

# 合伙人如何谈股票--设计公司如何与技术合伙人谈股份问题-股识吧

## 一、合伙创业必知 如何股权分配

对于任何一家公司来说，怎么分配股权，一直以来都是公司的重要机密。一般来说，在刚开始创立公司的时候，合伙人一般都是按照出资的多少来获得相应的股权的，一般股权的分配都比较明确，结构比较单一。但是，随着公司的发展、利润的不断扩大，必然会在分配上产生各种各样的利益冲突。

因此，合理的股权结构是公司稳定的基石。

2004年，毕业之后，刘协想开一家美容院。

项目总投资的首期预计为50万元。

因为自己没有那么多的资金，刘协便找了几个朋友合伙一起干。

由于其他人对这个项目不太懂，因此，具体的项目需要他来亲自操作。

刘协的手上没有太多的钱，最多能拿出10万元，持不了大股。

为了在日后的经营中，减少不必要的麻烦和纠纷，刘协找到了律师，提出了一系列的问题。

“这个项目是我全部来运作的，是不是可以计算部分技术股?在合伙股权方面需要注意哪些方面?” 律师听了刘协的话，便给他提了一些建议。

刘协按照律师的建议，跟朋友们重新谈了一下。

从他们投入的40万中抽出来20万算是自己借的，在初期利益分配上多给他们一些补偿。

这样的操作，让刘协成了大股东，公司未来的运作也可以完全操控在他的手中。

这样做，有力地防止了这些朋友未来以大股东的身份干涉经营，从而导致事业的失败。

刘协的故事告诉我们：股权分配的事情必须事先讲好，如果现在怕伤了感情不敢提出来，日后一定会出现更大的麻烦。

合伙和股份公司就是建立在契约原则上的，要将个人感情放在一边。

那么，在分配股权的时候，要注意哪些问题呢? 1.了解公司的实际情况

任何一本教科书，都不可能告诉你：公司股份要依照什么样的标准来划分。

这是一个很有个性的问题，要想解决这个问题，除了要掌握一定的共性知识之外，关键要了解公司的实际情况。

只有了解了公司的实际情况，才能做好股权的分配。

2.股份量要与该股东对公司拥有的价值量对等 也就是说，股东可以从投入的资金、拥有的知识产权、拥有的行业经验、拥有的社会资源、目前在公司的角色分配与承担的责任义务等几方面来衡量他对于公司的价值，这个价值就是他应该得到的公司

的股份。

3.在划分股份以前 要对公司的总体价值进行评估。

也就是说，要对公司的实物资产和无形资产的总和进行评估。

前者是比较好估算的，而后者则必须通过专门的评估机构来确定。

对于新成立的公司来说，这时候的评估是最麻烦的，但是，却可以通过协商来确定一个大家都能接受的数字。

4.要采用灵活的处理形式 在方式上，并不需要一次在股份上就划分到位，可以先以利润分成、期权、职工持股会等形式处理股权问题。

## 二、请问几个人合伙开公司怎么分股？

如果你对你的项目非常看好或者说是资金回笼速度会比较快的话，建议你不要找人合作，而是自己贷款，否则的话以后你会后悔。

当然，如果你不是那么有信心，或者说你确实凑不到资金而不得不让你朋友与你合作的话，那样你是以技术股和渠道股的形式入股。

他的资金是50万，够你公司启动资金的话，你得根据你的项目所带来的效益来再和他谈股权问题。

假如50万资金相比你们的利润只是九牛一毛的话（或者说项目渠道重要性大过资金的作用），建议你考虑到人情因素给他25-45%左右的股份，继你依然是公司的第一股东。

如果情况反之，则应选取对方作为第一股权人，你涉及的股份跟前面情况置换。

尽可能的多争取股份，虽然现在朋友，但是无数朋友翻脸就是因为合伙创业在利润上分成意见大。

你得为以后做好铺路，之后再努力收购他的股份，争取自己出任第一股权人。

## 三、设计公司如何与技术合伙人谈股份问题

前面的糊涂账，导致了后期的纠结症此种情况没有市场惯例，因为起初就没有按惯例来，当其正式受聘为技术合伙人时，可以一五一十明码标价如今个人觉得：1，.起初你朋友与A谁为主动创业，资金投入比例约多少2.你朋友应清楚在此之前大小工程实施过程中，店铺经营侧重者为谁，不可能两人一直扮演旗鼓相当的权位3.照你所描述，公司从起步到如今经营状况应该不错，说明这样的模式比较有生存力4.在所谓权钱初露端倪时，对于合伙经营也是最容易死亡的时期，我经历过两次相仿

