

# 中共重庆桐君阁股份有限公司委员会文件

渝桐股党发〔2014〕16号

签发人：黎涛



## 关于学习“身边好干部、最美党员” 杨小春同志分租、退租、减租工作 先进事迹的通知

各基层党组织：

2013年，四川太极大药房在总经理助理杨小春同志的带领下，超额完成全年降租250万元的任务，实现分租、退租、降租节约费用共计397.55万元。其中：分租合同43项，涉及36个门店，2013年分租收益217万元；退租涉及14个门店，退租节费119万元；下调租金31个门店，涉及降租金额为232.36万元，体现在2013年度降租61万余元。

这一成绩来之不易。这一成绩是在一位身患重病、无私奉献、以身作则、不计个人得失的共产党员带领下所取得的。这一成绩是杨小春带领团队一个店又一个店地分析讨论、一个房东又一个房东逐一谈判“攻克”而实现的。杨小春同志是一位坚强不屈的女性，用她辛勤的付出展现了党员的风采，更用她的顽强战胜了生活中、工作上的一个个艰难。

现将杨小春同志先进事迹印发，号召广大党员向先进学习，学习她忠于太极的高度责任感、使命感，学习她迎难而上、勇挑重担的工作热情，学习她有的放矢、逐个击破的工作方法。请各单位借鉴太极大药房连锁公司降租减租先进经验，切实开展好降租减租、增收节支工作。希广大党员干部充分发挥“一个党员、一面旗帜”的模范带头作用，发扬“特别能吃苦、特别能战斗”的工作作风，带领广大员工为太极事业增光添彩。

特此通知！

附件：

- 1、党员风采录（三）——记四川太极大药房总经理助理、共产党员杨小春
- 2、门店是我家，兴旺靠大家——谈降租有感

中共重庆桐君阁股份有限公司委员会

2014年5月26日

---

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014年5月26日印发

拟稿：邹年

核稿：肖进

---

## 身边好干部、最美党员风采录

(三)——记“勇挑重担”的四川太极大药房总经理助理、共产党员杨小春

杨小春同志是四川太极大药房连锁有限公司总经理助理，主要负责公司直营门店发展及资产经营工作（分、转、迁址、续租等）。多年来，她认真学习、宣传、贯彻党的方针政策，秉承“忠诚、团结、努力、责任”的太极理念，爱岗敬业，刻苦专研，在平凡的岗位上展现了一名普通共产党员的风采。为公司做实事，有极强的工作责任心。在发现自己身患重病之后，她仍然以身作则，发挥共产党员的先锋模范作用带头作用，以饱满的工作热情、扎实的工作作风坚持奋斗在自己热爱的工作岗位上。

### 勇挑重担 全力抢占终端

2009年，公司因发展需要，大力扩张。成都市场发展迅速，各家医药企业都在全力抢占终端市场。在这样严峻的市场环境中，为确保公司发展规划，占领市场份额，时任大药房发展部经理的杨小春同志，迎难而上，接下公司领导交付的重担，为公司在四川零售发展的战略布局勇当排头兵。公司新开药房的每一个选址她都亲自审核、实地考察，不辞辛劳四处奔波。因为公司零售开发的时间紧、任务重，她经常为了深谈协商、苦等房东而错过用餐时间，在这种情况下，忧心如焚的她，通常只是草草以水果、杂粮凑合一顿，又接着投入下一轮紧张的谈判当中。工作压力大，长期饮食不规律，她的身体状况一次次敲响警钟都被一心扑在工作上的她给忽视了。功夫不负有心人，在杨小春同志的带领下，发展部终于完成了成都市场在两年内新开100家直营药房的艰巨任务。并通过减少代理环节，想方设法直接与房产所有者沟通等方式，为公司节约发展费用近百万元，为公司节能降耗工作树立了榜样。

