

## 附件四：

### 分公司进销差价使用方法

#### 壹 . 分公司进销差价使用方法

1. 各分公司根据各地商业单位情况自行决定给予其的实供价，报财务部备案。如实供价与公司结算价之间留有余价，则价差金额由各分公司支配使用。
2. 价差金额支配使用途径
  - 2.1 可转作各项销售费用使用。如：地方广告费、地方促销费、存货跌价损失、网络服务费、年终返利、公司人员差旅费、车辆费用、办事处费用。
  - 2.2 可转为下年度费用。
  - 2.3 当分公司完成其季度任务的90%以上时，可用于对业务人员的奖励或公关费，但不得超过整体余额的相应比例。

省 份	用于奖励可提取最高比例
A 类	30%
B 类	40%
C 类	50%
D 类	60%

3. 相关手续：由分公司经理列出一季度的节余资金情况，及分配使用方案。报公司销售管理部、财务部批准备案后即可执行。