

为什么还没有一家连锁上市公司去面试一家公司，做保健品的，跟我说公司正准备要上市，全国有200多家连锁店。-股识吧

一、餐饮业的利润特别高，为什么很多餐饮业都不去做上市公司呢

因为都不太稳定。
人力成本高。
人员流失大。
都是租的房子。
没啥固定资产

二、一家“穷人店”超市，竟然打败了沃尔玛，为什么却不上市

1、从来不上市，不想上市。

因为上市以后，个人财富可以倍增很多，但是他认为上市会增加成本。

上市是要成本的，要有无休止的会计费用、法律费用、公告费用等等，他觉得这都增加了成本。

所以反过来说，一个商品最终的零售价格能不能降下来，也包括你的股东是不是一个好的股东，是不是一个愿意为顾客去牺牲的股东。

如果你是这样的股东，你是这样的创业者，企业的市场竞争能力是非凡的。

2、有很多的创业者都以获得风险投资为骄傲。

事实上，对这些风险投资，你也要判别他是不是好股东。

这些风险投资需要回报，过高的股东回报一定会增加到这罐饮料的零售价格上去。

一个不好的股东就会使你的零售价格涨上去，这样你的竞争能力就会下降。

所以从这个意义上讲引入贪婪的风险投资，长远而言不仅无助于企业的竞争能力的建立，可能还削弱。

三、为什么有些店只是连锁不加盟

你分清以下几个概念，就能明白。

加盟连锁与直营连锁的区别 1、产权关系不同。

加盟连锁（特许连锁）是独立主体之间的合同关系，各个特许加盟店的资本是相互独立的，与总部之间没有资产纽带；

而直营连锁店都属于同一资本所有，各个连锁店由总部所有并直接运营、集中管理。

这是加盟连锁与直营连锁最本质的区别。

特许经营总部由于利用他人的资金迅速扩大产品的市场占有率，所需资金较少。

相比之下，直营连锁的发展更易受到资金和人员的限制。

2、法律关系不同。

加盟连锁（特许连锁）中特许人(总部)和被特许人(加盟店)之间的关系是合同关系，双方通过订立特许经营合同建立起关系，并通过合同明确各自的权利和义务。

而直营连锁中总部与分店之间的关系则由内部管理制度进行调整。

3、管理模式不同。

加盟连锁（特许连锁）的核心是特许经营权的转让，特许人(总部)是转让方，被特许人(加盟店)是接受方，特许经营体系是通过特许者与被特许者签订特许经营合同形成的。

各个加盟店的人事和财务关系相互独立，特许人无权进行干涉。

而在直营连锁经营中，总部对各分店拥有所有权，对分店经营中的各项具体事务均有决定权，分店经理作为总部的一名雇员，完全按总部意志行事。

4、涉及的经营领域不完全相同。

直营连锁的范围一般限于商业和服务业，而加盟连锁（特许连锁）的范围则宽广得多，除商业、零售业、服务业、餐饮业、制造业、高科技信息产业等领域外，在制造业也被广泛应用。

加盟连锁与自由连锁的区别 1、加盟连锁（特许连锁）是总部和加盟店依照一对一的特许经营合同成立的，而自由连锁是加盟店按自发的意志、自愿共同结成的组织。

2、加盟连锁（特许连锁）的加盟店与总部之间存在纵向关系，各加盟店没有横向联系。

自由连锁的加盟店之间则存在横向联系。

3、自由连锁是由加盟店集资组成，所以加盟店可以得到由总部利润中作为战略性投资的、持续性的利润返还，而特许经营中没有这种总部对加盟店的利润返还机制。

4、自由连锁成员店的经营自主权比加盟连锁（特许连锁）加盟店多，相互联系更为松散。

5、加盟连锁（特许连锁）在合同期内不能自由退出，自由连锁店可以自由退出。

6、自由连锁总部一般是非营利性机构，不收或收取少量的会费。

特许经营中则有特许经营费用和保证金等。

7、特许经营体系通常依托于特许人开发的某些独特的产品、服务、经营方法、商

号、商誉或者专利之上，而自由连锁则没有这些特点。
所谓连锁经营就好比一家母公司下属了一批分公司。
总店开设了新店。
一般都是在一个地区开展一家，形成一个网络。
发展规模会越来越壮大.. 不加盟的都是直营连锁。

四、一家公司为什么要上市？有些为什么选择不上市？

上市说好听的是为企业发展融通资金；
说得不好听就是企业的一种变现行为。
所以一般看分析报告都会该企业未来几年的盈利水平说得很好，其实这是一种合法庞氏骗局，谁能保证未来几年肯定好，不好的话怎么办。
所以才有股市有风险，入市需谨慎的说法。
仔细分析一下，该有的说法都被说了，合着他们两头没事。
有问题的反而是股民自己，谁让你去卖的

