

2025 年度长园能源营销政策

一、月奖金政策：

对营销中心各区，月奖金由两部分组成：

- $(\text{合同额} \times 0.3 + \text{收入额} \times 0.7) \times \text{核算毛利率}$ 提成 3.3%；
- 回款总额提成 0.44%。

注①、核算毛利率 = $(\text{合同总额} - \text{项目成本}) / \text{合同总额} \times 100\%$ ，自产设备按公开价 3 折核算成本；

注②、对于核算毛利率低于管控下限的项目仅保留回款提成，核算毛利率低于下限超 5% 的项目无提成。

2、营销中心月奖调剂：按符合核算毛利率要求的项目 $(\text{合同额} \times 0.3 + \text{收入额} \times 0.7) \times \text{核算毛利率}$ 提成 2.2%，对各区账户的调剂方向，优先考虑新拓展。

二、年终奖励政策：

1、对营销中心各区，年终奖励为 $A \times b \times c$ ，定义如下：

1.1、A 为大区基数，由以下部分组成。

- $(\text{合同额} \times 0.3 + \text{收入额} \times 0.7) \times \text{核算毛利率}$ 提成 2.2%；
- 回款总额提成 0.33%。

1.2、b 为大区系数，对营销中心各区，定义如下：

- 任务系数基数为 0.4；对于大区级的如下任务：
 - 1) 本区合同任务完成加 0.1；
 - 2) 本区收入任务完成加 0.15；收入毛利任务完成加 0.1；
 - 3) 本区回款任务完成加 0.1；本区逾期欠款目标达成加 0.05；
 - 4) 本区产业开拓任务完成加 0.1；大客户专项任务完成加 0.1；
- 根据以上定义，B 系数最低 0.4，最高 1.1。

注：大区完成任务 50% 以上可计分，如大区任务 1000 万，大区年度完成 800 万，完成 80% 任务，则大区该项得分 $(0.8 - 0.5) \times 3 \times 0.1 = 0.09$ 分；

1.3、c 为公共系数，对营销中心各区，定义如下：

- 公共任务系数基数为 0.5；对于公司级的如下任务：
 - 1) 所有大区未出现运行、诚信、财务等影响公司安全性事件，完成加 0.3；如其他大区出现，但本大区未出现影响公司安全性事件，本项加 0.2；如本大区出现影响公司安全性事件，本项为 0 分；
 - 2) 收入总任务完成，加 0.1；利润总任务完成加 0.1；

- 根据以上定义，C 系数最低 0.5，最高 1。

2、年终奖励为当年年奖的全部，年底发放时需扣除年奖提前发部分（如有）。对于核算毛利率低于管控下限的项目仅保留回款提成，核算毛利率低于下限超 5%的项目无提成。

3、基于公司的管理导向，对以上年终奖励分配采用以大区为单位，由大区负责人提报总奖金 50%的分配方案（区内分配应明显向业绩突出的骨干倾斜），并经分管领导审核，报公司领导确认实施，余 50%由公司领导指导分配方案并实施。

三、各区费用比率政策：

1、对营销中心各区，费用额度如下：

费用额度为(合同额*0.3+收入额*0.7)*核算毛利率*额度比率，核算毛利率与额度比率对照表如下：

核算毛利率 \ 额度比率	A. 金额<300万	B. 300万≤金额<600万	C. 600万≤金额<900万	D. 金额≥900万
76%≤核算毛利率<100%	核算毛利率每增加 1%，额度比率增加 0.1%			
75%≤核算毛利率<76%	0.435	0.435	0.435	0.435
51%≤核算毛利率<75%	核算毛利率每增加 1%，额度比率增加 0.2%			
50%≤核算毛利率<51%	0.385	0.385	0.385	0.385
26%≤核算毛利率<50%	核算毛利率每增加 1%，额度比率增加 0.5%			
25%≤核算毛利率<26%	0.26	0.26	0.26	0.26
15%≤核算毛利率<25%	核算毛利率每增加 1%，额度比率增加 1%			
14%≤核算毛利率<15%	0.15	0.15	0.15	0.15
13%≤核算毛利率<14%	0.14	0.14	0.14	0.14
12%≤核算毛利率<13%	0	0.13	0.13	0.13
11%≤核算毛利率<12%	0	0	0.12	0.12
10%≤核算毛利率<11%	0	0	0	0.11
核算毛利率<10%(下限)	0	0	0	0
核算毛利率管控下限	13%	12%	11%	10%

注①：核算毛利率=(合同总额-项目成本)/合同总额*100%，自产设备按公开价 3 折核算成本；

注②：对低于核算毛利率管控下限的项目必须经大区负责人报营销负责人确认，项目无费用额度。低于核算毛利率下限超 5%必须报公司总经理审批。

2、费用额度奖励：能源公司直签项目，额度比率再提高 10%作为奖励。

3、营销中心调剂费：按营销中心（总合同额*0.3+总收入额*0.7）*核算毛利率*3.3%。对各区账户的调剂方向，优先考虑新拓展。

4、营销费用的发放与项目收入确认、回款情况挂钩；当收入确认后启动费用发放，发放金额等于费用总额*40%*（收入确认额/项目未税总合同额）；当项目回款大于 50%启动发放剩余费用，发放金额等于费用总额*60%*（当期回款额/项目总合同额）。海外直销合同费用的发放与项目回款情况挂扣，发放金额等于费用总额*100%*（当期回款额/项目总合同额）。

5、各大区全年费用最终发放总额=费用额度*提取系数，提取系数为大区收入核算利润完成比例，提取系数最高为1。

四、大区费用政策说明：

1、每年期初按上期剩余额度结转。

2、每月商务统计按各区经营情况增加额度，财务统计各区开销情况扣减费用支出；由营销负责人确认各区调剂；由总经理确认各区特殊项目费用修正和各区透支返回时间。

3、剩余额度结转及奖励（年度核算）：

3.1 年底大区费用预算结存额度为正数且大区营销任务完成的，大区费用预算结存额度的80%滚动到下一年度，10%作为大区特殊奖励（和年终奖励一同发放），余10%由公司处理，转为营销公共。

3.2 年底大区费用预算结存额度为正数且大区营销任务未完成的，大区费用预算结存额度的80%滚动到下一年度，余20%由公司处理，转为营销公共。

3.3 调剂基金按结存的100%滚动到下一年度。

3.4 年底大区费用预算结存额度、公共基金和调剂基金均为负数的，按100%滚动到下一年度。