# 有限公司股权分配方案

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-08-20

*三二一食品有限公司股权方案（修改版）一、目的三二一食品有限公司（以下简称三二一）为一二三（以下简称一二三）\*\*\*、\*\*品牌产品大陆地区唯一销售公司。三二一同一二三进行产品结算价形式进行结算，经营价差为三二一经营费用及利润。三二一作为\*\*\*、...*

三二一食品有限公司股权方案

（修改版）

一、目的三二一食品有限公司（以下简称三二一）为一二三（以下简称一二三）\*\*\*、\*\*品牌产品大陆地区唯一销售公司。三二一同一二三进行产品结算价形式进行结算，经营价差为三二一经营费用及利润。

三二一作为\*\*\*、\*\*品牌的全国布局及宣传载体，为品牌在全国范围立足做示范行标志模板企业，未来企业发展将以该公司布局模式进行构架。成熟的团队管理模式将更利于全国市场团队组建，未来三二一将以企业战略合伙人模式共享经营成果，同时通过新型的企业模式改变原有激励措施，打造强大的销售管理团队。

为保证销售业绩稳定增长，同时保证三二一销售团队稳定性，合理控制费用使用，在完成销售目标的同时，创造利润率最大化。对于团队的经营能力提出了更高要求，优秀团队管理能力成为三二一未来发展重要指标。2024年开始，三二一营销团队计划开展全新的经营分享理念，以培养主要销售团队自主经营能力为方向。骨干销售团队对整体经营结果负责，通过获取虚拟股份形式，对经营结果进行分红。即三二一无实体资产，根据经营收益按照整体持股额进行分红。

二、对象

分配对象为三二一销售团队员工，包括销售一线人员及后勤管理人员，股权激励为经营风险公担性经营利润分配。

1.销售管理岗位主要管理人员，对经营结果负主要管理职责的人员，按照管理级别为总经理、副总经理、分公司经理；

2.参与股票分红人员为销售收团队中骨干人员，主要为销售主管；

3.销售团队后勤支持人员，含销售管理、品牌及产品宣传的支撑人员，按照管理级别为综合部经理、企划部经理、综合部车队主管、销售助理等。

三、模式

三二一为贸易型公司，该股份分配制度为销售团队经营风险共担型经营分配，实体固定资产不做分配，股份比例为虚拟股份。

1.股份。三二一公司股权为经营风险共担的经营效益分配，2024年经营差额内盈利部分为股权持有人可获股权收益。反之，如三二一经营亏损，由股权持有人共同承担经营亏损。股权为符合持股条件可获得股份，股份持有人凭所有股权数量，获得股份收益。

2.增持和减少，经业绩指标考核以季度为单位由三二一总经理进行分配。

四、数量、价格

2024年为首次股票分配年，根据经营利润分成，总股票金额180万份，每份1元。2024年可分配经营团队及分配比例设定三二一销售团队可参与股份分红人员为36人。

五、时间

2024年为该股权方案首轮实行年，为保障股权持有人利益，三二一公司以季度为单位计算公司经营收益，根据持股人持股数量，分配股权收益。

1.股本持有人在三二一在职期间获得，持股人辞职日起，不再获得股权收益。

2.持股人出现重大错误被开除，不再获得股权收益。

3.本政策为2024年首次实行，获得持股额的持股人在2024年1月1日至2024年12月31日期间凭股份数量获得股权收益。

4.2024年3月26日起，根据持股人实际持股数量计算股权收益。根据持股人意愿，可将持股收益暂存或现金支取。

六、来源

2024年三二一整体销售预期为18000万元，2024全年预测整体经营利润为23%左右，其中，用于市场及固定费用比例约为22%，预测2024年经营利润为1%，可分红金额为180万元。

股份分红来源于经营利润分享，该经营利润为扣除三二一所有固定费用、销售费用、市场推广费用后产生的经营利润，由公司层面承担的广告宣传、品牌推广或因公司原因造成的相关费用（如条码变更造成的相关费用）不计入三二一经营费用。

三二一销售分红为主要销售指标完成后预期，如主要销售指标未能达成或销售费用率超出经营利润，销售团队无利润分红。

七、条件

股份持有对象，为三二一所有符合持有资格、可获得股权持有的自然人。股份持有对象为以下标准：

1.股份持有人资格

1)

2024年4月至2024年12月期间，持续在职的销售团队销售主管以上职位人员，期间离职、职位截止2024年10月前未能晋升员工不享有持股资格；

2)

2024年新进公司，2024年起负责山西销售区域以外市场的员工。

2.新增持有人资格

根据2024年经营情况，由三二一总经理提报2024年可持股人名单及持股金额，经半数持股人同意后，新可持股人获得持股资格。

3.股份分配标准

1)

工作年限。根据入司时间，司龄不同设立不同的股票份额；

2)

经营管理层级。按照2024年销售管理职能不同，设定不同分配权重；

3)

销售贡献。根据2024年市场规划，按照销售规模不同设定不同分配权重；

4)

新开发市场权重。根据2024年规划，负责山西以外全新市场操作的人员增加分配权重。

5)

销售管理度。根据内部管理岗位内容不同，设立不同分配权重。

股份数量

工龄年限

股票额

级别

类别

股票额

2024年任务

股票额

市场困难度

股票额

销售管理度

股票额

1年以上3年以下

1000

总经理级

140000

4000万以上

20000

外围空白市场

10000

A

50000

3年以上5年以下

3000

副总经理级

A

140000

2024万以上

15000

B

20000

5年以上10年以下

5000

B

100000

1000万以上

10000

C

10000

10年以上

10000

分公司经理

A

60000

800万以上

5000

销售主管

A

20000

600万以上

3000

B

10000

400万以上

2024

八、机制

三二一设立独立账户，设立股份台账，由三二一综合部管理。

1.持股人凭股权数量获得经营收益，并承担承担经营风险。

2.股权收益支取由三二一综合部进行登记计算，总经理签字后发放。

3.三二一经营亏损，如三二一在季度经营活动中亏损，持股人共同承担经营亏损。

4.分公司经营亏损，根据分公司结算价格，计算分公司经营毛利，分公司经营利润为负扣除该分公司经营利润。

5.分公司及个人未能完成季度销售指标的，根据实际完成比例扣除未完成部分经营利润，低于2024年同期销售额的，扣除全额经营利润。

三二一食品有限公司

2024年1月23日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找