

经营部业务操作流程 和经营管理重点手册

目录

壹、	一、	公司安全管理	
1、	1、	合同管理	1
2、	2、	印章管理	2
二、		内部经营管理	
1、	1、	价格管理	3
2、	2、	资金管理	4
3、	3、	订货管理	5
4、	4、	费用管理	6
5、	5、	效率管理	7

三、人机一体化的业务流程

1、 1、 [提货流程](#)----- 8

四、[人员聘任、调动、离职流程](#)----- 9

五、统一合同内容

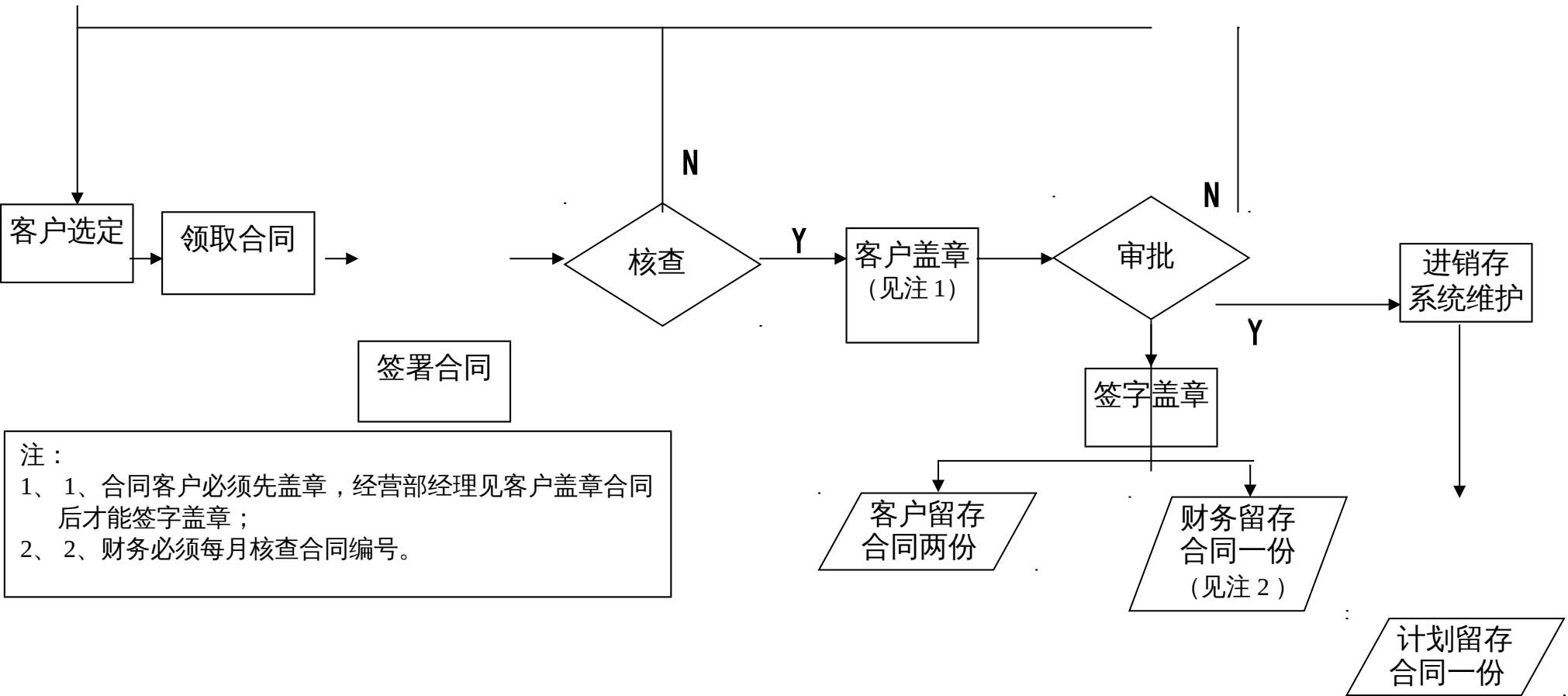
1、 1、 [代销合同](#)-----10

2、 2、 [经销合同](#)-----11

3、 3、 [连锁合同](#)-----12

流程一：业务合同管理流程图

业务员 财务 客户 业务主管 客户 经理 财务 计划



第壹章 第一章 资产安全管理

合同管理

- 壹、 一、 所有发生业务往来（销售、广告、工程、服务、运输、租赁、采购等）的客户必须签定相关合同，任何口头承诺一律无效。
- 贰、 二、 合同内容按销售公司规定的合同文本执行。各地区签署销售合同时出现销售任务、奖惩政策、售后服务管理等约定，以合同附件的方式补充。
- 参、 三、 签定合同严格按业务合同管理流程图执行。
- 肆、 四、 业务主管核查责任如下：
- 1、 1、 检查合同发生的支出是否超出预算。
 - 2、 2、 合同是否符合总部销售政策和财务管理规定。
 - 3、 3、 销售业务主管对代销合同客户进行资信等级核查。
 - 4、 4、 核查未通过，责成相关人员重新进行洽谈或客户选定。
- 伍、 五、 经营部经理的审批责任如下：
- 1、 1、 是否符合总部合同管理规范，合同附件是否违反总部销售政策。
 - 2、 2、 客户选定及代销客户的批准是否符合规定。
 - 3、 3、 审核未通过，责成相关人员重新进行洽谈或客户选定。
 - 4、 4、 经营部经理对合同的签定负完全责任。
- 陆、 六、 经理审批签字后，加盖合同专用章和骑缝章生效。无合同专用章的单位，须加盖公章和骑缝章生效。
