

企业如何和上市公司合作——经济法案例分析：甲、乙、丙、丁四人共同投资设立A合伙企业。合伙协议的部分内容如下-股识吧

一、如何，和上市公司沟通

股东可以再股东大会上沟通，其他可以在该公司的网站上留言沟通

二、企业怎么引进投资？

一、寻求意向投资者在准备引入战略投资者之前，首先要对境内外的风险投资公司有个整体性了解，即目前有哪些风险投资公司，公司设在什么地区，资金实力如何，知名度如何，已投资了哪些项目，公司经营业绩及投资范围等。

然后再根据本公司的需要寻求意向投资者。

通常情况下，寻求意向投资者可通过以下途径进行：1。

通过网上查询。

目前有不少风险投资的专业网站，这些网站对本公司的投资方向、已投资项目和资金实力都有比较详细的介绍。

2。

查阅“风险投资公司大全”等专业资料，在这些书中常会有一些关于风险投资公司投资方向和投资项目等信息。

3。

通过各类创业投资协会等机构寻找，如北京、上海、深圳都成立了创业投资协会，这些协会经常组织新项目发布、投资洽谈和创业沙龙等活动。

4。

通过各种研究、咨询等中介机构介绍，如各类投资公司、会计师事务所、律师事务所和证券公司等机构，都会有很多项目和投资信息。

二、选择钟情投资者在寻找到意向投资者之后，创业企业就可以根据实际情况，在众多的意向投资者中选择3-5家作为钟情目标，然后再开始与他们接触、面谈。

但在接触之前，一定要认真了解一下这些投资者的基本情况，如资质情况、业绩情况、提供的增值服务情况等等。

在对意向投资者的了解中要注意考察以下几个方面：1。

战略投资者的基本情况。

比如投资项目偏好，资金来源是否多渠道，是否可以确保以后的追加投资，在行业内是否有一定的声誉和网络关系，公司的组织形式和决策机制是否高效科学等。

2.
战略投资者的业绩情况。
如战略投资企业的项目情况、比较成功的案例和主要业绩，包括投资收益率和对风险企业的支持能力，战略投资家个人的特长和工作风格，与企业的合作方式等。
3.
战略投资者的资金规模和投资行业。
判定其是否能够满足本企业的投资需求，并是否熟悉本企业所在行业情况等。
4.
战略投资者提供增值服务的情况。
判定其是否能为企业在上市、吸引机构投资者，提升企业品牌的能力等。
5.
战略投资者与投资银行的关系。
判定其是否具有资本运作的的能力，从而可以帮助企业安排后续融资、兼并收购、资产重组、企业托管等。

三、上市公司如何融资？

假如说一家上市公司通过发行股票的方式融资，发行了100万份股票，每股5元钱，其中国家和法人股(也就是非流通的)有70万份，其他30万份上市流通交易。这样的话，这个公司一开始可以融到500万(100万份×5元)。如果在二级市场上，股票的价格上涨到6元的话，这样除了对原始购买股票的股民有好处外(股票上涨一元)，对公司有什么好处啊？我个人认为因为公司的股票是不能流通的，所以除了当时可以融资外，二级市场上价格的变化对这些非流通股是没有什么影响的。也就是说股票价格上升了，公司也不会因此而融得更多的资本。总之，一句话，二级市场股票的涨跌对公司是没有什么影响的。公司发行股票融得第一笔资金后，基本上可以撒手二级市场了，而公司如果为了以后再融资(配股，增发)的话，就应该让股票表现的好一些。不知道这样理解对不对啊？

四、中小企业如何与咨询公司合作

要保证咨询项目从导入到实施的成功，中小企业在与咨询公司合作时，要时时保持清醒理智的头脑，要有敏锐的目光判断分析问题。

四大评估指标 中小企业在明确了企业发展方向、目标和咨询需求之后，即进入挑选咨询公司的阶段。

在选择咨询公司时，应尽量找本省的公司为主，如果异地咨询，沟通、辅助执行的成本太高，或者企业自身有个别素质很高的员工，只需购买著名咨询公司的管理流程，自己有相当的执行和运用能力，企业不需要投入多少人力去执行和指导。除此之外，在选择咨询公司时还要注意运用以下四个评估指标选择咨询公司。首先要考察咨询公司的背景能力报告。

在与客户进行初步接触后，咨询公司一般会给企业寄送公司简介、服务范围。在这份文件中，客户可以从以下方面考察咨询公司的能力：咨询公司的基本情况、背景、主要业务方向、全职咨询顾问数量及质量等；咨询公司所服务的主要客户及其规模、行业及服务内容。

