

美业为什么还没有上市公司，美的公司是不是上市公司-股识吧

一、为什么好多公司都不在国内上市

因为我们的上市制度和外面不一样，我们是审核制，香港美国是注册制，审核制对企业近三年的盈利程度要求很高，基本上是企业已经有相对稳定的赚钱能力之后才能排队上我大a股的，注册制就轻松很多了，亏损都可以，主要是一些新型产业，比如互联网，电商，游戏动漫的一些公司。

因为这类公司成长太快，往往最初的盈利能力不强，达不到国内对一家上市企业的标准。

而美国的考核体系是允许这类成长性好的企业上市融资的。

二、

三、美的公司是不是上市公司

不是上市

四、为何美国众多企业不愿成为上市公司？

由于美国市场比较成熟，因此上市必须要有一定的实力，靠数字游戏是不行的，所以不是他们不愿意上市，而是还没有做好上市准备，不肯定自己能够很好的面对公众的监督。

以下是在美国上市的一些要求：想要到美国证券交易所挂牌上市，需具备以下几项条件：（1）最少要有500,000股的股数在市面上为大众所拥有；

（2）市值最少要在美金3,000,000元以上；

（3）最少要有800名的股东(每名股东需拥有100股以上)；

（4）上个会计年度需有最低750,000美元的税前所得。

NASDAQ上市条件（1）超过4百万美元的净资产额。

（2）股票总市值最少要有美金100万元以上。

（3）需有300名以上的股东。

（4）上个会计年度最低为75万美元的税前所得。

（5）每年的年度财务报表必需提交给证管会与公司股东们参考。

（6）最少须有三位"市场撮合者"（Market Maker）的参与此案（每位登记有案的Market Maker须在正常的买价与卖价之下有能力买或卖100股以上的股票，并且必须在每笔成交后的90秒内将所有的成交价及交易量回报给美国证券商同业公会（NASD）。

NASDAQ对非美国公司提供可选择的上市标准 选择权一：

财务状况方面要求有形净资产不少于400万美元；

最近一年（或最近三年中的两年）税前盈利不少于70万美元，税后利润不少于40万美元，流通股市值不少于300万美元，公众股东持股量在100万股以上，或者在50万股以上且平均日交易量在2000股以上，但美国股东不少于400人，股价不低于5美元

选择权二：有形净资产不少于1200万美元，公众股东持股价值不少于1500万美元，持股量不少于100万股，美国股东不少于400人；

税前利润方面则无统一要求；

此外公司须有不少于三年的营业记录，且股价不低于3美元。

OTCBB买壳上市条件 OTCBB市场是由纳斯达克管理的股票交易系统，是针对中小企业及创业企业设立的电子柜台市场。

许多公司的股票往往先在该系统上市，获得最初的发展资金，通过一段时间积累扩张，达到纳斯达克或纽约证券交易所的挂牌要求后升级到上述市场。

与纳斯达克相比，OTC BB市场以门槛低而取胜，它对企业基本没有规模或盈利上的要求，只要有三名以上的造市商愿为该证券做市，企业股票就可以到OTCBB市场上流通了。

2003年11月有约3400家公司在OTCBB上市。

其实，纳斯达克股市公司本身就是一家在OTCBB上市的公司，其股票代码是NDAQ。

五、最赚钱的装修行业，为何上市公司却寥寥无几？

在互联网大浪潮中，不少企业都已经上市或者正在上市的路上，像在电商界的阿里巴巴，在地产界的万达、在传媒通讯的中国联通??，很多行业都已经有了龙头企业的出现，而作为当下发展迅速的家装行业，为什么到现在也没有几家上市公司？对于这些疑问，小编汇聚了很多业内人士的看法，总结如下：5大行业问题1、行业“

乱”，市场无序家装行业涉及内容玉玉复杂，中间环节很难把控，繁琐的供应链长，可选多，让人难以以一种标准方式执行，无论是装修队，还是业主。

2、信任度缺失由于过长的供应链，参与人员过于复杂，在整个装修过程中，家装企业与业主之间缺乏沟通，偷工减料的恶劣现象频繁出现，让业主难以信任，导致企业难以扩大业务规模。

3、口碑太差家装行业水深，行业混乱，很多家装企业只顾眼前利益，“一锤子买卖”现象普遍存在，因为整体没有共赢精神，只能将整个市场越做越烂，没有一点前途可言。

4、设计不能量产设计也是服务行业的一种商品，但它局限性在于不能量产，每个设计图都只能用一次，所以，这种单一性消费利润是很少的。

不像手机、软件，只需要设计一个模板，然后量产销售。

因此，只有量产后层层分销才能产生利润空间，成为巨头。

5、设计周期长众所周知，家装图纸设计周期过长，技术要求过高，不像一些简单的商品简单制作就能够拿到市场上销售，过长的周期也是造成家装企业难以做大的原因之一。

6大内耗问题作为一名家装企业的管理者，面对复杂的人、事、物，很难把控整个局面，这也是家装行业有待解决的问题。

列举一些常见的问题：1、工作效率不高由于家装企业人员过于复杂，很难将业务员、设计师、施工人员等相关人士聚集在一起开会讨论，“瞎忙、乱忙”的现象很常见，业主一边催着交工，企业这边混乱不堪，工作效率极其低下。

2、沟通渠道不畅大多数企业，你会发现同事之间、员工与业主之间的沟通严重缺失，或词不达意，或答非所问，或百人百解??这种现象，说小了让很多工序成为无效工序，或失去很多重要机会；

说大了，有可能因此给企业带来隐患。

3、加班成瘾很多老板总认为，员工在下班后“废寝忘食”的“加班”是一种敬业现象。

殊不知，这可能隐含着很高的成本。

4、人才流失有很多家装企业在人力资源管理上都是很欠缺的，他们认为人才是无限的，谁走谁留抱着无所谓的态度。

其实一个员工的离开对公司都是一笔成本，因为公司要承担对这个员工的培训费等前期投入，还要承担新招聘该岗位员工的前期成本，还要承担新员工是否适合岗位的风险。

而老员工的离职也会因为职业素养的关系，可能会流失重要的内部资料或信息。

而其离职后，很可能会进入自己的竞争对手的企业。

很多小企业在经营多年后，你发现他们一直是那么小的团队，而除了老板之外，没有一个员工是从企业成立当初留下来的。

5、岗位错位人力资源管理中有句名言“将正确的人放到正确的位置”。

可惜，真能做到这点的企业真不多。

其实这体现了老板们一个非常清晰的心理，他们认为这些员工招聘回来就是要用的

参考文档

[下载：美业为什么还没有上市公司.pdf](#)

[《新的股票账户多久可以交易》](#)

[《股票要多久提现》](#)

[《股票腰斩后多久回本》](#)

[《股票账户重置密码多久生效》](#)

[《股票实盘一般持多久》](#)

[下载：美业为什么还没有上市公司.doc](#)

[更多关于《美业为什么还没有上市公司》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/author/21318086.html>