

# 珠江钢管集团有限公司

珠钢文【2016】040 号

---

## 关于公布实施《销售开拓奖励方案》的通知

针对公司销售业务的发展与变化，经公司讨论，对《关于开发新客户、发展新国家、开拓新领域的奖励方案》进行修订，并更名为《销售开拓奖励方案》，现将《销售开拓奖励方案》（第三版）公布实施，原旧方案同时废止，望各部门遵守执行。特此通知！

附件：《销售开拓奖励方案》（第三版）

珠江钢管集团有限公司  
二〇一六年六月二十三日



主题词：销售 奖励 通知

---

主 送：公司领导、集团下属各公司相关部门

---

集团行政人力资源管理中心

2016 年 6 月 23 日印发

---





## 销售开拓奖励方案

文件编号: PCKJ-XS-001

Rev. 03

日期: 2016-06-21

Page 1 of 4

# 珠江钢管集团有限公司 销售开拓奖励方案

**PCKJ-XS-001**

2016-06-21	03	修订	陈 柏	张爱华	陈兆华
2013-12-24	02	发布	黄慎躁	李军强	陈兆华
2012-11-22	01	试行	黄慎躁	李军强	陈兆华
日期	版本	版本描述	编写	审核	批准



## 销售开拓奖励方案

文件编号: PCKJ-XS-001

Rev. 03

日期: 2016-06-21

Page 2 of 4

### 修订说明 (03 版)

章节号	主要内容	修订内容
3.3	新领域的产品范围	新领域新增两个产品种类: 1000 米以上深海管、自产新型管件产品 (三通、四通、异径管、翻边、法兰、管帽等)。
3.4	重大认证项目	销售部门主导生产线或产品通过国家石油 (天然气) 公司、年营收 30 亿人民币以上工程公司认证给予奖励。
4.1	奖励条件	新客户签订的合同订单数量由 500 吨以上调整为 300 吨以上。
5.4	重大认证项目奖励	取得重大项目认证每条生产线奖或每类产品奖励基金 10000 元, 基金分配按销售人员 5000 元及部门 5000 元的比例进行奖励。





## 销售开拓奖励方案

### 1. 目的

- 1.1 为了提高公司业务人员积极性, 鼓舞团队士气, 全力开发新客户、开发新国家、开拓新领域、获取新认证, 更好地为公司创造效益, 特制定本方案。

### 2. 适用范围

- 2.1 本方案适用于各销售公司、出口公司及其他提供订单信息的人员。


### 3. 定义

- 3.1 新客户: 指从未与公司签订合同、发生业务关系的客户, 其中不包括已与公司签订合同、发生业务关系的集团式管理燃气公司、油气公司的下属机构。
- 3.2 新国家: 指从未与公司签订销售合同、发生业务关系的国家或未使用过公司产品国家。
- 3.3 新领域: 指与客户签订新的项目合同订单, 新项目包括: 用于弯管用途的螺旋管、核电管、不锈钢管、复合管、抗大变形钢管、X90/X100 高材质钢管、导管架、风电管、1000 米以上深海管、自产新型管件产品(三通、四通、异径管、翻边、法兰、管帽等), 超出此范围须呈报领导审批。
- 3.4 重大认证项目: 销售部门主导生产线或产品通过国家石油(天然气)公司、年营收 30 亿人民币以上工程公司认证给予奖励。(认证单位出具正式证明文件, 或者从客户的系统可以查询到我司的合格供应商状态)。

### 4. 奖励条件

- 4.1 开发新国家、新领域签订的合同订单数量必须在 100 吨以上, 新客户签订的合同订单数量必须在 300 吨以上, 合同订单数量未满足上述要求的不予奖励。



	销售开拓奖励方案	文件编号: PCKJ-XS-001	
		Rev. 03	日期: 2016-06-21
		Page 4 of 4	

## 5. 奖励标准及分配

- 5.1 每开发新客户的奖励基金为 10000 元, 基金分配按销售人员 5000 元及部门 5000 元的比例进行奖励 (首次收到项目信息的经手人亦参与奖励基金分配)。
- 5.2 每开发一个新国家的奖励基金为 20000 元, 基金分配按销售人员 10000 元及部门 10000 元的比例进行奖励 (首次收到项目信息的经手人亦参与奖励基金分配)。
- 5.3 每开拓一个新领域奖励前 1.5 万吨或前 3 个合同 (如前 1 个合同或前 2 个合同销售数量累计已经达 1.5 万吨, 则该领域后续合同订单不再参加奖励), 前 3 个合同奖励基金分别为 10 万、8 万、6.4 万, 此基金分配按销售人员及部门各 50%比例进行奖励; (首次收到项目信息的经手人亦参与奖励基金分配)。
- 5.4 取得重大项目认证每条生产线奖或每类产品奖励基金 10000 元, 基金分配按销售人员 5000 元及部门 5000 元的比例进行奖励。
- 5.5 同时符合开发新客户、新国家、新领域且满足奖励条件的情形, 不能同时叠加奖励, 只按一种奖励标准且以较高的奖励标准进行奖励。
- 5.6 销售分管副总牵头组织新领域开发的, 可以参与新领域的奖励分配。

## 6. 奖励标准及分配

- 6.1 奖励申请: 销售合同订单已发货开票且收款后, 由销售人员提出奖励申请, 按原提成申请流程执行。
- 6.2 奖励发放: 开发新客户、发展新国家、开拓新领域、获取新认证的个人奖励基金连同个人当月工资一并发放; 部门奖励基金统一与部门年终奖金一并发放, 由公司代扣代缴个税。

## 7. 附则

- 7.1 本制度自公布之日起实施, 公司有权于任何时候对本制度进行修改。
- 7.2 本制度的解释权归公司行政人力资源管理中心