- 柒、 七、 销售合同生效后，计划员依据生效合同进行进销存系统维护，建立客户档案。
- 捌、 八、 合同档案管理
- 1、 1、 销售合同一式四份，盖章生效后财务计划留存一份，业务留存一份，客户留存两份。其他合同一式四份，财务留存一份，相应职能部门留存一份，客户留存两份。
 - 2、 2、 相关部门对合同档案进行规范管理。将合同装订成册，保管期限为10年。
- 玖、 九、 自营专卖店、店中店等按照代销模式管理。
- 壹零、 十、 销售合同期限为1月1日到12月31日，除新开发客户外，续签的销售合同必须于1月份签完。

印章管理

- 壹、 一、 公章

用途：办理各项公务、对外发文、开具介绍信、财务帐簿启用。

保管人：分公司总经理、经营部经理或其委托人。

式、 二、 合同专用章

用途：凡签定商品购销、货物运输、租赁等合同，一律加盖合同专用章。如无合同专用章的单位，用公章代替。

保管人：分公司总经理、经营部经理或其委托人。

参、 三、 财务专用章

用途：提货单、对外开具或接受银行票据一律加盖财务专用章。

保管人：财务主管。

四、 四、 法定代表人印章

用途：对外开具或接受支票一律加盖法人章。

保管人：出纳。

伍、 五、 发票专用章

用途：开具增值税发票、普通发票一律加盖发票专用章。

保管人：负责开具发票的人。

六、 六、 货物发讫章

用途：仓库按提货单发货后必须加盖货物发讫章。

保管人：仓库管理员。

七、 七、 各印章保管人对相应的印章负全部责任。

八、 八、 合同公章的管理必须建立备查簿。

第貳章 第二章 内部经营管理重点

价格管理

一、供货价格的分类及执行

- 1、 1、 经营部供货只能有经销价或代销价。
- 2、 2、 代销价必须高于经销价 2 个点以上的水平。
- 3、 3、 经销客户按经销价供货，银行承兑汇票在经销价上按每月上浮 0.3%(视银行利率浮动)供货，但最多不能超过 6 个月。
- 4、 4、 代销客户、连锁经营客户按代销价供货，银行承兑汇票在代销价上按每月上浮 0.3%(视银行利率浮动)供货，但最多不能超过 6 个月。
- 5、 5、 对客户实行统一供价，任何人不得以任何理由违反该项原则。

