

大药房目标责任书

甲方：股份有限公司

乙方：

为了发挥整体效益，充分调动企业的积极性，按照董事会与股份公司总经理的激励与约束机制，经双方协商，确定 2004 年北京营销中心的目标责任如下：

一、责任期：2004 年 1 月 1 日至 2004 年 12 月 31 日

二、承包责任：

1、经济指标：

(1) 代理洁白胶囊销售额：2000 万元，利润 140 万元；

(2) 代理清开灵滴丸销售额：1200 万元，利润 120 万元；

(3) 经营活动现金流量不得出现负数；

2、其他目标：

(1) 负责在第一季度完成组建北京营销中心工作；

(2) 上半年选择代理品种，并于原销售队伍和销售网络对接上，并在原来基础上增加 70-80%；

(3) 下半年争取将复方甘草片、苦参碱冻干粉针、当归油滴丸等系列产品投放市场，为明年销售奠定基础。

3、全年不得发生重大伤亡、消防及其它安全事故。轻伤人数不超过员工总数的 1%人次。不得发生 5000 元以上的设备事故。

三、甲乙双方的权利和义务

1、甲方的权利

(1) 甲方有权按照工作程序和制度要求对乙方的工作进行检查、监督和考核，乙方应积极配合并接受甲方提出的奖罚。

(2) 甲方为乙方核定一定数量的流动资金受信额度，在额度范围内由乙方报甲方审核批准，并帮助协调贷款银行。

2、甲方的义务

(1) 甲方对乙方经营活动有指导、服务的义务。

(2) 甲方为乙方创造一个良好的生产经营环境，并帮助乙方协调好各方面的关系。

(3) 甲方有帮助乙方解决流动资金和协调融资的义务。

3、乙方的权利

(1) 乙方在甲方授权下对所负责的企业有日常经营管理的权利。

(2) 乙方有中层及以下管理人员的任免权，以及在生产经营活动中的用工自主权。

(3) 乙方有权在甲方授信信贷额度内融资的权利。

(4) 乙方拥有市场开发计划和营销方案的决定权。

(5) 乙方拥有内部经营运作方式及组织结构设置的自主权。

(6) 乙方拥有预算内资金使用的自主权。

4、乙方的义务

(1)、乙方要建立健全营销体系，加强营销队伍管理，树立亿利形象。

(2)、乙方要经常定期不定期向甲方汇报工作。

(3)、乙方在经营过程不得发生呆帐、坏帐。

(4)、乙方要认真执行总公司出台的各类文件、政策、制度和计划。

四、承包期内应负的其他责任

1、按总公司管理部门的要求，及时填报各类报表。

2、负责处理责任期内发生的各类经济纠纷，明确处理结果和责任人。

3、年终决算时，必须将当年发生的费用及时进账，如因票据等原因不能入账，必须进行预提，如出现未入账费用由承包人及责任人自负。

4、乙方要控制好库存，避免积压，年底库存药品不得超过年初占用额。

5、控制好各种药品的购入量，年底不得出现过期药品、失效药品。

6、乙方在经营过程中如需增加固定资产，必须经甲方批准。

五、考核与奖罚

按照拟定的薪酬考核体系与股权激励机制进行考核与奖罚

六、其他有关事项

本合同如遇人力不可抗拒的外部影响，经双方协商可变更或终止合同。

七、责任书签字生效，一式三份，甲乙双方各执一份、备案一份。

甲方:公司

代表人：

乙方：

代表人：

年月日