

ICT 业务提成奖励办法

为进一步提升公司系统集成业务拓展能力，激励市场一线人员积极拓展 ICT 业务，实现公司系统集成业务快速发展，特制定本奖励办法。

一、适用对象

本办法适用于公司全体员工。

二、ICT 业务奖励办法

设立 ICT 业务项目奖励，每月计提上月提成，以项目为单位进行二次分配到项目人员。

（一）奖励条件

项目税后净利润率不低于 4%。

（二）奖励计提公式

ICT 项目提成=项目合同金额（含税）× 计提比例。

（三）计提比例

以 8%利润率对应 1%计提比例为基准，计提比例随利润率线性变化，利润率每降低 0.1%，计提比例降低 0.02%。利润率每升高 0.1%，计提比例提升 0.03%。具体计提比例如下：

序号	税后净利润率 N	计提比例
1	$N < 4\%$	0
2	4%	0.20%
3	5%	0.40%
4	6%	0.60%
5	7%	0.80%
6	8%	1.00%

7	9%	1.30%
8	10%	1.60%
9	15%	3.10%
10	20%	4.60%
11	30%	7.60%

（四）奖励上限：单个项目奖励 20 万元封顶。

（五）奖励发放节点

序号	阶段	奖励比例	要求
1	完成合同签署	40%	销售合同与采购合同均签署完毕
2	项目验收通过	50%	项目验收通过，且项目无欠费
3	项目质保期结束	10%	项目完结，且项目无欠费

说明：

1. 计提周期：月度。

2. 计提流程：由系统集成中心每月计提数据后，通过工作签报/工单送项目所属部门-政企客户事业部-财务与投资部-人力资源部-分管领导（特殊项目或项目总奖励 5 万元以上）同意，由人力资源部将奖励发放至部门，部门统筹进行二次分配。

3. 项目进行第二及第三阶段奖励时不得有欠费，欠费项目待追缴回欠费后再行计提。

4. 二次分配方案以项目为单位，对项目小组中销售：方案：实施=6: 2: 2 额度给予分配，原则上不做特殊比例调整。

5. ICT 项目不得产生代理佣金，月租型项目奖励按项目实际回款进度定期发放。

6. 如实施中的 ICT 项目因故异常终止，导致公司收入受

损的，将追回该项目前期已发放的第一阶段奖励。

7. 如项目在第二阶段奖励发放前，按照项目合同条款已达收款条件但客户逾期未付导致产生账龄欠费（账龄大于6个月），则将对项目小组成员已发放的第一阶段奖励按比例扣罚，账龄大于6个月小于12个月的，扣罚30%已发放奖励，账龄大于12个月的，扣罚50%已发放奖励。

8、ICT业务按此方案奖励后不再纳入存量提成计提。

三、其他

本办法自发文起实施，原奖励办法不再执行。本办法由人力资源部、系统集成中心负责解释。

IDC 及云计算业务提成奖励办法

为进一步提升公司 IDC、云计算业务的拓展能力，实现公司 IDC、云计算业务跨越式发展，特制定本奖励办法。

一、适用对象

本办法适用于公司全体人员。

二、IDC、云计算业务奖励办法

业务奖励 = 客户首次全月出账收入 × 计提比例。

合同签署要求	计提比例	备注
签署 12 个月及以下时长合同或只签署业务受理单	200%	以产品号为单位计算，同一客户每年叠加奖励 10 万元封顶。
签署 13-24 个月时长合同	250%	
签署 25 个月以上时长合同	300%	

说明：

1. 奖励发放时间：客户首次全月出账收入为基数一次性计提，分 2 个月平均发放；

2. 计提流程：由系统集成中心每月计提数据后，通过工作签报/工单送项目所属部门-政企客户事业部-财务与投资部-人力资源部-分管领导（特殊项目或项目总奖励 3 万元以上）同意，由人力资源部将奖励发放至部门，部门统筹进行二次分配。

3. 发放时客户需没有欠费（指截止考核帐期累计无欠费），6 个月内补交清欠费的可补发。客户后续产生欠费且超

过 6 个月未能追回款项，将会把奖励如数追回。

4. 对于省公司统签落地项目或通过公司资源置换获取的项目，原则上不再计算；如有特殊原因，采用一事一议方式审批计提。

5. 奖励计提含 IDC、云计算业务配套开通组网电路。

6. 发生代理佣金的项目不予计算奖励。

7. IDC 奖励超封顶值的，其存量提成计提需公司领导审议。

三、其他

本办法自发文起实施，原奖励办法不再执行。本办法由人力资源部、系统集成中心负责解释。