6、 6、工程用户、内部员工或关系单位个人购机，原则上不得低于经销价，如因特殊情况低于经销价时，必须经第一负责人批准。

壹、 一、价格水平

价格的制定必须依据上述策略并与费用预算、费用管理结合起来，并保证毛利率高于费用率。如果有返利等额外开支，必须另加相应的额度进行定价。

贰、 二、定价人员对价格毛利水平负主要责任，经营部经理负全部责任。

参、 三、价格调整

出现价格调整时，补差数量为自调价日起，20天以内开出的客户提货单列明数量的总

和，补差金额必须以货物的形式从下次提货中冲减。

肆、 四、价格变动审批

经营部可以在总部规定价格的1%范围内根据市场变化自行调整价格；若价格变动在总

部规定价格的2%以上时需报请分公司批准；若价格变动在总部规定价格的3%以上时需报请大区批准。

资金管理

壹、 一、 经销客户的资金管理

1、 1、经销客户必须现款现货，不能以任何理由产生应收帐款。

贰、 二、 代销客户的资金管理

1、 1、结算间隔不得超过一个月，尽量控制在半个月以内一次。

2、 2、结算日客户占用资金最高额度不超过该客户未来20天的销售额。

3、 3、未结算时，客户占用资金最高额度 \leq 该客户未来20天的销售额+当月销售额度。

4、 4、违反上述三个条件中的任一项，均不得开单提货。

5、 5、第2、3项的具体额度每月由计划、财务、业务共同商定，并形成书面要求，责成计划人员、财务人员、业务员进行控制。

参、 三、 连锁客户的资金管理

1、 1、结算期最长不得超过20天。

2、 2、占用资金的最高额度不得超过该客户结算期内的销售额度。

肆、 四、 应收帐款的管理

1、 1、应收帐款超过30天，不满60天的按呆帐处理，不得开单提货，责令有关人员负责催收。

2、 2、应收帐款超过60天的，终止合同，采取法律手段或其他手段，进行催收。

订货管理

一、 存货资源计划管理

1、 存货资源计划管理必须以**销售速度**和**订货完成周期**为依据。

a、 销售速度 = 每日销售量

b、 订货完成周期 = 订单响应时间+储运响应时间+在途时间

订单响应时间：经营部报要货计划，总部受理后，向储运部下达发货计划的时间。

储运响应时间：总部储运部接到发货计划后，到货物发出时的时间。

在途时间：货物发出，到经营部收到货物的时间。

2、 **库存订货点**（什么时间订货）：

仓库库存加上在途货物低于第一个订货完成周期销售量

3、 **订货批量**（订多少货）：

第二个订货完成周期销售量

4、 自身库存存货量**平均上限不得超过未来 10 天的总销售量**，商家存货量**平均上限不得超过未来 20 天的销量**。各地区、各型号依据订货完成周期情况设定相应的库存存货上、下限。

费用管理

一、 一、 经营部必须进行费用预算，按费用预算对费用进行管理。

二、 二、 4%营运费用，包含员工收入、福利、售后、房屋租赁、通讯、交通运输、差旅等。

三、 三、 1%广告费用，作为广告宣传、展台制作、促销等费用。

四、 四、 1%利润目标，作为弥补业务操作中不断出现的和不可预见的潜亏因素及经营部基本建设投资。

五、 五、 2%扭亏为盈的目标。

六、 六、 依据上述目标，经营部毛利指标为最低为 8 %。如果有返利和其他额外开支，必须另加相应额度的毛利点，并保证毛利大于费用。

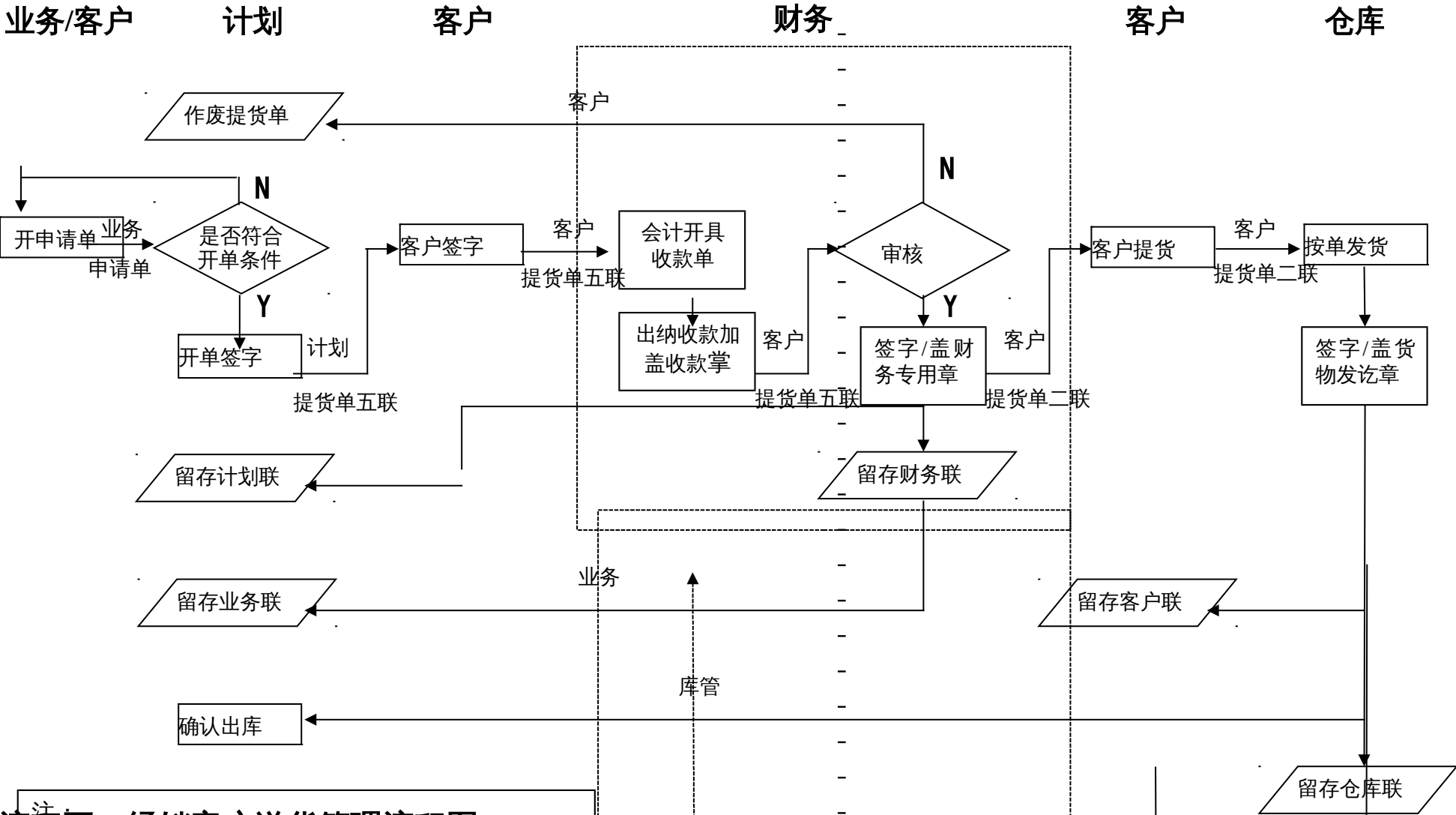
七、 七、 对北京、上海及条件特殊的地区，因物理性运作成本和市场性运作成本高于全国平均水平，预算时必须加上相应额度的毛利点。