五、集团母公司没有上市，下属子公司能上市吗？为什么？

当然能上市了。
公司不管是子公司还是母公司，都是有独立法人资格的经营实体，是自主经营自负盈亏的，只要符合上市条件就可以上市。
如果是母公司已经上市了，那子公司再想单独上市倒是比较困难。

六、去面试一家公司，做保健品的，跟我说公司正准备要上市，全国有200多家连锁店。

无论什么地方，都可能有骗子公司和托。
没有面试，直接录用，不去！必须是传销。
没有网址，或者是名不副实的网址，这样的公司我们都不能了解，那怎么去为他工作，不去！记公司什么情况，生产什么产品，说是必须要在培训的时候才能说。
骗子公司多在居民楼或者地点比较偏的破旧的商务楼，试想如果你公司这么牛还在

居民楼里摆什么谱？介绍很短，大多以本公司正处于急速成长阶段，特需要大批英才，同样是没有网址，没有其他资料可以了解的，不要去。

对学历、英语、计算机几乎没有要求，那证书什么就是摆设，这么不重视人才你说还能去吗？在电话里就会向你吹嘘这个工作是多么的赚钱，那个所谓的经理会向你吹嘘她自己的经历：我来公司才3个月，现在工资就是一个月15000甚至更好，我靠，这也能相信，有这样的待遇，都是经理级人物了还不会多聘用几个人来打电话了，非得自己亲自花功夫来请你相信，让你发财嘛？不去！面试大多比较短，大多是以非常欣赏你的口气，当然这不排除你本身确实很优秀，很快就通知你去培训，很显然不要去！那些要么扣你证书，要么扣你几分之几工资等多少多少年之后再给你之类也是坚决不能去的。

七、为什么有的公司很大却不上市？为什么有的公司不在A股上市而跑去香港上市？

我不知道你说得很大的公司是哪家，但不上市的理由有很多。

像华为，主张员工集资，每个员工都是股东，他们很想上市融资但是这样的情况现在证监会根本就不会批准。

还有就是很好的公司是不会上市的，我能的到真金白银为什么要分给你呢？只有在他不好或急需资金扩大时才需要上市。

至于你说不在a股上市去香港上市的问题我想是这样的。

就私营企业而言，他们愿意海外上市，这样他们就变成了合资上市公司，政府多少会照顾，毕竟是海外上市的公众公司，政府要注意自己的形象对于某些事情会睁一只眼闭一只眼的。

还有老板的前进出境就相对容易了，这样便于资产转移。

另外就是海外上市相对时间较短，审批程序快，人为因素较少，一次融资额大，这些在国内都是不太可能的。

但上市后每年的维护成本高于国内，事后监督严于国内。

而且，在海外上市很多都是风投推动的，在那里他们人熟、法熟、环境熟、有资格、上市后好退出等等条件均优于国内。

八、一家公司为什么要上市？有些为什么选择不上市？

上市一般是为了筹集资金再发展，一方面可以提高公司的知名度。

不过目前中国A股的公司上市是为了圈股民的钱的。

企业上市，是一项专业性极强的工作，更是一项纷繁浩大的系统工程。

在企业上市的过程中，多项工作同时交叉进行，需要编写多达40种以上的各种文件资料，通过几十个主管机构与部门的审批，任何一个步骤出现微小的偏差，都会影响整个上市进程，所以，必须谨慎对待整个上市过程。

在企业股改上市过程中，聘请财务顾问机构是企业改制上市中的重要一环，也是国际惯例。

专业的“上市财务顾问”机构不是人们通常所理解的财会方面的专家顾问，而是特指为企业在资本运营方面提供投资银行服务的机构。

它的主要职责是协助企业进行投融资决策和企业的资本运营。

财务顾问机构协助企业完成投资、融资、私募、并购、重组、公关、财务梳理、税务筹划等战略活动的策划、调研和操作，从而保证企业总体发展战略的贯彻实施。

高水平、高素质的财务顾问机构是满足企业成功上市的重要中介机构。

上市公司是指所发行的股票经过国务院或者国务院授权的证券管理部门批准在证券交易所上市交易的股份有限公司。

所谓非上市公司是指其股票没有上市和没有在证券交易所交易的股份有限公司。

上市公司是股份有限公司的一种，这种公司到证券交易所上市交易，除了必须经过批准外，还必须符合一定的条件。

公司符合上市条件但不上市的理由有多个，个人觉得最主要的理由是上市成本（投行/律所/会计师事务所等中介费用，公司改制的费用和时间成本等）与维持上市的成本（持续的信息披露和监管）。

如果公司本身现金流充足并有多方面的融资渠道，且公司不愿对外披露过多公司的运营和财务数据，不上市是一个更明智的选择。

参考文档

[下载：为什么还没有一家连锁上市公司.pdf](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[《社保基金打新股票多久上市》](#)

[《股票停牌多久能恢复》](#)

[《委托股票多久时间会不成功》](#)

[下载：为什么还没有一家连锁上市公司.doc](#)

[更多关于《为什么还没有一家连锁上市公司》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/subject/21384071.html>