

张裕股票目标价位是多少|股票目标价怎么算-股识吧

一、股票的目标价

目标价是某些专业机构（或你自己）认为的股价最终能到达的某个点位。如果这个机构是你信任的有效的机构，可以根据这个选择你的投资方向，甚至设做止盈点

二、股票目标价怎么算

目标价的计算有横向与纵向，先对计算业目标企业未来业绩走向，这要求你对目标企业的经营状况十分了解，而且你一定要有一个准确的估计值，有了这个值，如果你要从所谓横向估计目标股票价，你就要拿业绩估计值与同业进行业绩对比，与你业绩相同的股票PE值应相当，这就可以对比股票价格，于是就有了横向的对比价格了。

再来就是须要进行纵向比较目标企业的历史业绩对比了，也是一样，对比目标企业的业绩历史与相对应的历史股票价格，相当业绩，相同价格！当然这是不够的，业绩的增速，决定了股票的价格，增速越强，价格越高，这时你再对比同业，与你的这个目标企业的业绩增速相当的股票价格又如何，这样大概就可以决定你目标企业的股票价了！有了股价，再乘以所有目标企业股本数，就是市值了！估价是一个很复杂的东西，没有很深的经济与会计造诣，很难自己估值，再加上要与股市的大环境，也就是股指现状加在一起再进行更准确的估值，那就更难把握了！有个简单的，很保守的估值方法，你将目标企业过去五年的分红为基础，每年是否有业绩增长，增长率最少要与当果的CPI相当，每年是否给你一定比例的分红，如果都是的话，将平均分红率乘以20，就是对比现实经济现状的股价了，低了，你可以买，高了你可以卖！

三、股票的目标价是如何计算的？请详细告知，谢谢。

方法有很多，最基本是推算未来利润，然后用业绩市盈率定出股价

四、张裕的股票多少钱没手？

73.21元股/一手是100股

五、000869 张裕A值得买不？合理价位是多少？

张裕A在行业的领跑优势稳定，业绩增速明确，可望最大程度的分享我国葡萄酒行业不可限量的成长果实，是A股市场不可多得的投资品种。

预计公司2008年EPS有望达到1.75元，维持"增持"的投资评级。

在中国经济保持快速发展和消费升级的大环境下，未来几年，中国葡萄酒行业将保持稳定的发展势头，而以高品质为标志的中高档葡萄酒的增长将快于行业的平均增长速度。

预计我国葡萄酒消费的年增长率将从2002 - 2006年的7%提升至2006 - 2022年的13%，成为全球葡萄酒消费增长最快的市场。

我判断，随着消费理念和文化的变迁，葡萄酒特别是高端葡萄酒有望走上和目前高端白酒类似的社交润滑剂类型的升级之路。

可以预见，这种消费升级是全方位的，价格从几十元的家常消费型至上万元的超高端等各类葡萄酒，均能在中国找到目标客户，并呈现齐头并进的格局。

此外，2007年全球香槟的销售量达3.387亿瓶，比2006年增加5.3%；

而中国同期的销售量为65万瓶，同比增长30%。

以人均消费占有量来看，我国葡萄酒和香槟酒的发展只能说才刚刚起步。

限于渠道和单一品牌偏弱等因素，国外洋酒对国内葡萄酒市场虽然积极进攻，但短期内还无法撼动以张裕为代表的三大国产巨头的国内优势，只能在高端葡萄蒸馏酒细分市场保持优势，超越双方竞争态势的主题是共同把中国的葡萄酒市场有效启动。

综合来看，作为产品线最齐全的行业领跑者，张裕可以有效分享这些产品（从葡萄酒到香槟酒）的行业成长，实现对股东的长期回报。

面对行业发展机遇与内外激烈竞争并存的格局，预计公司将继续实施差异化战略，大力优化产品和渠道结构，逐步提高中高档产品销售比重，增强公司持续稳定的盈利能力。

公司未来有可能在第二大产品白兰地方面有更大作为。

我们认为，作为西方洋酒传统的优势领域，高端蒸馏葡萄酒历来是XO、马爹利等外来品牌的势力范围，张裕的产品主要集中在低端，而且在夜场等消费场合和洋对手份额差距明显，其竞争优势目前尚不可和以干红为代表的解百纳和酒庄酒相提并论，因此我们暂时持谨慎态度。

公司坚持了高比例分红回报股东的策略，继2004年每10股派现5元，2005年每10股转增3股派现7元，2006年每10股派发8元之后，2007年公司拟按照每10股派11元的比例分配现金红利，派现率高达91%，并且公告在未来一年内，将不会通过发行股票或债券等方式融资。

这对于秉承以丰厚分红回馈股东的张裕显得难能可贵，更展示了公司强劲的现金流和内生性增长的可持续性，带给股东更大的心理认同。

参考文档

[下载：张裕股票目标价位是多少.pdf](#)

[《股票鲍鱼是什么意思》](#)

[《转债股票一般什么时候开盘》](#)

[《为什么新股涨停封单变少》](#)

[《徐晓峰股票怎么样了》](#)

[下载：张裕股票目标价位是多少.doc](#)

[更多关于《张裕股票目标价位是多少》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/45912635.html>