八、 八、 要求全员参与费用预算管理，经理及财务主管对费用管理承担全部责任。

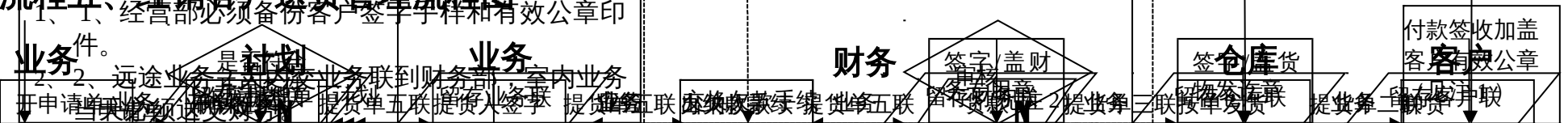
效率管理

- 一、 一、 经营部年人均回款要求指标：
 - 1、 1、 最低指标：120 万/人。
 - 2、 2、 合理指标：150 万/人。
 - 3、 3、 追求指标：300 万/人。
- 二、 人数为经营部所有员工总数，包括打更人员。

流程四、经销客户自提管理流程图



流程五、经销客户送货管理流程图



-
-
-
-
-

提货流程管理要求

壹、一、为降低资金风险，不鼓励代销业务、送货业务。

贰、二、有下列情形之一，财务计划不准开单：

- 1、 1、无有效合同。
- 2、 2、经销客户按经销价供货，银行承兑汇票在代销价上按每月上浮_%供货，但最多不能超过 6 个月。代销客户违反此价格规定，不准开单。
- 3、 3、代销客户、连锁经营客户按代销价供货，银行承兑汇票在代销价上按每月上浮_%供货，但最多不能超过 6 个月。代销客户违反此价格规定，不准开单。
- 4、 4、客户物流周转超过 20 天。
- 5、 5、应收帐款超过 30 天。
- 6、 6、代销客户结算间隔超过一个月。
- 7、 7、结算时，代销客户结算日占用资金超过未来 20 天销售额的。
- 8、 8、未结算时，代销客户占用资金 \geq 当期结算日占用资金最高额度+当月销售额度。
- 9、 9、连锁经营客户超过帐期尚未结款。
- 10、 10、 连锁经营客户占用资金的最高额度超过该客户结算期内的销售额度。
- 11、 11、 其他违反公司开单条件情形。
- 12、 12、 计划、财务、业务须随时共同协商确定开单条件，并形成书面要求，交计划与财务主管进行流程控制依据。

参、三、财务职责

- 1、 1、 属经销客户自提的，收妥款后，开具收款证明。
- 2、 2、 属经销客户送货的，业务员办理欠款手续后。送货收到款后业务员立即办理交款手续。
- 3、 3、 核查提货单是否符合开单条件。
- 4、 4、 属代销客户、连锁经营客户提货的，留存业务联必须由客户的签收和加盖有效印章，并以次作为追回有客户签字财务联的凭证。
- 5、 5、 属经销客户提货的，核查是否已办妥财务入账手续。
- 6、 6、 上述条件符合后，由财务主管在提货单上签字并加盖**财务专用章**后生效。

