

丸美股份拿什么支撑200亿市值如何看待 LinkedIn 市值蒸发 100 亿美元-股识吧

一、在中国什么样的公司有资格可以拿出200亿的现金？

没有任何一家公司可以拿出200亿现金，公司之所以说有多少钱也只是公司里的股份罢了。

二、一家上市公司靠什么支撑几百亿的市值？市值是否越大越好？

靠的是业绩和未来预期

三、200亿市值的盘子适合投资还是更适合炒作？

我觉得更适合投资

四、你知道广州丸美公司！2004年一直到今年聋哑人投资3900元，真假吗？

网上信息也不全面和真实，但是有一些相关的评论或其他人的经历能反映该公司是否是不是骗子公司。

但网上骗子公司的托也很狡猾，最好仔细确认，也不能全部相信网络信息。

五、如何看待 LinkedIn 市值蒸发 100 亿美元

科技股整体高估，缺乏业绩支撑的股票将价值回归是去年末很明显的机会。

成长股的PE和价值股PE有些不太一样，价值股PE是一个直接数据，成长股不太一样。

即要弄清楚高估值对标的到底什么东西，是用户增长？用户转化为营收？营收变为利润？市场具体看哪一个要结合标的物的商业模式和市场情绪来看。

反过来只要你熟悉西方的这一套估值方式，用股价/市值/PE反推市场对这些数据的期望很容易的。

具体到linkedin的分析已经有人详细说过了，不再复述。

实际上在14年底-15年初，就在力争不再持有科技股净多头仓位。

然后完美避开FAG神奇上涨，哈哈哈哈哈。

- 。
- 。
- 。
- 。

但是，linkedin采用直接蒸发的方式revalue还是很让人诧异。

15年底建仓的两只重仓净空头科技股。

netflix表现一直在掌控中，而与linkedin类似的tableau就操作的不太好。

两只股票revalue方式为何如此不同，说起来真的不懂。

暂时准备的是从股东异同切入分析。

如果哪位大拿知道其中奥妙，望不吝赐教。

六、丸美1000亿还是够得卖

记者：去年整个一年的营业收入情况如何？孙怀庆：可能整个统计口径会有一些不同，因为化妆品行业是典型的快消品行业，从生产端到消费端中间的链条很长，各个环节的数字有区别。

记者：在昨天的丸美新十年战略发布会上，你提到了一个数字，说去年整个企业在广告上投入的费用是2亿元。

孙怀庆：实际上这不是全部营销费用，其中20%用于推广，也就是你说的广告费用，还有10%是促销费用。

记者：那实际上营销费用是3亿元，按比例，去年销售收入应该是达到了10亿元？

孙怀庆：其实我个人是不太愿意来公布这些数字。

这种数据，在行业巨头面前显得小，但小企业面前又显得很大，还会引起一些无意义的争执。

记者：现在国内的化妆品市场格局到底是怎么样的？

七、在中国什么样的公司有资格可以拿出200亿的现金？

这个非常多的，创业板基本都低于6.5亿

参考文档

[下载：丸美股份拿什么支撑200亿市值.pdf](#)

[《买到手股票多久可以卖》](#)

[《股票涨幅过大停牌核查一般要多久》](#)

[《股票涨幅过大停牌核查一般要多久》](#)

[《股票订单多久能成交》](#)

[《股票抛股要多久》](#)

[下载：丸美股份拿什么支撑200亿市值.doc](#)

[更多关于《丸美股份拿什么支撑200亿市值》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/read/70410456.html>