

科雷丁技术（山西）有限公司市场开发人员奖励办法

第一章 总则

第一条 制定目的

为强化公司市场开发团队的激励导向，充分调动市场开发人员的积极性、主动性和创造性，拓宽公司堆焊技术相关业务（包括但不限于堆焊加工、堆焊设备销售、堆焊技术服务等）的市场份额，规范市场开发奖励核算、审批及发放流程，保障公司与市场开发人员的合法权益，实现企业与个人的共赢发展，结合公司堆焊技术业务特点及实际经营情况，特制定本办法。

第二条 适用范围

本办法适用于科雷丁技术（山西）有限公司所有专职及兼职从事市场开发工作的人员（以下简称“市场开发人员”），包括市场开发专员、市场开发主管、区域市场开发负责人等直接参与堆焊技术相关业务市场拓展、客户对接、订单洽谈的岗位人员。

备注：试用期市场开发人员、兼职市场开发人员参照本办法执行，试用期人员奖励幅度按本办法标准的80%核算，转正后恢复正常标准；非市场开发岗位人员（如行政、财务、生产人员）偶然参与市场开发并促成订单的，按本办法相关条款单独核算奖励，也纳入常态化奖励范围。

第三条 核心原则

- 公平公正原则：**奖励核算标准、审批流程、发放时间统一明确，对所有市场开发人员一视同仁，严格按照订单实际毛利及贡献度核算奖励，杜绝暗箱操作、徇私舞弊。
- 利润导向原则：**奖励核算以订单毛利为核心依据，紧扣公司堆焊业务成本核算特点，明确毛利扣除范围，确保奖励发放与公司经营效益相匹配。
- 多劳多得原则：**奖励额度与市场开发人员促成的订单业绩、毛利水平直接挂钩，鼓励市场开发人员深耕市场、拓展优质客户，实现业绩与收入同步提升。
- 合规透明原则：**奖励核算依据、计算过程、审批结果、发放明细全程公开，接受

市场开发人员及公司各相关部门的监督，确保每一笔奖励都有据可查。

第四条 办法效力

本办法自发布之日起正式生效，原有相关市场开发奖励规定与本办法不一致的，一律以本办法为准。公司可根据年度经营目标调整、市场环境变化、堆焊业务发展等实际情况，对本办法进行修订，修订后需提前 3 个工作日书面通知所有市场开发人员，征求意见后正式发布实施。

第二章 奖励核算标准

第五条 奖励基数界定

本办法所指奖励基数为市场开发人员促成订单所产生的毛利，毛利核算严格遵循以下标准，结合堆焊业务生产特点明确成本扣除范围，确保核算精准合规：

毛利 = 订单实际结算金额（不含增值税） - 订单直接成本费

第六条 直接成本费扣除范围（仅以下项目可扣除）

结合公司堆焊技术业务特性，订单直接成本费仅包含以下与订单生产直接相关的费用，严格按照实际发生额核算扣除：

1. 焊材费用：完成该订单所消耗的各类堆焊焊材（如焊丝、焊条等）的实际采购成本及损耗成本；
2. 辅材和辅料费用：完成该订单所消耗的各类辅助材料、辅料（如焊剂、保护剂、清理工具耗材等）的实际发生费用；
3. 焊接设备用电费：为完成该订单，堆焊设备及其它辅助电动工具运行过程中实际消耗的电费（按设备实际运行时长及电费单价核算）；
4. 氩气使用费：完成该订单过程中，用于堆焊作业的氩气实际消耗费用（按氩气采购单价及消耗量核算）；
5. 税金及附加：与该订单直接相关、按规定需计入直接成本的税金及附加（不含增值税，按订单实际结算金额对应计税标准核算）。

第七条 不可扣除费用范围

核算订单毛利时，以下费用均不纳入直接成本费扣除范围，不影响奖励基数核算：

1. 生产有关的人工费：包括堆焊操作人员、生产辅助人员的工资、奖金、社保等人工成本；

2. 办公类费用：办公区域电费、办公用品采购费、办公设备使用费、通讯费等日常办公开支；
3. 固定资产相关费用：堆焊设备、办公设备等固定资产的折旧费、维护保养费；
4. 场地相关费用：生产车间、办公区域的租金、物业费、场地装修摊销等费用；
5. 其他间接费用：公司管理费用、财务费用、销售费用（市场开发人员自身差旅费、招待费除外，该类费用按公司报销制度执行）、税费及其他与订单直接生产无关的费用。

第八条 奖励幅度及计算方式

市场开发人员奖励额度按订单毛利的固定比例核算，具体标准如下：

1. 奖励幅度：订单毛利的 **25%**（该比例为税前奖励比例，个人所得税由市场开发人员自行承担，公司从奖励中代扣代缴）；
2. 奖励计算公式：单订单奖励金额 = 该订单毛利 × 25%；
3. 补充说明：若同一订单由多名市场开发人员协作完成，奖励金额按各人员实际贡献度划分，具体划分比例由市场开发部门负责人拟定，经市场开发人员签字确认、公司总经理审批后执行；未明确划分比例的，按参与人员平均分配。

