

怎么提高上市公司议价能力研究_如何才能把一家上市公司研究透-股识吧

一、浅议如何有效提升企业全面预算管理水平

全面预算 资源配置 管控 目标全面预算管理的概念全面预算是指企业管理领域的预算，冠以“全面”二字是说明预算的范围涵盖了企业的所有经济活动，或者说是涵盖企业经营活动、投资活动、财务活动的预算。

全面预算是企业为了实现战略规划和经营目标，按照一定程序编制、审查、批准的，以量化形式表现的企业预算期内经营活动、投资活动、财务活动的统筹计划，具有规划未来、资源配置、内部沟通、强化控制、考评业绩五项功能。

传统预算存在的不足（1）缺乏依据。

所谓缺乏依据，就是指单纯依靠历史数据和主观判断。

例如，有些公司提起编制预算时，所有部门经理和部门主管立刻把数据写上来，而他们并不知道这些数据的来源，都是凭感觉和主观判断。

企业在编制预算时，一定要经过市场调研，对国家和国内外的经济形势进行分析，保证编制依据充分、信息全面完整。

单纯依靠历史数据、闭门造车造出来的数据会导致很大的预算偏差。

（2）预算脱节。

所谓预算脱节，是指战略计划与预算相互独立。

例如，很多企业编制预算时，预算环节是孤立的，和企业的战略目标、企业年度计划没有关联，甚至很多企业在没有年度计划和部门工作计划的前提下做出了预算。

企业编制预算时，首先要有战略规划，再有详细的业务计划，最终才能得出预算

二、如何才能把一家上市公司研究透

如何快速看明白上市公司年报?1、看收入一个健康稳定增长的企业，其收入应主要来自“主营业务收入”，并且连续三年主营业务收入稳定增长。

如果收入很大一部分来自临时的一次性的收入，比如有些公司总是通过出售资产、下属企业来增加收入，那么公司的可持续性经营能力就值得怀疑。

2、看利润该指标直接反映了公司的盈利能力。

对于该指标需要深入分析，辩证看待，需要关注公司利润的主要来源是否来自“主营业务利润”；

临时的一次性利润来源(比如投资收益、营业外收支净额及财政补贴等)比重太高，只会增加企业的不稳定性，加大企业风险。

3、看资产负债三大财务报表中，上面分别分析了利润和现金流量中的一些重要指标，那么在资产负债表中，哪些指标也具有一定的欺骗性呢？答案就是存货量。一家公司的存货包括产品库存、生产原料库存等方面，公司库存商品过多会影响到公司下一报告期的生产和运营。

如果一家公司产品库存较多，很可能表明该公司产品销售遇到了困难，企业去库存化的压力较重，下一报告期内继续扩大产能就相对较难；而且更为重要的是，高库存面临的产品跌价风险也高，这些都将直接影响到公司业绩。

