

鄂尔多斯市西北能源化工有限责任公司文件

# 鄂尔多斯市西北能源化工有限责任公司文件

西北能化办(2023)12号

## 甲醇及副产品销售管理办法（修订）

### 第一章 总则

第一条 为规范公司产品销售工作，降低经营风险，有效掌握市场信息，开拓市场，维护公司与客户之间的关系，及时为客户提供满意的服务，实现我公司产品销售利益最大化，特制定本制度，本制度适用于西北能化公司所有产品销售。

### 第二章 管理机构及工作职责

第二条 公司成立产品销售领导小组，组长：公司总经理，副组长：经营副总经理，成员：经营副总师、经管物资部、销售

采购部、财务部、纪委等相关负责人。

### 第三条 产品销售领导小组工作职责：

- (一) 制定公司产品销售政策及规章制度；
- (二) 制定公司销售目标，确定年度销售计划；
- (三) 对产品销售价格及销售量进行决策；
- (四) 对销售费用预算及销售合同进行审定；
- (五) 对产品市场营销全过程进行管控。

### 第四条 销售采购部为公司产品销售工作管理部门，具体工作职责：

- (一) 按照公司年度生产经营计划编制产品月度销售计划；
- (二) 提供产品定价依据，市场情况分析，以便公司产品销售领导小组对销售价格和销售量进行决策；
- (三) 签订产品销售合同；
- (四) 办理提货手续及产品销售货款回收；
- (五) 做好产品销售各类核对、统计报表及台账登记；
- (六) 客户的接待和管理工作，建立客户动态评价机制；
- (七) 市场调研、新客户的开发工作；
- (八) 处理产品售后服务相关事宜。

## 第三章 销售模式

### 第五条 公司产品主要有以下销售模式：

- (一) 针对以甲醇为原料的生产厂家的直销模式；
- (二) 针对贸易商的散销模式；

(三) 在国内专业网站公开拍卖的模式;

(四) 积极探索期货工具,降低价格风险的期现货结合模式。

## 第四章 销售流程

第六条 甲醇定价以西北甲醇生产企业协会每周一电话会议确定的销售指导价格为参考,实行一周召开一次定价会议,由销售采购部对上游生产、库存及下游市场需求情况,结合协会指导价,并与园区内甲醇生产企业沟通后,在公司定价会上提出销售价格、销售量的建议及依据,确定本周的甲醇销售价格和计划销售量,报公司销售领导小组(定价会)审定。本周销售价格和计划销售量经审定后,交销售采购部执行。

第七条 鉴于甲醇客户资源相对稳定,为增加客户的粘性,提高销售工作效率。采取与客户签订年度长协合同,日常订货签订周订单的合同模式。

第八条 鉴于每周计划销售量相对稳定,为提高计划销售量的完成率。可以本周预售下周销售量,即按照本周价格预收款、下单、提货,待下周定价会议确定销售单价和计划销售量后,按照新确定的销售单价签订合同并最终结算。

第九条 副产品:杂醇、硫磺、硫酸铵、液氧、液氮、硫酸钠、氯化钠等产品定价。销售采购部根据生产技术部提供的副产品库存量及库容合理确定销售批次及销售量,委托“化多多”销售管理平台进行公开竞拍销售。拍卖底价根据上一期成交价格或周边企业近期成交价格确定,每一次流拍,底价降幅控制在 50

元以内，同一产品每天最多公开竞拍二次。

第十条 合同签订。销售采购部在与客户签订合同之前，应对客户的危化品经营许可证、营业执照等资质情况进行严格审查。尽可能使用我公司制定的格式合同，并严格履行公司合同签订审批流程。

第十一条 货款回收。销售采购部本着先打款后发货的原则，务必使产品销售后的货款 100%顺利回收。如遇特殊情况需延迟付款，必须经公司销售领导小组研究决定并办理相关手续后方可执行。

第十二条 电子提货流程：销售合同（或订单）签订后，销售采购部根据合同数量及单价在大宗物料平台上制作提货单，财务部在收到款项后，在该平台上审核并录入收款金额，客户即可看到订单，并在该平台对应订单上填报提货车号及司乘人员信息，司乘人员到厂后即可用身份证签到、进场、过磅、装车、打印纸质磅单等。

第十三条 结算。合同执行完毕并核对无误后，销售采购部制作合同结算单，与客户进行核对，核对无误后双方盖章留存扫描件，并出具增值税发票开具申请单，经财务部门审核后，给予开具产品增值税专用发票。

第十四条 对账。销售采购部每月根据客户打款金额及开票数量，核算期初余额、本期发生额、期末余额，并与客户、财务部门核对一致，盖章确认留存扫描件。

第十五条 销售采购部应做好各类产品的销售报表及台账（包括合同台账、每月产品销售报表等）的编制、登记、存档、备查等管理工作。

## 第五章 奖罚

第十六条 在销售工作中，对开拓终端、长协客户，销售价格高于园区内同类企业的，视创效大小给予适当奖励。

第十七条 在销售工作中，对未按期完成计划销售量，在合同签订、收款、下单、报表编制等环节，存在明显失误，视造成损失大小，给予相关责任人适当处罚问责。

第十八条 销售相关人员如有和客户相互勾结，获取不正当利益，损害公司利益的行为，一经查实，解除劳动合同，触犯法律的移交司法机关处理。

## 第六章 附则

第十九条 本办法自文件下发之日起执行。原公司[2020]194号文及原《西北能化公司甲醇及副产品销售管理办法》同时废止。



