

# 重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕188号

签发人：袁永红

## 关于印发《重庆桐君阁股份有限公司 商品零售价格管理办法》的通知

各零售公司（含有零售业态的其他公司）：

为规范股份公司零售业态商品价格管理，充分发挥各零售公司的管理作用，灵活运用价格策略参与市场竞争，提高市场竞争能力，创造合理利润，特修改制定本办法，请各公司按以下要求落实执行。

一、本通知下发一周内，各公司立即组织价格管理人员进行学习掌握本办法，并逐级落实和履行相关责任。

二、组织开展对零售商品价格的清理及调整工作。各公司组织价格管理人员在五月以内清理现行商品销售价格，在充分开展市场价格调研基础上，对部分价格过高、影响竞争力的品种作适当调整，并在今后的日常价格管理中进行适时调控。

三、各公司在价格管理当中，应加强竞争品种的市场调研，灵活、快速的运用价格竞争策略，防止价格调整一刀切，避免造成商品毛利的无谓损失。

附件 1: 重庆桐君阁股份有限公司零售商品价格管理办法

附件 2: 价格维护告知函

重庆桐君阁股份有限公司

2015 年 5 月 15 日



---

抄送：集团公司总经办，李（阳春）总。

---

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2015 年 5 月 15 日印发

---

拟稿：曹云

核稿：曹云

---

附件 1:

## 重庆桐君阁股份有限公司 零售商品价格管理办法

为规范股份公司零售业态商品价格管理，充分发挥各零售公司的管理作用，灵活运用价格策略主动参与市场竞争，有效提高市场竞争能力，创造合理利润，特修改制定本办法，请遵照执行。

### 一、适用范围

本办法适用于股份公司下属商业零售业态。含各零售公司、分中心、有零售业态的综合性公司。

### 二、商品分类

1、特殊商品：零售目录中纳入集采及分采管理的品种，含 TABC 品种、协议维价品种及专供品种。

2、普通商品：零售目录中纳入自采管理的品种。

### 三、价格分级管理及职责

商品零售价格管理工作由股份公司、各零售公司总部、零售分公司、分中心、门店进行分级管理。（无分公司的零售公司总部与分公司职责合二为一，包括分中心的托管单位）

#### （一）股份公司管理职责：

1、零售部负责宏观管理、指导下属公司开展零售成药商品价格管理工作。不定期抽查各零售公司商品价格执行情况。

2、品管部负责收集整理国家价格相关法律法规政策，转发国家管控品种的最高零售指导价。

3、集采中心或零售集采工作组负责整理、下发特殊商品的执行零售价并受理零售公司申报的竞争价格申请。

4、中药部负责制定中药零售价格，并根据市场行情收集整理中药价格信息并进行调价管理，下发各零售公司执行。

#### （二）各零售公司总部管理职责：

1、商品定价：按照国家政策并结合公司所在区域的价格竞争状况对自采品种制订合理的零售价格；

2、价格调整：充分开展价格调研，根据价格竞争状况的变化及时调价或上报调价申请；

3、受理分公司及门店的各类竞争价格申请，进行审批和系统调整。

（三）各零售分公司管理职责：

1、指导、督促门店执行公司零售商品价格；

2、制定针对性区域竞价策略，对区域竞价商品进行重新调整定价；

3、审核单店竞品价格策略；

4、收集整理区域价格信息，及时反馈总部。

（四）各零售门店：

1、执行总部及分公司价格及相关管理要求。

2、根据本店主要竞争药房竞价行为，迅速、有效地制定相应策略，报上一级批准、执行。

3、收集主要竞争对手价格信息，及时向上级物价部门反馈。

四、商品定价管理

（一）定价原则：

1、特殊类商品：按合作政策及约定要求制定零售价。原则上由股份公司集采中心或集采工作组实行统一价格管理（中药品种为中药部），在执行过程中如遇竞争对手恶意降价可逐级申报调整零售价。

2、普通商品：各零售公司可根据本公司商品采购成本，综合公司毛利要求、厂家定价要求、维价要求、周边竞争情况及市场价格水平等自主制定本公司零售价。

3、普通商品定价应根据市场竞争环境，至少调研当地3家主流连锁，重庆地区如和平、万和、鑫斛等，综合平衡后制定市场零售价。

4、所有商品不得超过国家最高零售价，并根据市场调节作动态管理。

（二）定价流程及审批权限：

1、特殊商品：零售集采工作组与厂家洽谈确定零售价→报集团评审小组评审→品管部整理、汇总→集团公司下发零售目录文件→执行。

2、普通商品：各零售公司采购部门提供新品定价单（含直配）→各零售公司价格管理部门开展市场零售价调研→价格管理部门负责人审批→执行。

## 五、商品调价管理:

### (一) 调价原则

1、特殊商品:原则上只能根据集采中心或集采工作组(中药部)下发的调整通知进行调价。集采中心或集采工作组对各公司上报的调价申请务必在三个工作日内给予回复;