四、四、仓管员出库原则

1、 1、无提货单严禁出库。

2、 2、提货单签字财务专用章不完整的，不准出库。

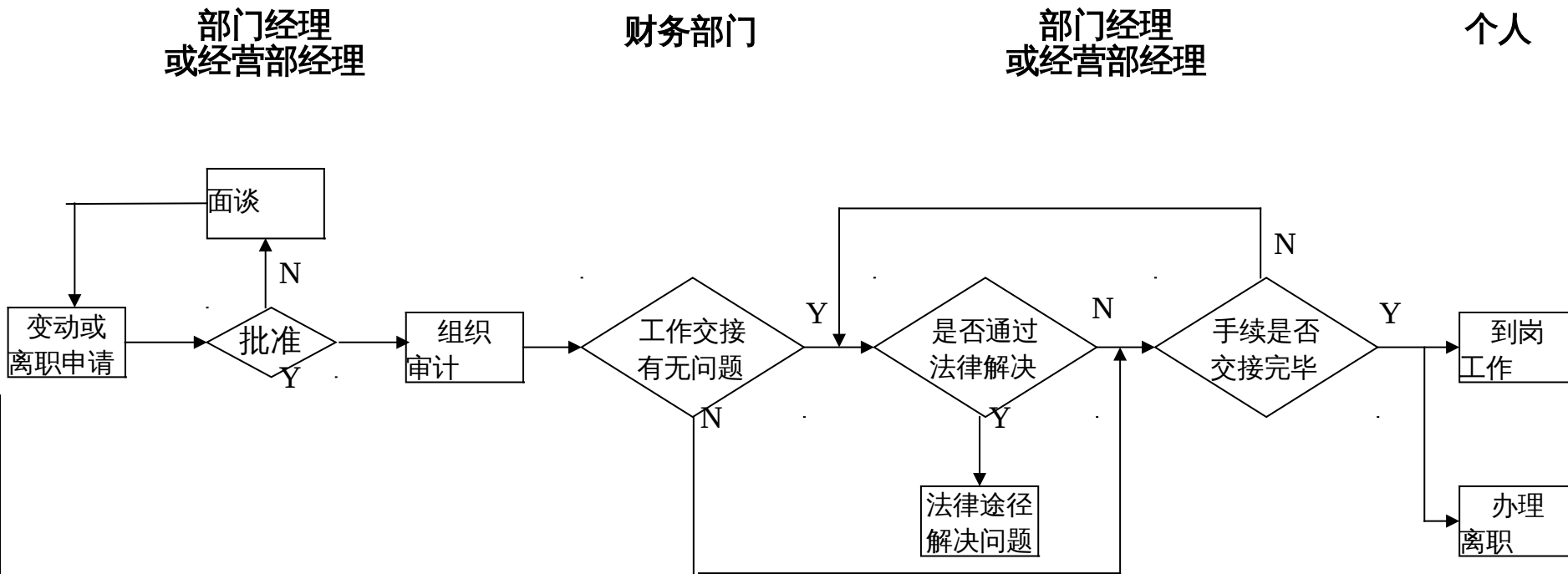
任何人不得以任何理由违反仓库出库原则，包括最高负责人。

伍、五、提货单执行结果确认

仓库管理员必须将每日出库信息当天反馈至计划部。

六、开除的提货单如在3日内未提货的，所开货单作废。

流程六、关键岗位人员异动或离职流程图



注：1、业务人员在异动前，自行到客户出去取得认可的对帐单。
2、经营部经理在办理离职手续时，经理人员应提前三个，业务员提前一个月，否则一切国家福利保障制度不予办理，并对问题严重的要追究紧急责任

一、经营部组织结构

财务计划部、业务部、售后服务部。

二、经营部人员聘任要求

- 1、 1、公司重要岗位人员必须具备担保和推荐书。
- 2、 2、公司人员的岗位变动必须符合总部相关管理要求。
- 3、 3、公司人员的聘用、变动、离职报相关部门或上级机关批准备案。
- 4、 4、应聘人员所提供的个人材料必须真实。担保材料须经营部经理、财务部门认可生效。
- 5、 5、公司要职要员实行亲属回避制度。
- 6、 6、公司负责人及人事部门负责人对员工的聘用、变动、离职负相关责任。

变动或离职审计

- 1、 1、个人或部门经理提出变动或离职申请，必须进行业务交接，业务交接包括以下几项：
 - 1、业务交接——必须得到客户确认
 - 2、 2、财务交接——必须得到财务部门确认
 - 3、实物交接——必须得到相关部门确认。

对离任的经理，财务部门组织审计，审计没问题，即可办理交接手续后变动或离职，审计发现问题，须先将问题解决，无法自然解决的，提请司法机关直至问题解决，方可办理交接手续后变动或离职。

