

太极集团有限公司文件

TAIJI GROUP LIMITED COMPANY

太极集团〔2018〕10号

签发人：白礼西

关于对节本降费实行重奖重惩的通知

各公司、厂：

2018年是集团公司管理攻坚年，人、财、物要聚焦、产品结构要调整、三大费用要全面降低，全集团要降低销售费用1.6亿元、人力成本5000万、生产成本3000万，实现太极股份利润3亿元。为了确保该项工作顺利完成，经研究决定，对各降费主体责任人进行奖惩挂钩，具体如下：

一、以集团公司下达各单位降费目标金额的60%作为奖惩考核基数。对完成降费比例未达60%的降费主体进行处罚，对完成降费比例超过60%的降费主体进行奖励，具体如下：

完成降费比例	奖励或惩罚	奖惩金额计算基数	奖惩比例
40%以下	惩罚	(60%-实际完成率) × 降费任务金额	5%
40%-60%	惩罚		3%
60%	不奖不惩	0	0
60%-80%	奖励	(实际完成率-60%) × 降费任务金额	10%
80%以上	奖励		15%

1、广告公司的降费奖惩考核基数为降费目标金额的 80%，未达 80%的惩罚比例为 3%，超过 80%的奖励比例为 10%。

2、人力成本的降费目标金额与销售费用、管理费用、生产成本等单项的降费目标金额不重合计算。

3、奖惩比例为超额累进制。

4、奖励或惩罚分配原则：奖励或惩罚金额的 40%奖励或惩罚给降费主体第一责任人，60%由第一责任人进行分配。

二、集团公司成立降费督导及考核领导小组，督促各单位认真落实集团公司下达的降费指标及考核。考核实施细则另文下达。

组长：张晓星（负责销售费用）

副组长：张忠喜（负责人力成本）、李阳春（负责商业系统）、余军（负责普药工业）、周万森（负责生产成本）

组员：财务处、总经办管理科、普药处、商管部、人事处相关人员

全集团完成降费任务超过 60%的，按全集团汇总奖励金额的 20%对督导及考核领导小组进行奖励。

三、特别说明

1、降低费用是要求减少浪费的和不必要的销售费用、管理费用，促进效益提升。降费目标是在 2018 年营业收入规模与 2017 年营业收入规模一致的基础上进行，不能为了降低费用而影响正常生产经营、同比利润下降，利润如果下降则取消奖励资格。

2、降低人头费用不仅包括直接减少人员而减少的工资薪酬开支，还包括申请减免的社保费用、人员运行费用（如差旅费、会议费等）。

3、各单位的降费完成金额应分解到降费责任主体，公司将对降费责任主体分别进行考核奖惩。例如：西南药业应将其核算的降费完成金额分解为西南药业普药降费完成金额、营销三总部（司）降费完成金额、广告公司降费完成金额，并经三方降费第一责任人签字认可。

4、各单位保持以前年度惯例性核算口径，必须准确、真实核算，不得弄虚作假。一旦发现虚报数据或人为调节收入、成本、费用和利润的，取消奖励资格，并对单位负责人和财务负责人分别处以 5 万元罚款，情节严重的予以免职。

三、降低费用是手段，增加利润是目的，降费金额最终体现在营业利润中，即降费完成金额以营业利润扣除投资收益后的同比增减数为准进行考核，以会计师事务所年度财务审计报告数据为准。若因特殊情况降费金额体现在 2018 年以后利润中，经集团公司降费督导及考核领导小组确认后方可纳入考核。

降费的总体考核原则如下：

指标	2017 年营业收入	2017 年营业利润扣除公允价值变动收益、投资收益、资产处置收益和其他收益后的利润额	降费目标金额	2018 年营业收入	2018 年营业利润扣除公允价值变动收益、投资收益、资产处置收益和其他收益后的利润额
代码	A	B	C	D	E

1、广告公司

需完成的降费金额=C

实际完成降费金额=E-B

降费完成比例=（E-B）÷ C × 100%

2、其他单位

需完成的降费金额=D ÷ A × C

实际完成降费金额=E-D ÷ A × B

降费完成比例=（E-D ÷ A × B） ÷ （D ÷ A × C） × 100%

太极集团有限公司

2018 年 4 月 11 日



太极集团有限公司办公室

2018 年 4 月 12 日印发

拟稿：朱麒

校核：张熹