

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕235号

签发人：袁永红

关于印发《重庆桐君阁股份有限公司 销售债权考核实施细则》的通知

各公司：

为贯彻太极集团〔2013〕1512号《关于债权管理考核办法的通知》精神，促进债权管理工作的进一步深化和完善，强化销售债权管理，加速资金周转，减少资金占压，特对桐君阁发〔2013〕459号《重庆桐君阁股份有限公司销售债权年度考核实施细则》进行修订，请遵照执行。

附件：重庆桐君阁股份有限公司销售债权考核实施细则

重庆桐君阁股份有限公司

2014年7月7日

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014年7月7日印发

拟稿：李辛

核稿：李辛

重庆桐君阁股份有限公司

销售债权考核实施细则

一、目的:

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 4:6 的办法,应收款控制(包括周转率)指标和基础管理各占 40%、60%。

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。应收账款控制指标以每月考核的情况作为依据,应收账款周转率以每每季度考核的情况作为依据。

2、总分 100 分: 60 分以下为不合格, 60-75 分为基本合格, 76-85 分为合格(按奖金总额的 70%进行奖励), 86-95 分为良好(按奖金总额的 80%进行奖励), 95 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。各公司考核结果为合格以上的才享有年度奖励的资格。

3、应收款控制指标(30 分)、应收账款周转率指标(10 分)。

4、基础管理（60分），其中：销售客户管理（7分）；合同（协议）管理（7分）；信用限额管理（10分）；销售客户对账确权管理（10分）；送货凭据签收管理（10分）；第三终端销售货款管理（10分）；日常工作考核（6分）。

四、奖惩标准：

1、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。

2、被集团公司同年度考核且不合格的单位，取消奖励资格。

3、当年回款率（应收账款未增加除外）小于90%取消奖励资格。

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：董事长 副组长：分管领导 成员：由债权管理人员组成。

六、本细则从2013年1月1日开始执行，原桐君阁发〔2013〕459号《重庆桐君阁股份有限公司销售债权考核实施细则》同时废止。

附表：销售债权管理检查考核表