TCL 电器销售有限责任公司

代
销
合

同

签约时间：____年____月____日

签约地点：_____

合同号：_____

甲乙双方本着互利互惠、共同发展、重合同、守信誉的原则，通过友好协商，特签订本销售合同。

第壹章 第一章 产品

产品名称为 TCL 品牌产品，质量标准按国家质量标准执行，包装标准按 TCL 厂家包装标准执行，规格、型号以提货单为准。

第贰章 第二章 销售区域

- 2.1、甲方授权乙方为_____区域 TCL_____产品特约经销商。
- 2.2、乙方只能以零售方式经营甲方产品，未经甲方允许，不得以任何方式批发甲方产品，所设分店必须经甲方认可才能经营甲方产品，同时，不得向甲方以外的单位购进 2.1 条所列 TCL 产品。
- 2.3、为保护甲乙双方利益，共同规范市场，签订本协议后，乙方应向甲方交纳保证金____元。若乙方违反上述第 2.2 款，则视为乙方违约，甲方有权将该笔保证金作为罚金没收。

第参章 第三章 价格政策

- 3.1、现款，甲方按规定统一供价供给乙方，具体以甲方提供的价格单为准。
- 3.2、银行承兑汇票在规定统一供价上按每月上浮 0.3% 供货，但最多不能超过 6 个月。
- 3.3、乙方必须遵循甲方的市场价格体系。
- 3.4、遇甲方产品价格变动时，甲方提前一天通知乙方，并盘点乙方实际库存，调整前已售出未结商品按调整前的价格进行结算，其它按调整后的新价格执行。

第四章 第四章 货款结算

- 4.1、结算方式为实卖实结，结算间隔不得超过一个月。结算日为每月日至__日。
- 4.2、货款只能交到甲方出纳员处，或经甲方授权的业务员之手。
- 4.3、使用支票、汇票，收款人必须注明甲方名称。
- 4.4、在结算完货款当天，乙方占用资金最高额度不超过乙方未来 20 天的销售额，此额度以甲方每月提供数据为准。
- 4.5、未结算时，乙方占用资金最高额度不得超过当期结算日占用资金最高额度与当月销售额度之和，此额度以甲方每月提供数据为准。
- 4.6、如合同终止，乙方必须立即无条件偿还所占用资金。否则承担违约责任。

第伍章 第五章 提货、验收、退货

提货

- 5.1、乙方必须持有甲方开具给乙方的有效提货单方可提货。
- 5.2、提货单有效期为 3 天，提货单跨月作废。
- 5.3、提货方式为自提。如为甲方代运，由乙方承担运输费用。
- 5.4、提货地点：甲方商品储存库。

验收

- 5.5、验收方法：按国家家电产品规定验收方法执行。
- 5.6、验收标准：按产品条款规定执行。
- 5.7、验收地点：乙方自提的，甲方商品储存库为双方最终验收交接地点；

甲方代运的，乙方卸车地点为双方最终验收交接地点。

5.8、产品一经验收、签字，交付乙方后，一切损失由乙方承担。

对产品提出异议的时间和办法

5.9、乙方在验收过程中，如有异议，在三天内向甲方提出书面报告。

5.10、甲方接到乙方书面异议后，应在五天内负责处理，否则，即视为默认乙方提出的异议和处理意见。

退换货

5.11、对于乙方售前故障机，甲方负责调整。乙方须按甲方返机手续办理，否则甲方将拒绝为乙方返机。

第六章 第六章 双方的权利和义务

甲、乙双方所有业务往来，均以书面合同为准，任何口头承诺均无效。

乙方的权利与义务

6.1、乙方有义务配合甲方核对帐务，并履行对帐程序。甲方按月同乙方核对提货数量、型号、库存以及应收、应付帐款，每月月末核对一次。其程序：甲方财务专人填写对帐单，交其业务员，同乙方负责人核对，核对准确后，由乙方授权代理人签字，并加盖其财务专用章。

