

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕459号

签发人：袁永红

重庆桐君阁股份有限公司 销售债权年度考核实施细则

一、目的：

1、为贯彻集团公司《债权管理考核办法》文件精神，促进债权管理工作的进一步深化，强化销售债权管理，加速资金周转，减少资金占压，根据桐君阁发〔2012〕342号《销售债权管理办法》相关规定，特制定本细则。

2、销售债权年度考核实施细则的宗旨在于把基础管理与外部应收货款控制挂钩，通过合理的考核，充分调动职工的积极性。

二、原则：

按照定期化与制度化的原则：销售债权年度考核工作在考核小组的指导下进行，债权部是本细则执行的管理部门。

1、股份公司对各公司的考核采用次年对上一年工作进行考核方法，债权部将公布对各公司的考核情况，根据考核结果兑现奖励。

2、本细则作为股份公司债权管理的一项重要制度，各公司都应严格遵守执行，债权部负责对细则的修订和完善。

3、考核采用百分制的办法。

4、评分标准采取 6:4 的办法，应收款控制指标和基础管理各占 60%、40%。

三、考核程序和评分标准：

1、由考核小组根据对各公司考核内容和所得分值作为考核依据。应收款控制指标以每月考核的情况作为依据。

2、总分 100 分：60 分以下为不合格，60-70 分为基本合格（按奖金总额的 60%进行奖励）；70-80 分为合格（按奖金总额的 70%进行奖励）；80-90 分为良好（按奖金总额的 80%进行奖励）；90 分以上为优秀（按奖金总额的 90%进行奖励）；100 分按奖金总额的 100%进行奖励，各公司考核结果为基本合格以上的才享有年度奖励的资格。

3、应收款控制指标（60 分）。

4、基础管理（40 分），其中：销售客户管理（5 分）；合同（协议）管理（5 分）；信用限额管理（6 分）；销售客户对账确权管理（5 分）；送货凭据签收管理（5 分）；第三终端销售货款管理（8 分）；日常工作考核（6 分）。

四、奖惩标准：

奖励标准：按销售规模分四档，销售规模在 3000 万元以下的单位奖励金额 3000 元；3000 万元—5000 万元奖励金额 5000 元；5000 万元—1 亿元奖励金额 10000 元；1 亿元—2 亿元奖励金额 15000 元；2 亿元以上奖励金额 20000 元。

五、组织领导：

公司成立董事长领导下的销售债权年度考核小组。

组长：袁永红 副组长：杨秀兰 成员：由债权部的同志组成。

六、本细则从 2012 年 1 月 1 日开始执行，由债权部负责解释。

附件：销售债权管理检查考核表

重庆桐君阁股份有限公司

2013 年 9 月 11 日

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013 年 9 月 11 日印发

拟稿：李辛

校核：李辛