

附件十二：

分公司间易发生窜货地区政策制定的管理规定

为预防窜货，特对分公司提出以下要求：

1. 对易发生窜货地区，制定政策时，两分公司要充分协商，制定合理的销售政策，避免窜货发生，如分公司协商不成的，可通过销售管理部协调解决。
2. 签署经销协议时，分公司要附加要求区域批发商只能在所辖区域内销售的条款，并加大对经销商窜货行为的处罚力度。
3. 对关键经销商的销售政策销售管理部将予以审核，并有权责令分公司进行修改。

窜货的界定及对窜货的处理办法

1 窜货的界定：

1.1 符合下列条件之一者，视为窜货：

1.1.1 商业单位超出协议区域内，向其它区域内商业单位供货。

1.1.2 运输部门未经销售分公司经理签字批准，擅自中途卸货，或擅自改变送货地点（送货地点必须是商业单位所在地或行政所在省份区域内）。

1.1.3 省(直辖市)内流通由销售分公司协调，协调不及时导致投诉到销售管理部的认定为窜货。

1.1.4 省内较远地区跨区域批发，或影响市场不稳定的，认定为窜货。

1.2 原则上商业单位只能在公司划定的销售分公司经营区域内销售，不得跨省(直辖市)、跨区销售。如由于历史原因，原销售渠道跨越省区，需经两分公司经理协商，销售管理部备案，合理划分销量，方可视为正常流通。

2 销售分公司在制止窜货方面的责任：

2.1 销售分公司对所辖区域内商业单位的货物流向负责，监督经销商在规定区域内按正常价格销售，制止跨区销售。

2.2 如发现商业单位窜货，应以书面形式报销售管理部，并注明窜货单位及车辆牌号、窜货时间、地点、规格型号、产品编号等。

3 对窜货的处理办法：

3.1 对有关商业单位的处理：对有关商业单位的处理年度内第一次发现给予警告性经济处罚 8000 元，冲减销量 200 台，销量补给被窜货地区，第二次发现经济处罚 16000 元，冲减销量 500 台，销量补给被窜货地区，第三次取消批发商待遇，终止合同，扣除全年返利。

3.2 蓄意窜货并撕掉条形码、更改、涂改机身编号，使查窜过程无法取证、识别货源和不能维护新飞市场美誉度的，直接取消批发商资格，终止合同并扣除全年返利。

3.3 对储运部门的处理：储运部门未经销售管理部批准，擅自中途卸货或变更送货地点，一经发现，扣发本次运费，罚款专运公司 5000 元，取消该车运输新飞产品资格。

3.4 对相关业务责任人的处理：第一次发现商业单位窜货，考核分公司经理和主管业务员 1000 元和 500 元；第二次发现，加倍考核分公司经理和主管业务员；第三次发现，视情节将对业务（经理）责任人降职、停职、上交劳务市场，直至解除劳动合同。

3.6 商业单位积极参与市场区域管理,举报单位(个人)经查实案例后给予 500 元至 5000 元的相应奖励。

市场部

