重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕394号

关于下发零售系统定额管理 相关指标(试行)的通知

答发人: 袁永红

各公司:

为实现零售系统的科学化、规范化管理,全力提升零售经营效益,根据太极集团 [2012] 726号(关于开展"定额管理主题活动年"的通知)、[2013] 689号(关于进一步深化全面定额管理的通知)相关规定,本着"增效节费"的经营原则,特制定桐君阁零售系统"零售坪效定额、药品超市盗损率定额、零售品种配送率定额"相关管理指标(试行),现将相关事宜通知如下:

- 一、零售坪效定额:主要指月销售坪效。
- 1、执行范围: 股份公司下属所有零售直营药店。
- 2、考核检查部门: 股份公司零售部、各零售公司零售管理部门。
- 3、月销售坪效定义:作为衡量经营场所产生经营效益的 指标,指每平方米营业面积所产生的月销售。
 - 4、计算公式: 月销售坪效=月销售额/实际经营面积
 - 5、各类型门店月均最低销售坪效指标:

- (1)大卖场店:营业面积1000 m²(含)以上、经营项目 齐全、品种齐全、销售价格低廉门店,特指西部医药商场各门 店(不含康平大药房)。大卖场店月均销售坪效不低于1100 元/平方米。
- (2)特大型店:指年销售 500 万元(含)以上门店,该类型门店营业面积原则上应小于 1000 m²大于 150 m²。四川太极旗舰店营业面积超 1000 m²,但经营模式与卖场店有较大差异,计入特大型店类型。
- ①营业面积大于 500 m² (含)小于 1000 m²,店月均销售坪效不低于 1500 元/平方米。
- ②营业面积大于 300 m²(含)小于 500 m²,店月均销售坪 效不低于 1350 元/平方米。
- ③营业面积大于150 m²(含)小于300 m²,店月均销售坪效不低于2750元/平方米。
- (3) 大型店: 指年销售大于 200 万元(含) 小于 500 万元门店, 该类型门店营业面积原则上应小于 500 m²。
- ①营业面积大于 300 m²(含)小于 500 m²,店月均销售坪效不低于 650 元/平方米。
- ②营业面积大于100 m²(含)小于300 m²,店月均销售坪效不低于1200元/平方米。
- ③营业面积小于100 m², 店月均销售坪效不低于2200 元/平方米。
- (4)中型店: 指年销售大于100万元(含)小于200万元门店,该类型门店营业面积原则上应小于200 m²。
- ①营业面积大于100 m²(含)小于200 m²,店月均销售坪效不低于700元/平方米。
- ②营业面积小于100 m²,店月均销售坪效不低于1500 元/平方米。
- (5) 小型店: 指年销售小于 100 万元门店,该类型门店 营业面积原则上应小于 100 m²,店月均销售坪效不低于 400元/平方米。
- (6)贵细专卖店:指专营虫草、燕窝、天麻等贵细中药材及饮片的专卖店,营业面积原则上应小于100 m²,店月均销

售不低于 4000 元/平方米。

- (7) 其他:新增直营药房正式开业一年内月销售坪效由各公司参照上述标准核定,第二年起按上述标准执行。
- 4、各公司应高度重视门店坪效管理,加强门店结构优化, 充分利用门店空间资源,提升门店坪效及单店经营质量。对达 不到月均最低销售坪效标准的应分析原因,制定对策,加快调 整,力争各店均达最低销售坪效标准。如对销售额小、营业面 积大、坪效低的门店,应加强门面分租管理,将富裕门面对外 分租;对销售额小、面积合理,但坪效低的门店,应加强营运, 全力提升销售;对销售额大、面积大、但坪效低的门店,应首 先加强面积利用,提升销售,其次考虑门面分租,提升坪效; 对坪效太低,提升销售难度大,扭、减亏无望的门店考虑重新 选址经营。
 - 二、药品超市盗损率:
 - 1、执行范围:股份公司下属所有零售直营药店。
- 2、考核检查部门: 股份公司零售部、各零售公司零售管理部门。
- 3、定义: 指西成药以开架式经营, 顾客可自行选购商品的零售药店进行商品盘点时, 不能查明损耗原因的商品零售金额与上次盘点到本次盘点的成药销售额比值。
 - 4、计算公式:按药品零售金额计算

药品超市盗损率=损耗商品零售金额/上次盘点到本次盘点的成药销售金额*100%。

- 5、各类型药品超市盗损率:
- ①大卖场店超市盗损率: 2‰
- ②非大卖场店超市盗损率: 3‰
- 6、赔偿原则: 药店盘点结果按"长收短补"的原则进行处理,即盘点升溢部分由公司财务计入"财产损溢",盘点亏损部分在盗损率范围内的盘亏金额由公司承担,盗损率范围外的盘亏金额由药店全额赔偿。
 - 三、零售品种配送率定额
- 1、零售保障目录的制定: 桐君阁零售分采中心根据市场需求及经营情况制定保障目录: 涵盖 TABC 品种、市场畅销品

种、效益品种、季节性品种等,上报股份品类管理部后按下发文件执行。

- 2、《零售保障目录》品种月度综合到货率:90%以上
- 3、零售中药精制饮片目录品种的品规和数量的综合保障率: 95%以上。
- 4、零售中药配方饮片目录品种的品规和数量的综合保障率: 93%以上。
 - 5、计算公式:

综合到货率=N 个药店到货汇总数量÷N 个药店要货汇总数量×100%

品规综合保障率=N 个药店到货汇总品规数÷N 个药店要货汇总品规数×100%

数量综合保障率=N 个药店到货汇总数量÷N 个药店要货汇总数量×100%

6、具体考核办法由股份公司另行发文。

请各公司加强集团公司[2012]726号、[2013]689号文件学习,高度重视零售定额管理,并将零售定额管理作为最基础的持续性的管理工作,全面实行定额管理,严格执行零售定额管理指标,股份公司将对各公司零售定额管理执行情况进行督查和通报。

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013年7月31日印发

拟稿: 周淑梅 校核: 曹云