三个工作日内未回复的,为提高工作效率,授权含零售业态的独立法人公司董事长(第一负责人)终审门店该部分商品零售价格的调整。

商品零售价格调整原则上不得低于成本价格。但若因竞争需要,对竞争品种进行低于成本的零售价格调整时,必须限时、限量、限品种,并做好相关销售记录。对本类商品我司统一口径称之为特价商品。特价商品应在商品价签上统一标识。

2、普通商品:各零售公司价格管理部门根据市场竞争环境变化(或厂家调价函),定期开展市场价格调研、分析。如周边竞争药房出现低价销售行为,可根据市场合理调整零售价。

### (二) 调价流程及审批权限:

#### 1、特殊商品:

维价后如出现各主流连锁价格波动,各零售公司在取得图片资料后(照相或小票)第一时间函告上游厂方。价格维护告知函格式见附件2。

三个工作日内未解决,各公司第一负责人可终审跟进市场价格进行调整的零售价,并报集采中心或集采工作组备案。

市场零售价调研→提出调价意见→价格管理部门负责人审批→销售或营运部门会签→零售公司第一负责人或授权分管领导审批→执行→报集采中心或集采工作组备案。

2、普通商品:各零售公司价格管理部门根据市场竞争环境变化(或厂家调价函),定期开展市场价格调研、分析→提出调价意见→价格管理部门负责人审批→执行。

市场价格调研、分析→提出调价意见→分公司第一负责人终审→报本公司总部备案→系统调整→执行。

## 六、商品折扣管理：

折扣，即在现有商品零售价格定价基础上进行的打折销售。

折扣原则：原则上所有折扣商品都不得出现低于进价的倒挂销售，团购整单不得出现倒挂，特价商品不得再次纳入折扣范围。

（一）商品团购：团购折扣授权各零售公司第一负责人终审。

各零售门店提出团购打折申请→分公司经理审核→零售公司第一负责人或授权分管领导审批→执行。

（二）中药贵细折扣

门店提出折扣销售申请→9折及以上门店店长审批→8.5折及以上分公司经理审批→8.5折以下由各零售公司总经理终审（冬虫夏草折扣8.5折及以下由股份公司总经理或董事长终审）。

（三）其他商品折扣：

1、特殊类商品：

门店提出折扣申请→8.5折以上分公司经理终审→8.5折以下零售公司第一负责人或授权分管领导终审→执行→报集采中心或集采工作组备案。

2、普通商品：门店提出折扣销售申请→8.8折以上由门店店长审批→8.8折以下由各分公司经理终审→执行。

六、本办法自发文之日起执行，与本文件冲突的以本文件为准。

桐君阁股份有限公司

2015年5月15日

附件 2:

**价格维护告知函(留底)**

编号:

单位(客户): \_\_\_\_\_

我司发现贵司以下产品市场零售价格低于与我司签订的协议零售价, 恳请贵司三日内予以妥善处理, 否则我司将调低价格参与竞争或者停止合作, 并追究贵方给我方造成损失的赔偿责任, 特此函告!

货品 ID: \_\_\_\_\_ 品名: \_\_\_\_\_ 规格: \_\_\_\_\_ 协议价: \_\_\_\_\_ 市场价: \_\_\_\_\_

货品 ID: \_\_\_\_\_ 品名: \_\_\_\_\_ 规格: \_\_\_\_\_ 协议价: \_\_\_\_\_ 市场价: \_\_\_\_\_

预计处理完毕时间: \_\_\_\_\_ 实际处理完毕时间: \_\_\_\_\_

签收人:

签收时间:

单位盖章(我方) \_\_\_\_\_

年 月 日

.....

**价格维护告知函(客户联)**

编号:

单位(客户): \_\_\_\_\_

我司发现贵司以下产品市场零售价格低于与我司签订的协议零售价, 恳请贵司三日内予以妥善处理, 否则我司将调低价格参与竞争或者停止合作, 并追究贵方给我方造成损失的赔偿责任, 特此函告!

货品 ID: \_\_\_\_\_ 品名: \_\_\_\_\_ 规格: \_\_\_\_\_ 协议价: \_\_\_\_\_ 市场价: \_\_\_\_\_

货品 ID: \_\_\_\_\_ 品名: \_\_\_\_\_ 规格: \_\_\_\_\_ 协议价: \_\_\_\_\_ 市场价: \_\_\_\_\_

预计处理完毕时间: \_\_\_\_\_ 实际处理完毕时间: \_\_\_\_\_

签收人:

签收时间:

单位盖章(我方) \_\_\_\_\_

年 月 日