

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2012〕289号

签发人：余勇

重庆桐君阁股份有限公司 关于下发《零售业态新品引进管理办法 (试行)》的通知

各公司：

为规范股份公司零售业态新品引进，有效降低采购成本，提升商品统一运作水平和盈利能力，在《零售业态新品引进管理办法》（征求意见稿）的基础上，各公司讨论并反馈意见，经股份公司研究决定，现予下发《零售业态新品引进管理办法》（试行），自下发之日起执行。

请各公司第一负责人认真组织相关部门及人员学习，并严格遵照执行！

附件：重庆桐君阁股份有限公司零售业态新品引进管理办法（试行）

二〇一二年七月二日

主题词：零售 新品引进 通知

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2012年7月2日印发

打印：卢骥

校对：黄维

（共印9份）

重庆桐君阁股份有限公司 零售业态新品引进管理办法

第一章 总 则

第一条：为规范股份公司零售业态新品引进，有效降低采购成本，确保新品引进的针对性、科学性与实效性，提升商品统一运作水平和赢利能力，特制定本办法。

第二条：本办法适用于桐君阁股份公司零售业态非中药材类新品的引进；中药材、饮片及土杂类新品的引进，由股份公司中药部另行负责制定新品引进审批管理规定。

第二章 新品定义

第三条：本办法所称新品指在现有《桐君阁零售业态商品目录》(后称目录)外，根据经营发展需要新增引进并增补到目录内的商品。

第三章 新品引进主体

第四条：零售业态新品的引进主体，以股份公司采购中心为主，股份公司下属各公司向采购中心推荐申报为辅。

第四章 新品引进原则

第五条：优先原则

集团商品优先、品牌优先、品质优先、独家或专利保护品种优先、厂家直供优先、毛利优先原则。

第六条：优势原则

确保引进新品在品牌知名度、商品或所属品类成长性、生产工艺、疗效、付款方式、价格、配套政策等方面比现有商品具有更大优势。

第七条：针对性原则

引进商品应建立在对现有商品进行分析和未来商品经营规划的基础上，主动引进，避免盲目引进。

第八条：可控性原则

保障新品的渠道可控(含购进渠道与销售渠道)和价格可控(含进价与执行零售价)，确保利润可控。

第五章 新品引进毛利标准

第九条：新品引进毛利标准采用毛利率下限，即商品差价率加上保守返利标准（不含投入公司终端资源交换所获得的价外收益及无法收到的返利），毛利率下限为新品引进最低标准，但并非达到该毛利标准即可引进，还需结合新品引进原则、合作条件等因素综合考虑。

第十条：新品引进毛利标准按新品类别不同主要分为以下几种：

1、广告商品：毛利率不得低于 20%（品牌厂家一线广告商品新规或新剂型不参照此标准）

广告商品需提供合作商与广告公司签订的广告协议、广告投放计划或广告发布排期表、广告款支付结算单据等资料复印件；原则上，该广告商品必须在引进前后期间内，在卫视、地方有线电视或移动媒体持续投放广告不少于 6 个月方可认定为广告商品，对于短时间、小范围投放广告的不得作为广告商品；对于商品引进时尚未进行广告发布的由合作商书面承诺“在引进后不超过 30 日内进行广告发布”，逾期仍未进行广告发布的须立即下柜，要求合作商立即退货，对于毛利率达不到下列其他商品最低毛利率要求的须由合作商补足经销期间销售数量的毛利差额（毛利差额=销售数量*（其他商品毛利率下限-该广告商品实际毛利率）。

2、医院商品：毛利率不得低于 20%；

对于难以确定是否为医院商品的，合作商须提供该商品所进医院销售给病人商品的销售发票或销售清单和加盖配送公司合同专用章或流向专用章的销售流向，原则上在本地有 2 家以上三甲医院或 5 家以上二甲医院进货的才能认定为医院商品，对于仅在少数低等级医疗机构经营的不得作为医院商品引进；作为指定门店经营引进的医院商品，需对销售门店、销售政策、具体商品及价格报采购中心进行审批。

3、其他商品（含专柜商品、促销商品、自然销售商品等）原则上不再新增药品、保健食品专柜和促销合作模式。

药品毛利率不得低于 35%、消毒用品毛利率不得低于 40%、保健食品毛利率不得低 50%（其中大保健食品毛利率不得低于 65%、保健食品专柜或促销商品毛利率不得低于 40%）、医疗器械毛利率不得低于 25%（其中避孕计生、含药贴膏等商品毛利率不得低于 40%），普通食品、化妆品、日用品毛利率不得低于 25%，品牌厂家品种可在以上标准最多下调 5%，进口类商品（药品、医疗器械、食品、化妆品、日用品）毛利率不得低于 20%。

4、集团商品引进毛利率标准及办法另行制定。

第十一条：对于特殊商品（如疗效确切经营必须或处于极强势品牌地位的商品等）可按国内同类市场行情予以确定，按程序上报后按审批意见执行。

第六章 新品合作条件

第十二条：资质与质量条件，生产企业资质、供货企业资质与商品资质必须符合国家或地方有关法律法规及公司相关规定，商品质量必须符合相关质量标准，任何有不符该条件的都须立即暂停合作。

第十三条：货款结算与支付方式，货款结算不得采取预付款方式，原则上采取压批结算（如压二结一或送三结一）；若该新品确能为公司带来较好效益且必须采取预付款的，则须报股份公司总经理或董事长同意后方可经营；鼓励以 3 个月（含）以上银行承兑汇票方式进行货款支付，减少电汇支付或转账支票。

