

## 关于 2015 年“双增长”检查前准备的通知

各部门：

为了迎接集团公司 2015 年度“双增长”检查工作，要求各部门根据 2014 年“双增长”检查中提出的问题进行整改，整改内容需书面形式总结。为 2015 年度“双增长”工作做好准备。2015 年需整改的具体问题如下（详见附件）：

### 一、财务部需整改的问题：

2014 年第一负责人款项支付情况存在的问题及整改意见

1、工资、奖金、补贴。抽查 2014 年 3 月、6 月、9 月、12 月财务记帐凭证和工资发放表，其中：

（1）部份凭证中支付票据无财务主管签字，特别是工资发放表均无财务主管签字。建议对所有的财务支付凭证进行清理，完善（补）签字手续，今后严格按照规定程序审核签字。

（2）部份公司支付记帐凭证打印使用废纸，不符合财务凭证档案资料管理要求，凭证票据整理不规范。建议从 2015 年 12 月起，对公司支付凭证打印纸不能使用废纸，票据整理装订规范。

2、内部往来款项。职工个人借款 2014 年 12 月 31 日止，往来帐余额 110.81 万元，

其中：

（1）唐铭（2007 年初已辞职），借款 11044.68 元，因追收无力，长达 9 年未收回，形成死帐。公司应落实专人负责追收借款，减少公司损失。

（2）张阳，于 2010 年先后 4 次借款 55000 元，用于招聘职工临时租用宿舍维修和租房保证金、为促销活动会员购毛巾等，因只有收据无发票，或无百增值税发票未开票，房东不退保证金等原因，财务一直未冲减长达 5 年之久借款，已无法索取票据。公司要落实专人负责并责令借款人，限时在 2015 年 12 月 30 日之前，索取所有正规发票，完善报销手续。

（3）其它个人借款有上未清，有错款的情况，但在 2015 年报销票据

中已冲减。

## 二、业务部、营运部、商品部需解决的问题：

### （一）存在的问题

1、为增强集团公司产品的推广，集采中心对零售产品进行了推荐级别划分，即把零售产品分为 T、A、B、C、D 五个推荐级别，共一千多个品种；股份公司为了销售业绩也制定了 68 个战略品种；太极大药房又根据各公司不同的具体销售情况，制定出自己的金牌品种和应急单品。因此，在产品零售的实施上，就出现了八个推荐级别，即店员按照金牌品种、战略品种、应急品种、T、A、B、C、D 的顺序推荐产品。这样的级别划分过多且杂乱，对产品没有针对性的推广，增大了店员的工作量，硬性的任务规定也导致员工反感，从而影响产品的最终推广效果，同时，也导致集团公司 T、A 类产品陷入基本不被推广的尴尬。而股份公司制定的战略品种，有 50% 是非集团公司产品；连锁公司选定的金牌品种也有 50% 是非集团公司产品，这更加剧了集团公司产品的推广失灵。

2、集采控制产品进货价格，商品部控制产品销售价格，营运部最终执行促销活动价格。在营运部执行促销活动的同时，商品部缺乏监管，监管机制空缺，从而无法预估促销费用，可能导致营运部过度促销，促销费用过高，导致毛利下降，最终影响企业效益。

三、除以上整改内容，涉及本部门各项规章制度及定额管理统计表也一并收集整理。

四、以上整改内容由各部门负责人为责任人，牵头组织落实，具体经办人于 2016 年 6 月 11 日前完成。办公室于 13 日前组织检查。

附表：

2014 年双增长考核检查报告

四川太极大药房连锁有限公司  
二〇一六年六月三日



0100010425