第三章 奖励核算与审批流程

第九条 核算周期

奖励核算实行“订单闭环核算制”，具体核算规则如下：1. 常规订单：单个订单完成全部交付，且客户足额支付所有款项（无任何拖欠、逾期情况）后，正式启动该订单的奖励核算工作；2. 分期回款订单：按客户实际回款金额对应的订单毛利比例，分期核算、分期发放对应奖励（该金额为 25% 计算额的 80%），剩余未发放奖励部分，待客户尾款足额到账且无逾期后，及时补齐核算并发放；3. 责任界定：由于个人原因无法完成单订单独立核算的，责任由业务员承担；业务人员不按照公司订单独立核算要求进行独立核算，导致订单无确切金额、无法下发市场开发奖励的，责任由业务人员自行承担。

第十条 核算流程

1. 订单确认：市场开发人员在促成订单签订后，3 个工作日内将订单合同、客户信息、报价单等相关资料提交至市场开发部门及财务部门备案；
2. 成本统计：订单完成交付后，生产部门在 5 个工作日内统计该订单实际消耗的焊材、辅材辅料、氩气用量及焊接设备运行时长，提交至财务部门；

3. 毛利核算：财务部门根据订单结算金额、生产部门提交的直接成本数据，严格按照本办法第五条至第七条的规定，核算该订单的毛利及对应奖励金额，形成《市场开发订单奖励核算表》；
4. 数据核对：财务部门将《市场开发订单奖励核算表》提交至市场开发部门，市场开发人员及部门负责人核对订单信息、毛利数据、奖励金额，核对无误后签字确认；若有异议，需在3个工作日内提出，财务部门复核调整。

第十一条 审批流程

1. 部门审核：市场开发部门负责人对核对无误的《市场开发订单奖励核算表》进行审核，确认市场开发人员贡献度、奖励划分比例及金额无误后，签字提交至总经理审批；
2. 总经理审批：总经理对《市场开发订单奖励核算表》进行最终审批，重点审核毛利核算的合规性、奖励金额的准确性，审批通过后签字确认；
3. 审批归档：审批完成后，财务部门、市场开发部门分别留存《市场开发订单奖励核算表》及相关佐证资料，作为奖励发放、账务处理及后续核查的依据。

第四章 奖励发放

第十二条 发放时间

经总经理审批通过的奖励，将在审批完成后的下一个发薪日，与市场开发人员当月工资一并发放；分期回款订单的分期奖励，按实际回款审批完成时间，随对应发薪日发放。

第十三条 发放方式

奖励发放采用银行转账方式，直接发放至市场开发人员个人指定银行账户；个人所得税由公司财务部门按国家相关税法规定代扣代缴，并向市场开发人员提供纳税明细。

第十四条 奖励覆盖

该奖励包括市场开发人员进行市场开发的烟酒、吃饭、送礼、返点等全部费用，相关费用原则上不从公司报销；如果确实需要从公司报销的费用，经过留痕申请和批复后，凭留痕证明材料从公司报销。

第十五条 特殊情况处理

1. 订单取消或违约：若订单签订后，因客户原因或市场开发人员违规操作导致订单

取消、违约，且公司未产生直接成本的，不核算任何奖励；若公司已产生直接成本（如焊材消耗、氩气使用等），该部分成本由相关市场开发人员承担（从其后续奖励或工资中抵扣），不发放任何奖励；

2. 回款逾期：若订单尾款逾期超过 30 天未到账，暂停该订单剩余奖励的发放，直至尾款足额到账后，再办理剩余奖励的核算及发放；逾期超过 90 天仍未到账的，取消该订单剩余奖励，已发放的分期奖励无需退回，后续回款对应的奖励不再补发；
3. 人员离职：市场开发人员离职前，已完成审批流程的奖励，将在离职当月或者次月发薪日足额发放；未完成审批流程或未回款完毕的订单，离职人员不再享受相关奖励，后续由其他市场开发人员接手的，奖励归接手人员所有；
4. 业务交接补充：业务完成之前辞职的人员，需要其他人员接手工作的，原业务人员不能获得该市场开发奖励；
5. 股东派单说明：本公司股东派过来的订单，由股东单独确定项目奖，不参与本市场开发奖励办法；
6. 违规扣除：市场开发人员在市场开发过程中，存在虚报业绩、泄露公司商业秘密、低价倾销、损害公司利益等违规行为的，取消该笔订单的奖励资格，情节严重的，追究其相关责任，并追回已发放的奖励。

