

合伙人股票如何估值|我是几个人合伙的，但是朋友也想来股，就来到我名下，那来到我名下的股应该怎样算，他的股份。-股识吧

一、合伙开店，股份怎么计算？

1、你入股表明你看好这家公司的未来，所以未来的价值暂时不考虑 2、公司现时的经营状况和资产状况，你可以直接去财务室拿他的报表来看（作为股东合伙人，你是有权看的，当然前提这份报表不作假，一般要看资产负债表和利润表，可以了解公司现时的资产有多少，负债有多少，月收入、成本费用多少、月利润大概多少，如果你觉得不够明细，可以直接问他们财务） 3、合股后，法人可以不变继续是他，但需要鉴定一份合伙协议，最好给点钱（大概几千）找事务所去弄保个安心，而且一些法律上的问题你也可以请教他们

二、我和朋友合伙买15000元股票挣了4300该怎么分啊！

你好建议还是别合伙买股，为了长期友谊，这年头利益会让人冲昏脑袋。当然，你们可以按照合伙购买的投资比例来进行分成。假如你投资多，可以达到6成的话，那你朋友就是4成，你的收益就是2580，你朋友的收益就是1720，4300就这么分配。如有帮助，请及时采纳，感谢你的支持！

三、合伙生意，退伙时股份定价怎么定，预期盈利怎么算，怎样通过预期盈利确定股份定价比较合理？

不同的行业，估值也不一样，轻资产的估值要高一点，制造业估值低一点同时，也要看你这个生意是不是盈利的，如果是盈利的话，按对应股权所对应的净利润的5~8倍转让应该比较合理

四、合伙经营股份怎么分好一点！！！！！！！！1

你们合伙人之间协商一下那个市场优势的技术图的价值，折成现金价值进入股本，这样每个投入的股份与总股本就出来了，各自占多少就很好算了嘛，谁股份多，谁控股，如果那个技术图很关键，能决定你们投资的胜负，给25%，就25吧，不然生意做不成，投资都完了。

供你们参考

五、合伙开店，股份怎么计算？

具体有如下几个分配方式：1. 按照开店时所出资金比例分配；
2. 平均分配，在前期盈利后分红的时候可以参考资金注入的比例；
3. 按照职责分配。

六、有人想入股，公司估值怎么算

绝对估值法：1.DDM模型（Dividend discount model /股利折现模型）DDM模型的适用分红多且稳定的公司，非周期性行业；
DDM DDM模型的不适用分红很少或者不稳定公司，周期性行业；
2.DCF /Discount Cash Flow /折现现金流模型）DCF估值法为最严谨的对企业和股票估值的方法，原则上该模型适用于任何类型的公司。
但是比较复杂需要耗费较长的时间，须对公司的营运情形与产业特性有深入的了解在相对估值方法中，常用的指标有市盈率（PE）、市净率（PB）、EV/EBITDA倍数等，它们的计算公式分别如下：市盈率=每股价格/每股收益，市净率=每股价格/每股净资产EV/EBITDA=企业价值/息税、折旧、摊销前利润 市盈率适用于利润为正，且贝塔值接近1.不能用于亏损企业市净率适用于拥有大量资产，净资产为正，固定资产很少的服务性和高科技企业不适用EV/EBITDA较PE有明显优势，与税收政策和资本结构无关。
PEG=市盈率/增长率，适用于高成长性公司

七、公司合伙终止，对方要购买我的股份，如何评估价值呢？

您好：订立股权转让协议，评估现在公司资产，举例：现在公司总资产10万，对方要出五万购买百分之五十的股权。

涉及有债务的双方协商债务偿还。

另外，出资人剩一人时，应当变更为一人有限责任公司，注资需要10万。

否则只好将公司解散。

八、我是几个人合伙的，但是朋友也想来股，就来到我名下，那来到我名下的股应该怎样算，他的股份。

股份具体是可以协商的，也不是说出10%的钱就是10%的股份；

如果想要公平计算的话，有一个办法：首先，你们需要计算现在的业务或者企业的价值，可以再合理统计你们的现金流，现金储备，固定资产，预期营业收入，负债等的情况下给目前的业务计算出一个估算价值，专业的计算工作一般由评估事务所做，大量的会计工作；

自己做可以稍微用简单的点的方法但力求全部使用真实数据。

有了企业估值后，假设你们原有2个股东，总估值为100W人民币，A：60%=60W，B：40%=40W；

新的投资人C希望加入，出资20W人民币，那么C加入后，总股本由100W增加到了120W，3人的股份分别为：A：50%，B：33%，C：17%，具体的计算结果可以选择保留2位小数或干脆舍弃小数点后所有数值取近似值。

参考文档

[下载：合伙人股票如何估值.pdf](#)

[《股票钱拿出来需要多久》](#)

[《股票交易最快多久可以卖出》](#)

[《股票持有多久合适》](#)

[《股票一般多久一次卖出》](#)

[下载：合伙人股票如何估值.doc](#)

[更多关于《合伙人股票如何估值》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/book/34375374.html>