考察咨询公司是否有在产品、地域、业务等方面与本企业相同或相近的客户服务经历。

同时要看它的客户群体、成功的案例，以了解该公司的强项之所在。

其次要考察咨询公司的人员素质。

管理咨询是一项高智力的活动，咨询公司最重要的实力便体现在顾问的能力上，具体表现在咨询顾问的知识水平、经验、解决问题的能力等方面。

在项目前期接触中，企业会接触到咨询公司相关领域的顾问、项目经理及管理层人员，通过与这些人的沟通，企业可以判断咨询公司的人员素质。

尤其要注意咨询公司的团队里是否有你所在行业类的项目专家以及从前这类项目该公司实施成功的先例等。

第三要考察项目建议书水平。

项目建议书是咨询公司根据客户企业的情况所做出的针对性文件，项目建议书可以反映出咨询公司的分析能力与解决实际问题的思路，企业以此判断咨询公司的能力具有更高的客观性。

最后要考察咨询公司的收费标准与付款方式。

管理咨询是完全个性化的服务，在全世界范围内都没有也很难形成统一的收费标准。

因此简单地根据价格来选择咨询公司是不明智的。

对同样的咨询内容，不同的咨询公司报价可能相去甚远，此时必须结合咨询公司的能力进行综合判断。

要正确认识咨询公司的价值：（1）看这类咨询服务市场的定价（2）看咨询服务能给被咨询企业带来多大利益。

也许50万元的咨询费用支出能够带来500万元的收益，而20万元支出只能给企业带来50万元、甚至负的收益。

因此在选择时一定要将收费标准与其它因素综合进行考虑，不能仅按价格高低来挑咨询公司。

付款方式可按每个项目付费，可先付30%，余40%跟咨询进度相结合，留30%按咨询是否达到效果付费。

这样才能保证咨询效果，确保被咨询企业的权益。

三个注意

选定咨询公司后，在与咨询公司的合作过程中，企业要注意以下三个问题：
及时沟通。

咨询方案提出后，要有一段时间的协助实施和长期的跟踪。

故必须自始至终与咨询公司保持紧密联系，定期召开项目进展审核会议，就工作议题、项目进程达成共识，并针对项目的变化、发展以及进程的调整达成一致的意见。

理念保持一致。

如果缺乏足够的共识，根本无法推进管理的变革，因此在实施咨询项目之前，企业与咨询公司在理念上一定要达成共识，理念的一致是咨询项目成功的关键所在。

以内脑为主，以外脑为辅。

企业变革牵扯各方既得利益，绝不可能假手他人。

离开了企业高层的支持和全身心的投入，中层的执行力会大打折扣，咨询公司即使有再完美的方案，因无法彻底实施而会导致失败。

故企业高层的重视程度上，很大程度上决定了咨询方案实施的成败。

(10F3)

五、上市公司和股票之间的关系（联系）？上市公司是如何利用股市融资的，过程？？

1、一家股份有限公司经申请在上海证券交易所或者深圳证券交易所挂牌交易（也就是通常说的上市）之后，就被称为是上市公司。

2、上市公司的股份就被称为是股票，可以自由流通交易的，每一股的面值是一元，但是交易价格（也就是通常说的股价）随行就市波动。

3、上市公司向投资者（可以是基金公司、证券公司，也可以是企业法人或者一般股民）发行股票，投资者按照发行价（比如说每一股30元）认购股票，上市公司就融到钱了。

举个例子，某家上市公司向投资者发行1亿股股票，每股发行价30元，那么投资者就要掏出总共30亿元来认购这一亿股股票，上市公司就收到了这30亿元现金。

明白了吗？

六、股票经纪人怎样才能和‘股票软件公司合作’？

股票经纪人是指以代理股民买卖股票业务赚取佣金收入的券商。

如果你想通过与股票软件公司合作来争取到更多的客户，那你就必须熟知相关的股票软件的优劣，能够熟练的指导股民应用这些软件，以利于股民操作股票获取收益

。

七、经济法案例分析：甲、乙、丙、丁四人共同投资设立A合伙企业。合伙协议的部分内容如下

- 1、该约定不符合法律规定，依合伙企业法规定，各合伙人应当共同经营、共担风险，丙丁无权过问企业事务的约定损害了二人的基本权利。
- 2、甲的行为不符合入伙、退伙须经全体合伙人同意的规定。
- 3、郑的合伙人双方若未经其他合伙人同意，不能成为合伙企业的合伙人，该行为虽违法，但属于效力待定的行为，一旦被追认仍为有效行为。

????

[?????????????????.pdf](#)

[????????????????](#)

[????????????????????](#)

[????????????????](#)

[?????????????????.doc](#)

[??](#)

??

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/32543537.html>