第五章 监督与管理

第十五条 监督责任

1. 财务部门负责对订单毛利核算、奖励金额计算的准确性、合规性进行监督，定期对市场开发奖励核算情况进行核查，发现问题及时整改；
2. 市场开发部门负责对市场开发人员的业务行为、订单真实性、贡献度划分进行监督，确保订单信息真实、奖励分配合理；
3. 公司全体员工有权对市场开发奖励核算、发放过程中的违规行为进行举报，举报经查实后，对举报人员给予适当奖励，对违规人员按公司规章制度处理。

第十六条 资料管理

市场开发部门、财务部门需妥善保管与市场开发奖励相关的所有资料，包括订单合同、报价单、直接成本统计表、《市场开发订单奖励核算表》、审批文件、回款凭证等，保管期限不少于 3 年，便于后续核查、审计。

第十七条 培训宣导

本办法发布后，市场开发部门需组织全体市场开发人员开展专项培训，详细解读办法

中的毛利核算标准、奖励计算方式、审批流程等核心内容，确保每一位市场开发人员准确理解办法要求；后续办法修订后，需及时组织复训。

第六章 附则

第十八条 办法解释权

本办法的最终解释权归科雷丁技术（山西）有限公司所有，若市场开发人员对办法条款有疑问，可向市场开发部门或财务部门咨询。

第十九条 特殊补充

对于市场开发人员拓展的年度长期合作客户、大额订单（单订单毛利超过 100 万元），除按本办法核算常规奖励外，公司将额外给予一次性专项奖励，具体奖励标准由总经理办公会另行制定。

本市场开发奖励办法仅作为公司内部管理的办法，不作为法律依据或者基础，任何员工或者相关人员不得使用本办法向公司发起诉讼或者仲裁。本办法在员工辞职、诉讼或者仲裁时，对该员工自动失效。

第二十条 生效日期

本办法自发布之日起正式施行。

附件：《市场开发订单奖励核算表》

科雷丁技术（山西）有限公司

二零二五年五月二十五日

科雷丁技术（山西）有限公司市场开发订单奖励核算表

基础信息	项目名称			订单签订日期	_____年_____月_____日			
	订单编号			订单交付日期	_____年_____月_____日			
基础信息	市场开发人员		所属部门			协作人员（如有）		
	客户名称			订单类型	常规订单 <input type="checkbox"/>	分期回款订单 <input type="checkbox"/>		
订单毛利核算 （核心依据本 办法第二章）	1. 订单实际结算金额（不含增值税）		_____元（附结算凭证编号：_____）					
	2. 直接成本费合计（可扣除项目，本办法		_____元					
	其中：直接成本 明细	(1) 焊材费用	_____元	(2) 辅材和辅料费用	_____元	(3) 焊接设备 用电费	_____元	
		(4) 氩气使用费	_____元	(5) 税金及附加	_____元	其他直接成本 （如有）	_____元	
	3. 订单毛利计算		毛利 = 订单实际结算金额（不含增值税） - 直接成本费合计 = _____元					
	备注（不可扣除费用说明）		本毛利核算已按本办法第七条规定，不扣除生产人工费、办公费、设备折旧等间接费用					
	4. 回款情况（分期回款需逐笔填写）		回款日期	回款金额（元）	剩余尾款（元）	回款凭证编号	逾期情况 （如有）	
	_____年_____月_____日							
	_____年_____月_____日							
	尾款到账日期		尾款金额		是否逾期	是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/>		
奖励金额核算 （本办法第八 条）	1. 奖励比例		订单毛利的25%（税前，个人所得税由个人承担，公司代扣代缴）					
	2. 应发奖励金额计算		应发奖励金额 = 对应回款毛利 × 25% = _____元					
	3. 协作人员奖励分配（如有）		人员姓名	分配比例	分配金额（元）	签字确认	备注	
				%				
			%					
			%					
特殊说明	1. 股东派单说明： <input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否（若是，本订单不参与本办法奖励，由股东单独确定项目奖）							
	2. 其他说明（如费用报销、订单异常、离职交接等）：							
审批流程（本 办法第三章）	市场开发 人员确认	签字：_____	日期：_____	市场开发部门负责人审核	签字：_____	日期：_____		
	生产部门 确认（成 本明细）	签字：_____	日期：_____	财务部门核算确认	签字：_____	日期：_____		
	总经理审 批	签字：_____	日期：_____	备注（审批意见）	_____			
	归档信息	归档部门	<input type="checkbox"/> 市场部 <input type="checkbox"/> 财务部	归档日期	_____年_____月_____日	保管期限	不少于3年	
说明：	1. 本核算表需如实填写，所有数据需附对应凭证（订单合同、结算单、成本统计表、回款凭证等）； 2. 分期回款订单需按实际回款进度分期填写，分期审批，尾款到账后补齐剩余奖励核算； 3. 协作人员奖励分配需经所有参与人员签字确认，否则按平均分配核算； 4. 本核算表一式两份，市场开发部门、财务部门各留存一份，作为奖励发放及账务处理的依据。							