## 为女儿为自己热爱的工作 勇战病魔

杨小春的工作能力和拼搏精神得到了公司领导、业界同行的敬佩和肯定，鉴于其卓越的工作成绩，于 2010 年底被任命为四川太极大药房连锁有限公司总经理助理。面对更高的职务、更广阔的发展空间，她深知自己即将担负起更加重大的责任。然而，正当她准备大展拳脚的时候，却得知自己身患癌症。初闻噩耗，无异于晴天霹雳，面对医学界公认的绝症，她差点就被击垮。万念俱灰的时候，她想到了自己年幼的女儿，多年以来，母女俩相依为命，她自己却因为忙于工作，常年早出晚归，对女儿疏于照顾，甚至都没有机会为女儿做一顿晚餐，没能让孩子体会到家庭的温暖。作为一位母亲，满怀愧疚，每每思及都心疼万分。虽然经过她多年的努力，职位和收入都有所提升，但是相比高额的治疗费和药品费，无异于杯水车薪，更别提女儿将来的生活费和学费。如果她的病情恶化不治，无依无靠的女儿又要怎样独自生活？为了弥补亏欠多年的孩子！为了公司里朝夕相处的同事和朋友！为了自己热爱的工作！她强迫自己一定要振作起来！坚强起来！曾经那么多困难都被战胜，那么多险途都跋涉而过，面对病魔，更加不能退缩！于是她打起精神，忍受治疗所带来的生理和心理上的各种痛苦，以工作中披荆斩棘的姿态坚韧地面对病魔的挑战。手术过后，她的病情得到控制，身体状况有所好转。心系工作的她，仅仅休养了一个月，又再次回到了工作岗位上，用更乐观的心态面对新的挑战。

## 迎难而上 再挑重担

2013 年受市场调控影响，公司重新对零售终端进行布局调控。由于当年发展新店期间，遭遇房价租金最高峰，导致公司大部分终端店租价格偏高，给经营造成一定影响，降租工作迫在眉睫。在公司需要的时候，作为一名共产党员的她在这关键的时刻站出来，顶上去，全然不顾自己还未完全康复的身体，凭着一贯扎实的工作作风，把压力变动力，成为公司降租工作的中流砥柱。降租谈判的过程异常艰辛，在物

价飞涨的今天，我们反市场行情而行之，遇到的阻力和困难超乎想象。

无论是分租还是降租都会直接损害房东的利益，房东很有抵触情绪。明知降租过程非常艰难，房东的态度再恶劣，杨小春带领团队也要迎难而上。杨小春同志殚精竭虑制订每个终端降租计划、带领员工千辛万苦地去实现降租目标，明知自己的身体状况不适合挑战艰巨的工作任务，她仍然义无反顾地冲在降租工作的第一线。商场是没有硝烟的战场，杨小春同志就是飘扬在战场前沿阵地的旗帜。2013年，在杨小春同志的带领下，降租小组超额完成上级公司下达全年降租250万元的任务，节约分租、退租、降租费用共计397.55万元。其中：分租合同43项，涉及36个门店，2013年分租收益217万元；退租涉及14个门店，2013年退租节费119万元；下调租金31个门店，涉及降租金额为232.36万元，体现在2013年降租金额为61万余元。

杨小春同志一如既往保持高昂的工作热情，服务一线，心系一线，深入一线，勇于开拓，积极指导和开展零售终端发展工作，始终保持端正的工作态度，严守工作纪律，树立了扎实肯干的工作作风，具有高度的责任感、使命感和工作热情，以实际行动带领公司员工共同完成工作目标，充分发挥出共产党员先锋模范带头作用，是一位深受公司领导和同事喜爱的好党员、好领导、好干部。



# 门店是我家，兴旺靠大家

---谈降租有感

2013年，我司紧紧围绕“增效降费”的工作思路，想方设法降低经营费用，在卢总的部署下，安排专人主抓降租工作，降低租金成为了我的首要任务。2013年在公司领导的正确指导下，在大家的共同努力下，降租工作已初显成效，超额完成股份公司下达的全年250万的降租任务，实现分租、退租、降租节资费用共计397.55万元。

