

四川太极大药房连锁有限公司文件

SICHUAN TAIJI PHARMACY CHAIN LTD.

川太药连字（2018）59 号

签发人：蒋 炜

四川太极大药房连锁有限公司

关于开展 2018 年各部门节本降费立项考核活动的通知

各部门：

根据太极集团【2018】10 号文件精神，2018 年是公司管理攻坚年，人，财、物要聚焦，产品结构要调，三大费用要降低，根据集团下达的任务，我司需完成 100 万利润的同比降费指标。此项指标将与公司进行奖惩挂钩，为了确保该项目的顺利完成，并结合实际情况，经公司研究决定，拟开展节本降费立项考核活动，各部门可根据各自工作版块业务性质，通过增销或节费等方法进行立项考核，具体通知如下：

一、考核时间：2018 年 1 月——2018 年 12 月

二、各部门负责人为项目组长，部门全体员工为考核责任人

三、增销节费立项方法：

后勤各部门可通过“大战红五月活动”提出的节费降耗、创收增利等

方法来达成目标。

1、增销增利：通过团购或微商达成的增加销售，以增加销售而增加利润；例如：质管部增加加盟药房销售等。

2、节本降耗：在现有费用基础上进行节约的部分；例如：采购部可降低采购成本，综合管理部行政科废物利用或能源节费，营运部通过节约宣传费等形式达成目标。在现有办公费用或日常经营管理费用基础上，通过各种方式节约支出、减少费用部分。

3、创收增利：在目前没有的空白领域通过增加收入项目等方法来达成目标。例如：信息部拓展省外社保渠道；质管部加盟药房“七统一”管理费；营、采、商利用客户资源增利等。

4、各部门还可在以上思路进行拓展延伸，增销节费方案自定。

四、立项方案形成需公司提供的支持

- 1、需财务部提供各部门产生的同比费用统计情况；
- 2、需财务部每两月公布一次节费进度；
- 3、对超费项目提醒相关部门关注，并要求责任部门作好管控；
- 4、请财务部于本通知下发之日起，协助各部门提供去年各项费用情况表和当期费用情况表，以及其他经营数据，以便各部门对比管控。

五、立项考核奖励

1、以上利润考核指标以财务统计口径为准，红五月期间的增利也可合并计算。

2、降费增利部分在去年同比基础上增减<50%的，奖励增减部分 20%，降费增利额在去年同比基础上增减 \geq 50%的，奖励增减部分 30%。

降费增利增减比例	降费增利奖励比例
<50%	20%
≥50%	30%

举例：营运部 2017 年宣传费用共计使用 10 万元，2018 年宣传费用共计使用 9 万元，同比 2017 年降费 10%，奖励=（100000-90000）*20%=2000 元。

六、请各部门在 7 月 9 日前将节本降费立项方案确定后并报综合管理部行政科，方案确定后于 7 月 15 日执行。希望各部门认真落实“降本增效、节支降耗”工作要求，结合本部门实际情况，群策群力，齐心协力确保完成 2018 年节本降费工作。



主题词：节本 降费 立项 考核 通知

四川太极大药房连锁有限公司

2018 年 6 月 25 日印发

拟稿：陈晓莉

核对：吴林栗

（共印 2 份）