经历，后儿明白了公司的良性发展，蓬勃运作才是最重要的，找准自己的强弱个人建议：如果是我，现在说清楚永远比下一秒说明白明智。

我相信很多人愿意听似乎很残酷的现实，而不愿买来买去还是糊涂账。

这是作为领导者必须学会的技能，优柔寡断往往肝肠寸断。

一个企业留住核心人才最有效的方法就是拥有股份，如果我是A，你让我回到给你打工的地位上来，我情愿选择离开。

恐怕你也会如此。

很多中小企业总是会想着如何如何握住自己的老大位置，握住手里的钱串子，须知：鱼与熊掌不可得兼。

我给你朋友的建议是不要做一个寸光者，应该留住你朋友在将来在公司的地位。

你可以是大股东，是法人，合理的分配好A股份投入比较明智。

能风雨者甚少，能享乐者众多。

得道多助、失道寡助，当年拉他过来一道耕作的是你，现在秧苗形式一片大好时不能因利字而不和。

头脑须得冷静。

协同作战中你们闯下了属于自己的一亩三分地，继续好好配合，前程必将美好了解自己的长短和队友的优缺，相互融合相互优化，才是合伙经营的王道，什么都还没开始就开始闹不舒服，着实不应该！息息心、谋发展！

或有言重，还望海涵，商战中的我们都一样：在路上。

努力！

## 四、和朋友合作生意，怎么谈股份问题？

既然说你和朋友合伙 那关键为题应该说在前面 至于你个人我感觉不能算钱

你只要把各自的出资额算清楚 要是有什么设备入股那应该算出来

如是你们两个同时经营 那就要商量好关键时候谁拿主意 很简单的

如果你那朋友要求很多 我劝你们就不要合伙了 因为那样你们不好合作 算好比例

书面化 都签上字 先君子后小人 听楼主这样问 感觉是第一次合作 合伙生意不好做

这谁都知道 关键是钱 操作不好 朋友都没得做 慎重啊 我当时和同学合作

就是一起做 最后意见不合 散货了 不过朋友够意思 没计较很多 没事还来给我帮忙

主要还是看你的合伙人 然后把资产分清楚 领导权分清楚 遇到紧急事情怎么处理

这就可以了 团结一心 努力干吧 希望可以帮到你 有问题可以给我留言 祝你成功

## 五、销售业绩连续两年占公司一半，可以和老板谈股份么，如何谈？

销售人员要的就是销售业绩，你干的好，提成高，这是有言在先的，也是应该享受到的待遇，因为业绩好就想要股份，这是不可能如愿的事，所以最好别给老板谈股份。

## 六、我现在要把资金融入一个公司. 如何与合作人谈今后的股份分红??

是股份制。

按你说这个，一边占66.6%，一边占33.4%。

但实际占比例还要协商的。

这个当然要签订协议。

最好找较专业的法律服务人员拟定，然后再到公证处公证。

另外还要讨论以后再融资的情况。

要不然扩大了他随便拉点资金把你的股份冲淡你就没有话语权了。

## 七、请问几个人合伙开公司怎么分股？

按股份分红！一个人入百分之50，分总股份的一45%的股份，一个人是技术员属于干股，分一股的股份，其余的人加起来百分之50，分总股份的一45%的股份。

## 八、合伙经营股权如何分配？

把股权首先分成两个类别：资金股权部分、经营管理股权部分。

先把这两个部分的股权分别确定清楚，不按人的角度，而按这两个类别的角度。

资金股权的确定得区分投资者的类型，一般来说个人投资得看投资人的个人特性了，机构投资则更多有一套价值评估的系统，这些评估方法很多，大家如有兴趣可以去参考《创业融资实践》这本书，写了很多实用的方法。

这里我只是想谈谈对个人投资者的对待方法。

投资者为什么要投您的团队，最重要的一般都是看重人，其次才是项目。

因此，我们也应该首先从人的角度来对待投资资金占的股份比例的问题。

比如一个投资者的控制欲特别重，很可能您就不要去奢谈控股了，而不如把精力转到如何通过扩大盘子让团队的收益增大；

如果投资者是特别豪爽的，或许您可以获得控股权。

总的一句话，更多的还是尊重投资人的看法吧。

如果真的觉得不合适，看来你选择的投资人错了，应该变的是你，而不是他。

至于经营股权部分，总的比例定好了之后，就可以考虑每个人在团队中担任的职责和能力来评估了。

这个方面可能有争持的地方，我的建议是设立一些简单的虚拟股权绩效评价系统。

就是说在创业过程中让股东的股权随着个人绩效的变化有一定调整幅度的激励制度

。这个制度是中立的，因此经营股权的分配比例也是按照职责、岗位来分的，而不是按照人来分的。

如果您觉得还应该考虑创意角度的股份，那把这个方面单列。

让最开始提出这个创意的人获得一定的股权回报。

因此，对待股权分配最基本的就是没有必要不好意思细谈，股权不谈好，在创业过程必然会发生各种问题。

让股权不按照人来分，而是按照客观的资金、职责、岗位、创意等角度来分，能尽量避免随意的拍脑袋分配方式带来的问题。

参考资料：刘维明的简易空间

## 参考文档

[下载：合伙人如何谈股票.pdf](#)

[《股票交易中午盘中休息一般多久》](#)

[《股票退市重组大概多久》](#)

[《股票多久可以买卖次数》](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[下载：合伙人如何谈股票.doc](#)

[更多关于《合伙人如何谈股票》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/32640450.html>