正是由于库存商品存在价格波动风险，现行会计准则要求对库存计提跌价(或增值)准备。

值得一提的是，一些公司虽然处于高库存状态，但却并未计提或少计提跌价准备，这样的财务报表也是不够准确和客观的，有财务粉饰的嫌疑。

投资者在看年报时，除了不要被年报的表面所迷惑，要分析观察和仔细研究年报的重点内容外，还要警惕常见的一些陷阱。

1.销售利润率陷阱如果报告内的销售利润率变动较大，则表明公司有可能少计或多计费用，从而导致账面利润增加或减少。

2.应收账款项目陷阱如果有些公司将给销售网的回扣费用计入应收账款科目，就会使利润虚增。

3.坏账准备陷阱有些应收账款由于多种原因，长期无法收回，账龄越长，风险越大。

4.折旧陷阱在建工程完工后不转成固定资产，公司也就免提折旧，有的不按重置后的固定资产提取折旧，有的甚至降低折旧率，这些都会虚增公司的利润。

5.退税收入有的退税收入是不按规定计入资本公积金，而是计入盈利；有的是将退税期延后，这都会导致当期利润失实。

三、如何提高贷款议价能力

一是明确目标，落实责任。

二是正确处理好三个关系，促进提升议价能力目标的实现。

三是实施名单制管理，逐户定价。

四是强化考核，考核结果与客户经理绩效挂钩。

四、如何提高公司竞争能力

仅供参考一、构建优秀的团队，提高执行力提高竞争力，使企业找到更好的经营方式，强化自己在市场的竞争地位，或者创造出新的商机，同时也能提供成长所需的资金。

目前市场的竞争归结于人才的竞争，一个成功的企业具备五种力：1、竞争力(市场竞争中获利的能力)。

2、执行力(把事情做对的能力)。

3、成长力(持续获利的能力)。

4、生命力(追求理想内在的力量)。

5、学习力(吸收知识和技能的能力)。

而一个优秀的团队是提高竞争力的核心，所以我们江苏银河一直采取内培外招，形成一个执行型、忠诚型、创新型、学习型的优秀团队。

二、铸造品牌，提高产品竞争力市场经济人民信任品牌，追逐品牌，在于品牌能给消费者完美的承诺，这种承诺包含的不但是完美的质量，更是超值的服务，有了品牌就能站稳市场，有了市场得天下，产品的竞争力和附加值就更能充分地显现。

三、注重细节管理，提升获利能力细节决定成败，已成为现代企业管理中极强的音符，当今的面粉行业已是微利的时代，但是我们从事的面粉事业既是好事、善事、民以食为天的大事，又是一分钱微利的系统工程。

所以注重企业的细节管理，尤为重要。

把自己所做的每一件最平凡的工作做好、做细、做实、做深、做透，培养和树立一种追求卓越的精神，树立求真务实的科学态度，精益求精和一丝不苟的工作作风及良好的生活习惯。

实践证明面粉行业成本的控制是增效的关键所在。

四、科学运筹，抓住商机，获取经营效益我个人认为面粉行业的获利，其中70%来自于对市场商机的把握。

如何把握，主要立足于四个字，即"静、准、狠、巧"。

静就是纵观全局，冷静思考，判定形势，把握走势。

准，审时度势，细心分析，冷静以待，抢抓机遇。

狠：遇到商机，主动出击。

巧：灵活运用，巧得商机。

五、优化整合内外资源，实现价值链最大化挖掘企业内部人、财、物、资源的潜力和优势，利用内外部的一切有利要素，巧用政策，整合内外部资源，实现企业资源价值链最大化，提高企业的核心竞争力，增强企业整体获利能力。

六、具备持久核心理念的企业文化，才能基业长青企业文化的本质是创新，创新就能使企业不断发展，规模不断扩大，所以企业文化的发展尤为重要。

借助企业文化形成一个科学有效的激励机制和一个员工价值实现的平台，让员工的观念、行为融于企业的远景和目标，从而推动企业健康有序、快速发展。

五、如何提高上市公司的投资效率

全面预算 资源配置 管控 目标全面预算管理的概念全面预算是指企业管理领域的预算，冠以“全面”二字是说明预算的范围涵盖了企业的所有经济活动，或者说是涵盖企业经营活动、投资活动、财务活动的预算。

全面预算是企业为了实现战略规划和经营目标，按照一定程序编制、审查、批准的，以量化形式表现的企业预算期内经营活动、投资活动、财务活动的统筹计划，具有规划未来、资源配置、内部沟通、强化控制、考评业绩五项功能。

传统预算存在的不足（1）缺乏依据。

所谓缺乏依据，就是指单纯依靠历史数据和主观判断。

例如，有些公司提起编制预算时，所有部门经理和部门主管立刻把数据写上来，而他们并不知道这些数据的来源，都是凭感觉和主观判断。

企业在编制预算时，一定要经过市场调研，对国家和国内外的经济形势进行分析，保证编制依据充分、信息全面完整。

单纯依靠历史数据、闭门造车造出来的数据会导致很大的预算偏差。

（2）预算脱节。

所谓预算脱节，是指战略计划与预算相互独立。

例如，很多企业编制预算时，预算环节是孤立的，和企业的战略目标、企业年度计划没有关联，甚至很多企业在没有年度计划和部门工作计划的前提下做出了预算。

企业编制预算时，首先要有战略规划，再有详细的业务计划，最终才能得出预算

参考文档

[下载：怎么提高上市公司议价能力研究.pdf](#)

[《股票冷静期多久》](#)

[《股票多久能买能卖》](#)

[《买股票从一万到一百万需要多久》](#)

[《场内股票赎回需要多久》](#)

[下载：怎么提高上市公司议价能力研究.doc](#)

[更多关于《怎么提高上市公司议价能力研究》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/64494181.html>