织结构、业务流程和信息化管理等方面存在的不足，从整体上降低组织成本，提高业务管理水平和经营效率，实现增值。

企业实施价值链管理目标在于，通过优化核心业务、组织结构、业务流程和信息流等，由职能型向流程型转化，由此降低组织和经营成本，控制经营风险，最终提高企业的效率和效益，增强企业的综合竞争优势。

3、价值链管理及企业的竞争对策
价值链管理还强调价值链的各项业务活动间的联系不仅存在于企业价值链内部，而且存在于企业价值链与供应商和渠道的价值链之间。

简而言之，价值链就是从供应商开始、直到顾客价值实现的一系列价值增殖活动和相应的流程。

市场竞争不是发生在企业与企业之间，而是发生在企业各自的价值链之间。

只有对价值链的各个环节(业务流程)实行有效管理的企业，才有可能真正获得市场上的竞争优势。

价值链管理以激烈变化的客户和市场竞争为背景，以流程管理为主线，基于企业内部，建立面向客户和企业价值链管理体系。

七、如何提高企业价值链的效率与效益

1、企业为什么需要价值链管理
Internet、电子商务以及全球经济一体化的迅猛发展，正在对企业的管理造成巨大冲击，中国企业开始重新审视和改进自己的管理模式了，变革管理已成为企业管理中最重要的方面。

对企业而言，仅仅知道变什么还不够，更重要的是知道如何变。

世界各地的企业家们都在努力寻求解决企业经营难题的良方妙药。

其实，答案并非遥不可及，而是近在身边，那就是重新审视、设计和管理本企业的核心业务流程，增强价值链管理。

企业变革的本质就是增强价值链管理。

价值链管理的本质就是优化业务流程，提高企业核心竞争力。

企业改革的方向应该是真正按照"链"的特征改进企业的业务流程和组织结构，使企业的供、产、销或进、销、存系统形成一条珍珠般项链"价值链"。

2、价值链管理的意义与目标过去是次要的，现在变得重要了。

从现在起，将构造卓越的企业价值链作为竞争策略的一个重要组成部分，是赢得持

久竞争优势的关键。

实施价值链管理的意义就是优化核心业务流程，降低企业组织和经营成本，提升企业的市场竞争力。

它旨在帮助企业建立一套与市场竞争相适应的、数字化的管理模式，弥补我国企业长期以来在组织结构设计、业务流程和信息化管理等方面存在的不足，从整体上降低组织成本，提高业务管理水平和经营效率，实现增值。

企业实施价值链管理目标在于，通过优化核心业务、组织结构、业务流程和信息流等，由职能型向流程型转化，由此降低组织和经营成本，控制经营风险，最终提高企业的效率和效益，增强企业的综合竞争优势。

3、价值链管理及企业的竞争对策
价值链管理还强调价值链的各项业务活动间的联系不仅存在于企业价值链内部，而且存在于企业价值链与供应商和渠道的价值链之间。

简而言之，价值链就是从供应商开始、直到顾客价值实现的一系列价值增殖活动和相应的流程。

市场竞争不是发生在企业与企业之间，而是发生在企业各自的价值链之间。

只有对价值链的各个环节(业务流程)实行有效管理的企业，才有可能真正获得市场上的竞争优势。

价值链管理以激烈变化的客户和市场竞争为背景，以流程管理为主线，基于企业内部，建立面向客户和企业价值链管理体系。

参考文档

[下载：上市公司如何做价值管理.pdf](#)

[《股票冷静期多久》](#)

[《股票k线看多久》](#)

[《股票卖的钱多久到》](#)

[《财通证券股票交易后多久可以卖出》](#)

[《农民买的股票多久可以转出》](#)

[下载：上市公司如何做价值管理.doc](#)

[更多关于《上市公司如何做价值管理》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/32793723.html>