1) 分租合同43项，涉及36个门店，2013年分租收益217万元；

2) 退租涉及14个门店，2013年退租节资119万元；

3) 主动与房东洽谈，成功下调租金31个门店并签订补充协议，涉及降租金额为232.36万元，体现在2013年降租金额为61万余元。

1、租金对零售行业的影响——租金是压在零售行业的两座大山之一。

目前困扰零售药房的两座大山是租金和人力成本，随着房地产市场的升温，房价猛涨，商铺租金价格也随之成倍的增长，许多零售行业都在为房东打工，努力挣房租。我司快速发展时刚好遇上租金最高峰，租金高对门店的经营造成了严重影响。

2、为了千辛万苦发展起来的药店得到良性发展，降租工作任重道远。

企业要生存，发展是关键，本人亲身经历并见证了太极大药房的快速发展，发展的艰辛，已深深印在我脑海里。由于当年发展期间，遇上了有始以来房价及租金价格的最高峰，导致了我司大部分门店租金价格高，给经营造成极大的影响。降租工作迫在眉睫，当然降低租金不是药店扭亏惟一渠道，但会起到非常大的帮助。

降低租金分两部分，一是将多余的面积分租，二是要求

房东在已签订的合同租金价格上下调租金，两者都必须取得房东的同意才可执行。无论是分租还是降租都会直接损害房东的利益，多数房东会认为我的商铺要分租也是我自己拿去赚钱，很有抵触情绪；降租就可想而知了，在目前这种市场行情下，大多数地方商铺价格一直上升趋势（除都江堰因灾后重建导致人员分流租金下降外）。可以换位思考，谁都不会愿意降租，至少是心不甘情不愿。我深知，要想说服房东降租金有多难，要想把房东腰包的钱拿出来，困难重重，领导把这项光荣的任务交给了我，看到目前门店的亏损情况，看到千辛万苦发展起来的药房，因多方面的原因亏损严重，无法继续经营不得不关闭，痛心疾首。所以，明知降租过程非常艰难，房东的态度再恶劣，我们也要想尽一切办法去说服房东，明知我的身体状况不适合干这项工作，也必须迎难而上。

### 3、合同条款的制约阻碍降租谈判。

在发展期间与房东签订租房协议时，作为连锁药房为了以后便于管理，同时也为了维护我司的权益不受侵害，合同租期长，租金逐年递增、高额的违约金等成为合同谈判的首要条件。我司所签的合同一般是5-10年，在合同期内的租金价格及递增方式也要谈妥，违约金也是按股份公司合同模板要求，合同期内，双方不能以任何理由降低或提高租金价格，否则按合同租期内租金总额的20%赔偿守约方违约金。这些条款，现在看来，确实对我们现在要降租或提前终止租房协议很被动，成为了我们降租谈判的最大障碍。

### 4、发展是“艰辛”，降租是“伤心”。

降租的过程也是一个复杂而漫长的过程，要有坚持不懈的精神，发展是艰辛，降租不仅艰辛还很伤心。降租步骤1、熟悉所有门店租期、租金价格、递增方式以及下一轮交租金的时间等合同主要条款，然后按交租金的时间排好顺序。2、调查门店周边的租金价格，以事实为依据。3、联合相邻商家分别向各自房东发出降租请求。4、与店长和店员商量好



如何与房东洽谈的对策后，再逐一给房东打电话，预约见面时间。

做好充分的准备工作后，按交租时间的先后顺序分别与房东洽谈，见面时，既要安抚好房东的情绪，也要调整好我们的心态。面对形形色色的房东，有些房东比较通情达理，了解我们目前经营状况差，对我们的降租请求同意商量，愿意适当降低租金价格与我们一起共度难关；有的房东表面上态度很好，也很理解，但就是不支持；有的房东经不住软磨硬泡，直接说不想为难我，看在私人的面下答应降租；当然也会遇上房东达人，用尽一切办法都无计可施，只有采取持久战，打心理战、拖延租金等方式达到成功降租的目的。

为了太极大药房两年后成为成都的零售药房领头羊，群策群力，共度难关，门店是我家，兴旺靠大家。

四川太极大药房连锁有限公司——杨小春

2014年1月15日