

连锁餐饮上市公司为什么少、为什么在上海上市的公司比深圳少？原因是什么？？？-股识吧

一、为什么在上海上市的公司比深圳少？原因是什么？？？

上海是主板，主要是规模大的公司，深圳是中小板和创业板，小规模公司比较多，市盈率高

二、为什么中国企业的品牌巨头少

这个问题太宽泛了，有国家政策层面的原因，有国内居民的消费意识、消费能力的原因，有国内市场规范情况的原因，有企业追逐利益缺少品牌意识的原因，总之与国内经济环境相关，一个大品牌不会一日形成的，这需要大家来增加品牌意识，维护品牌的文化。

三、连锁药店为何上市不力？

一、上市机会问题 一是主营业务盈利要求，要连续3年盈利指标达标才行。香港上市还要连续三年总赢利额达标，这往往是硬指标，是卡住很多公司不能上市的关键因素。

中国连锁药店企业，大多没有明确的定位、没有核心竞争力，也就没有盈利模式。因此市盈率也就不会高，获得上市的机会也就不多。

二是企业的规模和市值要求、包括注资资本的缴纳要求等不达标、股本总额等不同的上市地点各有不同。

不同股市对盈利、规模、股本等要求是不一样的。

要上市的连锁药店，根据欲募集的资金多少，选择不同的股市。

三是主题资格问题：即产权或者股权必须十分清晰，国内连锁往往产权不清晰，有些有国有色彩，有些有各种相互持有的股权关系，这也是一大不能快速上市的主要原因之一。

四是经营合法，一般都规定近三年没有违法违规经营行为。

这又是连锁上市的一大问题所在，中国企业在目前的制度下，有人说是被政府钓鱼执法，就是说很多税负很重，管理制度极严格（比如医保刷卡），按照常规经营无

法盈利，但原来的不正规经营，不设法抹平账目，又称为上市的障碍，这就有个过程了。

二、监管严格问题 中国企业是上市动机的问题，企业上市后，高管采取离职或者等到大小非解禁后，就开始抛售股票套现。

而不是谋求把企业做得更好，且上市前的几年的经营业绩，是人为做出来，上市后就不能表现的更好。

比如过度透支市场，过度压榨供应商出来的业绩。

上市后却难以为继。

造成国外对中国企业上市动机的怀疑，也导致国内外上市辅导的证券公司对中国企业的严审，这种严审同样波及到连锁药店企业。

三、上市程序问题 一般是按照规定提交上市申请；

获得证券交易上市委员会批准；

订立上市协议书；

股东名录备案；

披露上市公告；

挂牌交易。

以上程序，每一项都有很具体的条件与规范限制，都是系统工程。

公司上市前都有找专业的证券公司按照上市要求，重新梳理公司财务管理系统，以适应上市需要，这个过程要改变现行的财务管理模式，是痛苦的事情，尤其是对原来财务管理不是很规范的公司，包括公司老板的财务行为都要受到规范和约束。

