

有关分公司的责、权、利的规定

一 分公司的责任

- 1 努力完成公司下达的销售任务。
- 2 有计划、有步骤、合理地使用公司分配的各种费用。
- 3 分季度提前策划本省的促销活动，并负责实施促销活动。
- 4 制定分公司的销售政策。
- 5 收集同行信息、市场信息，按要求准时报到公司销售管理部、市场部。
- 6 实施售后服务并完善售后服务网络。
- 7 处理订单并协调发货，完善发货手续，保存原始记录。
- 8 开拓新的销售渠道，完善销售网络。

二 分公司的权利

1 制定分公司的销售政策

各省公司根据各省的实际情况，确定省内代理商和直供零售商的开票扣点现销与代销的政策差，年终上台阶奖励的台阶返利政策及奖励幅度（奖励总额不得超过总公司的上限）。要考虑领省之间的政策平衡，以防窜货

各分公司制定出本省的销售政策后，在 12 月 20 日前须报到销售管理部，财务处备案，经批准后方可执行，政策在本年度内如需调整，须经批准后方可执行。

2 各省公司有对滞销机，故障机及样机进行处理的权利，但要考虑领省之间的政策平衡，以防窜货。

各分公司制定出处理政策后，须先到销售管理部、财务部备案，经批准后方可执行。

3 进销差价支配权

各分公司有权根据《2002 年分公司进销差价、年终返利的使用方法》，对本分公司产生的进销差价进行支配。

4 自主支配总部划拨给分公司费用定额内的各项费用。

5 策划并实施促销活动

三 分公司的利益

1 业绩优良的给予奖励

2 业绩不好的予以处罚