第十四条：铺底和资信，在合作洽谈中，原则上必须考虑争取一定铺底货和资信。

第十五条：退换货服务，原则上在合作协议中必须明确供货商无条件负责处理一切退换货的条款。

第七章 新品引进流程

第十六条：采购中心直接洽谈引进的，审批流程如下：

经办采购员申报→零售品种采购科负责人→采购中心负责人及分管采购领导→股份公司董事长或总经理→在全局系

统编制货品 ID→通知指定零售公司试销。

第十七条：股份公司下属各公司洽谈、推荐申报的，须填报《桐君阁零售业态新品引进审批表》，审批表格式及填表说明见附件一，审批流程如下：

一、各公司报批环节（原则上 2 个工作日内完成）：

经办采购员申报→采购部门负责人→各公司分管采购领导→各公司第一负责人。

二、股份公司采购中心审批环节（原则上 7 个工作日内完成，对于需重新谈判的按重新谈判开始日计算）：

接上，各公司上报新品引进申报表→股份公司采购中心零售科负责人→股份公司采购中心负责人及分管采购领导→股份公司董事长或总经理→采购中心向新品上报公司反馈审批表→在全局系统编制货品 ID 并执行。

第十八条：各公司在每周星期一向股份公司采购中心进行集中上报，采购中心对新品引进每周审批一次。

第八章 新品试销期管理

第十九条：新品引进试销期

新品引进后，公司给予新品自第一笔进货日期开始计算试销期，试销期 3 个月（含）；对于季节性商品引入时机或其他特殊原因导致销售进度不正常的，最长试销期不得超过半年（含）。

第二十条：股份公司采购中心引进新品试销区域

重庆片区：桐君阁大药房主城区目标店不超过 100 家，门店明细由重庆桐君阁大药房连锁有限公司提供并每季度更新。

四川片区：四川太极大药房主城区目标店不超过 50 家，门店明细由四川太极大药房连锁有限公司提供并每季度更新。

第二十一条：对于试销期内，合作商要求进行商品铺货的，各零售公司按现行铺货管理规定执行，股份公司制定铺货管理办法后则按新办法执行。

第二十二条：新品试销期考核通过标准

1、购进指标

在试销期内应坚持以销定购、批次批量合理的原则，3个月试销期的，购进次数原则上不能少于2次，半年试销期的，购进次数原则上不能少于3次；每次购进数量原则上以月销量为准，最多不超过月销量的2倍。

2、销售指标

试销期间结束后，其月均销售数量必须达到或超过试销期同时间段内已在经营同一功效商品或同质商品或同类商品的平均月销量，对超过同质商品数9个的，按品类指数进行末位淘汰；若无对比商品销售数据参考，则根据其销售量和购进指标综合考虑。

3、市场价格（含进价和零售价）的维护情况。

4、商品配套促销措施的实施情况。

5、合作配合程度，如相关费用是否及时足额兑现、相关活动的配合、协议约定相关赠品及物料的供应及配送、退补换货服务情况等。

第二十三条：新品试销期采取“谁引进，谁考核”的原则，但需将考核结果上报股份公司采购中心审批，见批复意见执行。

第二十四条：通过试销期考核的新品，上报采购中心审核同意后列入目录。

第二十五条：未通过试销期考核新品的处理

1、采购中心洽谈引进的新品

各零售公司收到采购中心书面通知后，下属所有直营网点必须在1个月内将货品清退到股份公司指定退货接收单位，逾期未退者，损失自行承担；采购中心通知供应商将商品从指定退货接收单位以原进价买走，剩下尚有应付商品尾款的结算，自供应商将商品从指定退货接收单位买走后开始计算，3个月后若无遗留问题即可结清。

2、各公司负责洽谈引进商品的清退及尾款结算均参照采购中心洽谈引进新品的清退办法执行。

第二十六条：未通过试销期考核商品和目录内拟淘汰商品

均必须填报《桐君阁零售业态商品（新品）淘汰申报表》，且必须上报股份公司采购中心审批，见批复意见执行。

第九章 罚则

第二十七条：对于刻意隐瞒相关情况，谎报数据、误导公司的行为，对上报公司的第一负责人处以 1000 元/单品/次的罚款，经办采购人员处以 500 元/单品/次的罚款。

第二十八条：对于违反新品引进审批流程规定，未实行申报而经营和经申报但未经采购中心同意而自行开展经营的，对事发公司第一负责人和经办采购人员作调离岗位处理。

第二十九条：对于违反新品试销期管理相关规定的，对各零售公司第一负责人处以 1000 元/单品/次的罚款，经办采购人员处以 500 元/单品/次的罚款；第二次出现的，则将第一负责人和经办采购人员调离岗位处理。

第三十条：所有经济处罚由股份公司出具书面《处罚通知单》（一式两份），经股份公司董事长或总经理签字同意后，由相关责任人向股份公司财务部缴纳现金或财务部据《处罚通知单》从个人工资及奖励中扣除；相关责任人凭股份公司财务部出具的收据复印件向股份公司采购中心核销罚款记录。

第十章 附则

第三十一条：本办法自发文之日起执行，原桐君阁发[2010]431号文件中有关零售业态新品的规定同时废止。

第三十二条：本办法在执行过程中，解释权归股份公司采购中心，各公司有建议与意见，可向股份公司采购中心提交书面反馈意见，以完善本办法。

附件一：桐君阁零售业态新品引进审批表

附件二：桐君阁零售业态商品（新品）淘汰申报表