还有你找错了辅导公司，也会拉长上市过程。

其实，上市的目的是融资，是为了用募集的资金，做大企业规模，对社会和员工尽责。

而融资的手段决不仅仅是上市。

除了借壳上市、贷款、银行承兑、银行信用证、民间借贷、召集大股东、卖股权等常见的融资手段外，还有以下在资本市场的融资手段：

VC资本介入，即向风险投资（资本）公司取得资金，一般是新兴产业。

VC资本不太关注传统零售业。

PE资本进入，即向私募股权投资基金融资。

其它种类繁多的各种基金等等都是融资渠道，比如对赌基金都是大家熟知的。

四、为什么在上海上市的公司比深圳少？原因是什么？？？

上海是主板，主要是规模大的公司，深圳是中小板和创业板，小规模公司比较多，市盈率高

五、如何判断一个餐饮项目是否值得投资

第一，要调查这家加盟店是否具备被加盟的资质，开启加盟的必备证件为特许经营资质、营业执照、注册商标、中央厨房食品经营许可证。

这些证件都是必不可少的。

第二，要调查这家加盟店的门店管理模式，门店的管理模式代表一个公司的管理理念以及心态（是仅仅想赚加盟的钱还是想把品牌做大做强）。

第三，要调查这家加盟店是否具备中央厨房，对于大型餐饮连锁，中央厨房是集团化及正规化的标志之一。

第四，要调查这家加盟店是否具备冷链物流配送体系，冷链物流叫常温物流系统的要求更高，更复杂，建设投资也大，高昂的物流成本让一般的餐饮企业有心无力。

第五，要调查这家加盟店是否具备选址和营建体系，做餐饮的一定要选择合适的地址及做好合适的装修。

第六，要调查这家加盟店是否具备培训及运营体系，互联网时代餐厅的运营比以前显得更为重要。

第七，要调查这家加盟店是否具备产品研发体系，其实产品口味的当地化远比所谓的正宗更重要。

六、如何判断一个餐饮项目是否值得投资

第一，要调查这家加盟店是否具备被加盟的资质，开启加盟的必备证件为特许经营资质、营业执照、注册商标、中央厨房食品经营许可证。

这些证件都是必不可少的。

第二，要调查这家加盟店的门店管理模式，门店的管理模式代表一个公司的管理理念以及心态（是仅仅想赚加盟的钱还是想把品牌做大做强）。

第三，要调查这家加盟店是否具备中央厨房，对于大型餐饮连锁，中央厨房是集团化及正规化的标志之一。

第四，要调查这家加盟店是否具备冷链物流配送体系，冷链物流叫常温物流系统的要求更高，更复杂，建设投资也大，高昂的物流成本让一般的餐饮企业有心无力。

第五，要调查这家加盟店是否具备选址和营建体系，做餐饮的一定要选择合适的地址及做好合适的装修。

第六，要调查这家加盟店是否具备培训及运营体系，互联网时代餐厅的运营比以前显得更为重要。

第七，要调查这家加盟店是否具备产品研发体系，其实产品口味的当地化远比所谓的正宗更重要。

七、为什么有些连锁企业走向衰退？

这个问题问的很好。

要问为什么连锁企业走向衰退，首先得明白连锁企业是怎么兴起并发展壮大的。

最根本的原因就是他们这种企业走的路线是规模路线，也就是说他们这种企业要想赚钱就必须做到一定的规模才能赚钱。

像沃尔玛，如果沃尔玛要在某个城市赚钱，它就必须先在那个城市有自己的超市之类的实体店，这个成本是很大的，但是以前他们是在全国几个省市迅速同时开店，所以给其他的一些单独的店造成的冲击很大，他们这种连锁企业崛起也就是势在所趋的。

可是，随着企业运营模式的不断创新，这种高成本的投入也就成了这种连锁企业的致命点。

希望可以帮到你。

八、餐饮连锁企业上市具体的操作流程？现在企业规模10家左右

餐饮企业从目前情况来看上市面临的困难还是很多的。

关键是要解决收入和成本确认的问题：如何保证销售和采购过程中按规定开发票。

大多数餐饮企业除非顾客要求是不开发票的，那收入和纳税情况就很不真实，这种情况是很难上市的。

采购也是一样，很多企业是现金采购，渠道也不正规。

如果是像肯德基那种快餐业还好一些，监控收入和采购还是有办法的。

目前企业规模10家仍然太小。

注意要少开加盟店，多开自营店。

财务梳理的关键就是解决上面说的问题，其他的问题找个会计师事务所理一下帐就可以了。

九、关于以餐饮为主的公司上市需要这样的条件？ 希望得到专家、企业家的回答。

一般来说，一个交易所对于挂牌企业的标准没有行业的区别。

或者说行业的差别最终会体现在企业的估值水平，这也是由市场决定的。
我想你说的餐饮企业应该是连锁性质的，对于这类企业投资人比较关心的除了财务数据，还有菜品的标准化问题、员工的来源和培训、原材料的配送，这些软指标往往比财务数据重要。

欢迎交流

参考文档

[下载：连锁餐饮上市公司为什么少.pdf](#)

[《股票卖出多久可以转账出来》](#)

[《一般开盘多久可以买股票》](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[《股票亏钱多久能结束》](#)

[《股票一般多久一次卖出》](#)

[下载：连锁餐饮上市公司为什么少.doc](#)

[更多关于《连锁餐饮上市公司为什么少》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/book/57777862.html>