6.2、未经甲方允许，乙方不得在任何广告媒体上公布甲方产品价格。

甲方的权利与义务

6.3、甲方有义务对售前故障机提供换货。

6.4、乙方未履行合同所列款项时，甲方有权取消乙方 TCL 产品经营权并停止供货。

第七章 第七章 售后服务

售后服务按 TCL 的售后服务标准执行。

第八章 第八章 争议的解决

8.1、执行本合同发生的争议，由甲乙双方协商解决。

8.2、如果协商不成，可向甲方总部所在地法院起诉。

第九章 第九章 合同解除与变更

9.1、凡出现下列任一项条款时，甲方可不经过催告或其他手续解除本合同。

开户行：

开户行：

帐号：

帐号：

签定日期：____年__月__日

合同附件一

TCL 电器销售有限责任公司 信誉奖协议

甲方：

乙方：

甲、乙双方经友好协商，就年终信誉奖事宜达成如下条款：

- 1、 乙方获得甲方年终信誉奖的前提条件：乙方严格遵守合同各项条款。
- 2、 2、 乙方完成甲方__产品年回款额及相应的年终信誉奖情况如下所示：

	基本任务	预期任务	极限任务
年回款额			
年终信誉奖			

- 3、 3、 未经甲方认可，若乙方对甲方产品有低于甲方统一最低售价销售或批发的行为，则按人民币 200 元/台从年终信誉奖

或调补差价或保证金中扣除。

- 4、 4、 乙方应积极配合甲方进行市场规范的管理，如果能提供其他 TCL 客户确凿的低于甲方统一最低售价销售或批发的证据，则按人民币 200 元/台进行奖励。
- 5、 5、 年终信誉奖支付时间：__年__月__日前。
- 6、 6、 年终信誉奖支付方式：以甲方货物方式支付。
- 7、 7、 协议有效期为__年 1 月 1 日至__年 12 月 31 日止。

甲 方：

乙 方：

盖 章：

盖 章：

代理人签章：

代理人签章：

委 托 证 书

代理人姓名		年龄		身份证号		职务	
授权内容							

签约时间：____年____月____日

签约地点：_____

合同号：_____

甲乙双方本着互利互惠、共同发展、重合同、守信誉的原则，通过友好协商，特签订本销售合同。

第壹章 第一章 产品

产品名称为 TCL 品牌产品，质量标准按国家质量标准执行，包装标准按 TCL 厂家包装标准执行，规格、型号以提货单为准。

第贰章 第二章 销售区域

- 2.1、甲方授权乙方为_____区域 TCL_____产品特约经销商。
- 2.2、乙方只能以零售方式经营甲方产品，未经甲方允许，不得以任何方式批发甲方产品，所设分店必须经甲方认可才能经营甲方产品，同时，不得向甲方以外的单位购进 2.1 条所列 TCL 产品。
- 2.3、为保护甲乙双方利益，共同规范市场，签订本协议后，乙方应向甲方交纳保证金____元。若乙方违反上述第 2.2 款，则视为乙方违约，甲方有权将该笔保证金作为罚金没收。

第叁章 第三章 价格政策

- 3.1、现款，甲方按规定统一供价供给乙方，具体以甲方提供的价格单为准。
- 3.2、银行承兑汇票在规定统一供价上按每月上浮 0.3% 供货，但最多不能超过 6 个月。
- 3.3、乙方应遵循甲方的市场价格体系。
- 3.4、遇甲方产品价格变动时，按调整后的新价格执行。自调价日起，乙方实际库存中属于——天内提货的予以补差，补差金额从下次提货中冲减。

第四章 第四章 货款结算

- 4.1、款到后付货。
- 4.2、货款只能交到 TCL 财务部出纳员处，或甲方授权的业务员之手。

4.3、使用支票、汇票，收款人必须注明甲方名称。

第五章 第五章 提货、验收、退货

提货

- 5.1、乙方必须持有甲方开具给乙方的有效提货单方可提货。
- 5.2、提货单有效期为___天，提货单跨月作废。
- 5.3、提货方式为自提。如为甲方代运，由乙方承担运输费用。
- 5.4、提货地点：甲方商品储存库。

验收

- 5.5、验收方法：按国家家电产品规定验收方法执行。
- 5.6、验收标准：按产品条款规定执行。
- 5.7、验收地点：乙方自提的，甲方商品储存库为双方最终验收交接地点；甲方代运的，乙方卸车地点为双方最终验收交接地点。
- 5.8、产品一经验收、签字，交付乙方后，一切损失由乙方承担。

对产品提出异议的时间和办法

- 5.9、乙方在验收过程中，如有异议，在三天内向甲方提出书面报告。
- 5.10、甲方接到乙方书面异议后，应在五天内负责处理，否则，即视为默认乙方提出的异议和处理意见。

