给公司做出准确合理的估值，是我们进行投融资、股权交易以及股权激励的前提，而且还能直观地体现公司的价值和未来的前景。公司估值它是有一定的标准和参考要素的，这可以在给我们做公司估值的时候提供一些依据。让我们不会有太大的偏差，不然很可能会出现贱卖公司股份或者是漫天要价的情况。

当然，估值在某种程度上来说，也是一种灵活的艺术，也就是说，一家公司到底是估值成3000万，还是3200万，又或者是4000万，并没有绝对的对和错，只要双方认可的估值就是合理的估值。

那我们中小民营企业，在有人想投资我们的时候，或者是要给员工导入注册股的时候，我们应该怎么样去给自己的公司估值呢？有哪些常用的方法可以参考？

第一种就是市盈率估值法
。市盈率这个词，一般是针对上市公司来讲的，指股票价格除以每股收益的比率。这个解释可能大家还是有点懵，当然，我们绝大多数人并不是做学术研究的，所以我们不需要去了解这么多专业术语，我们只需要知道他的逻辑是按照利润的倍数来估值的就好了。

一般公司上市算市值的时候，几乎都会用到这个估值方法，比如上市的时候公司年利润1亿，市盈率30倍，市值就是30亿。对于我们中小企业来说，我们没有上市，又不是针对
大的基金公司投资估值
，倍数肯定没有这么高，一般是按照净利润3-10倍
来估值。那净利润的倍数估值方法适合什么样的公司呢？

适合目前在平稳发展，并且有稳定的利润的公司，适用的范围其实非常的广，如医药、消费、食品、教育等行业，特别是在针对个人投资者的时候，因为背后的实质就是大概几年回本的问题，大家一目了然，很容易算，比如我公司年利润100万，按5倍估值，那基本上就是5年左右回来，前提是利润比较稳定哈，当然，这里没有包含缴税和发展备用金
预留的问题。所以用这种方法对个人投资者或者是内部员工投资入注册股的时候很好用。

不过这种方法不太适用于【初创公司和互联网公司】，特别是还在高速发展或者没有利润的互联网公司。一般投资机构在投资我们的时候，是按照年利润的10倍估值，也就是说，如果你的净利润是2000万，那么估值一般就是两个亿，当然，这个跟行业和公司发展阶段有关，倍数会有一点点差距，但是这个逻辑是对的。

如果咱们是规模比较小的公司，公司发展相对来说还比较稳定的情况下，有一些个

人投资者想要来投资我们，一般按照年度净利润5倍左右来估值。

第二种估值方法，叫同类对比法

，你也可以把它理解成是“对标”，简单来讲就是参照跟你同行业差不多规模、经营方式相类似的公司。

一般用在投资机构进来或者上市前估值。比如说你一年做两个亿，另外一家公司也是做将近两个亿，刚好他们在不久前有投资方进来，也正好给他们做了估值。假设你们其他的商业模式、产品性质等都差不多，那么可以参照投资方给他们的估值，你们上下相差是不会很大的。

第三种叫净资产评估法。常用于传统行业的重资产

公司，比如钢铁，汽
车制造，石油、化工、基建行业。一般是净资产的1-2倍
。这个不适用于【轻资产行业和互联网行业】

第四种叫做成本估值法

。
一般
用在刚开
始成立，还没有利
润、投入成本比较大的公司。公司估
值大约是总投入成本的2-5倍
，这个不适用于【人力密集型行业，如教育、传媒、设计、中介等大多数轻资产行业】都不适合用这种方式，因为轻资产，在前期投入比较少，但是可能后期盈利空间非常大，所以按照轻资产估值会比较吃亏。

第五种估值方法，叫销售额估值法

。就是通常所说的市销率，这种估值方法通常用在有发展前景，但是目前利润很少、利润不稳定、没有盈利甚至亏损这种行业，如之前的亚马逊、京东。

以上五种方法，大家根据自己的情况来使用，首先要根据行业，其次就是根据公司发展阶段，在实际中可能考虑的因素还会更多，比如专利技术、团队、品牌等，具体的倍数，可能也会有弹性，一般以其中的一种为主要估值手段，再用一两种其他的方式来验证前面的估值就可以了，相差的空间不会太大。