退换货

- 5.11、对于乙方售前故障机甲方负责调整。乙方须按甲方返机手续办理，否则甲方将拒绝为乙方返机。

第六章 第六章 双方的权利和义务

甲、乙双方所有业务往来，均以书面协议为准，任何口头承诺均无效。

乙方的权利与义务

- 6.1
- 6.2、未经甲方允许，乙方不得在任何广告媒体上公布甲方产品价格。

甲方的权利与义务

- 6.3、甲方有义务对售前坏机提供换货。
- 6.4、乙方未履行其责任所列款项时，甲方有权取消乙方 TCL 产品经营权并停止供货。

第七章 第七章 售后服务

售后服务按 TCL 的售后服务标准执行。

审批人：

审批人：

公章：

公章：

开户行：

开户行：

帐号：

帐号：

签定日期：____年__月__日

TCL 电器销售有限责任公司

电器连锁店

销
售

合 同 书

签约时间：____年__月__日

签约地点：_____

合同号：_____

甲乙双方本着互利互惠、共同发展、重合同、守信誉的原则，通过友好协商，特签订本销售合同。

第一章 第一章 产品

产品名称为 TCL 品牌产品，质量标准按国家质量标准执行，包装标准按 TCL 厂家包装标准执行，规格、型号以提货单为准。

第二章 第二章 销售区域

- 2.1、甲方授权乙方为_____区域 TCL _____产品特约经销商。
- 2.2、乙方只能在指定区域进行零售，无权分销给指定区域以外的其他商家，**所设分店必须经甲方认可才能经营甲方产品**；同时，不得向甲方以外的单位购进 2.1 条所列 TCL 产品，除非征得甲方同意。
- 2.3、为保护甲乙双方利益，共同规范市场，签订本协议后，乙方应向甲方交纳保证金____元。若乙方违反上述第 2.2 款，则视为乙方违约，甲方有权将该笔保证金作为罚金没收。

第参章 第三章 价格政策

- 3.1、现款，甲方按规定统一供价供给乙方，具体以甲方提供的价格单为准。
- 3.2、银行承兑汇票在规定统一供价上按每月上浮 0.3% 供货，但最多不能超过 6 个月。
- 3.3、乙方应遵循甲方的市场价格体系。
- 3.4、遇甲方产品价格变动时，按调整后的新价格执行。自调价日起，乙方实际库存中属于——天内提货的予以补差，补差金额从下次提货中冲减。。

第四章 第四章 货款结算

- 4.1、乙方按单结款，每单的结款期为__天。
- 4.2、货款只能交到甲方出纳员处，或经甲方授权的业务员之手。
- 4.3、使用支票、汇票，收款人必须注明甲方名称。
- 4.4、乙方占用甲方资金最高额度不得超过乙方销售甲方产品未来__天的销售。此额度由甲方指定。
- 4.5、如合同终止，乙方必须立即无条件偿还所占用资金，否则承担违约责任。

第伍章 第五章 提货、验收、退货

提货

- 5.1、乙方必须持有甲方开具给乙方的有效提货单方可提货。
- 5.2、提货单有效期为__天，提货单跨月作废。
- 5.3、提货方式为_____。如为甲方代运，由乙方承担运输费用。
- 5.4、提货地点：甲方商品储存库。

验收

- 5.5、验收方法：按国家家电产品规定验收方法执行。
- 5.6、验收标准：按产品条款规定执行。
- 5.7、验收地点：乙方自提的，甲方商品储存库为双方最终验收交接地点；甲方代运的，乙方卸车地点为双方最终验收交接地点。
- 5.8、产品一经验收、签字，交付乙方后，一切损失由乙方承担。

对产品提出异议的时间和办法

- 5.9、乙方在验收过程中，如有异议，在三天内向甲方提出书面报告。
- 5.10、甲方接到乙方书面异议后，应在五天内负责处理，否则，即视为默

认乙方提出的异议和处理意见。

退换货

5.11、对于乙方售前故障机甲方负责调整。乙方须按甲方返机手续办理，否则甲方将拒绝为乙方返机。

第六章 第六章 双方的权利和义务

甲、乙双方所有业务往来，均以书面协议为准，任何口头承诺均无效。

乙方的权利与义务

6.1、乙方有义务配合甲方核对帐务，并履行对帐程序。甲方按月同乙方核对提货数量、型号以及应付帐款，每月月末核对一次。其程序：甲方财务专人填写对帐单，交其业务员，同乙方负责人核对，核对准确后，由乙方负责签章代理人签字，并加盖其财务专用章。

6.2、乙方只能以零售方式经营甲方产品，未经甲方允许，不得以任何方式批发甲方产品，所设分店必须经甲方认可才能经营甲方产品。

6.3、未经甲方允许，乙方不得在任何广告媒体上公布甲方产品价格。

甲方的权利与义务

6.4、甲方有义务对售前坏机提供换货。

6.5、乙方未履行其责任所列款项时，甲方有权取消乙方 TCL 产品经营权并停止供货。

第七章 第七章 售后服务

售后服务按 TCL 的售后服务标准执行。

第八章 第八章 争议的解决

8.1、执行本合同发生的争议，由甲乙双方协商解决。

8.2、如果协商不成，由甲方总部所在地司法部门仲裁。未达成书面仲裁协议的，可向甲方总部所在地法院起诉。

第九章 第九章 合同解除与变更

9.1、凡出现下列任一项条款时，甲方可不经催告或其他手续解除本合同。

(6) (6) 乙方违反本合同任一项条款。

(7) (7) 乙方受到司法机关停业、封闭等处理。

(8) (8) 乙方被银行拒付支票、银行承兑汇票或冻结帐户。

