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〔2023〕26号　　签发人：刘晓清

四川太极大药房连锁有限公司

门店滞销商品、效期品种管理办法

一、目的

为加强门店商品管理，减少门店效期品种赔付损失，避免因商品失效、滞销造成的经济损失，杜绝将过期商品销售给顾客，特制定本办法。

二、适用范围

四川太极大药房连锁有限公司下属各直营门店

三、滞销商品、临期商品、效期品种定义

（一）滞销商品：

T/A/B类店：3个月（含）以上的不动销商品为滞销商品

C类店：6个月（含）以上的不动销商品为滞销商品

（二）临期商品：

临期商品指商品有效日期在一个月内的商品，包含自购买之

日起，消费者在有效期内使用不完的商品。（此类也视为失效商品管理不允许上柜销售）。

（三）效期品种：

商品有效期截止日期不足6个月的商品（含6个月）

四、滞销商品、效期品种、临期商品管理

（一）滞销商品管理

1、门店每月清理滞销品种，可参考英克系统“180天不动销品种品种清单（功能ID：400508）”。

①店长根据其库存及销售情况，将滞销品种需调拨明细报片区主管，由片区主管在本片区内部调剂。

②内部调剂完后，剩余无法调剂品种，门店录入系统“门店调拨申请（ID：20210040）”，由商品部每月一次，统一协助调剂至其他片区销售。（具体调拨流程详见商品部发白头川太药连字【2023】3号《关于规范门店商品库存管理及商品调拨的通知》）。

2、门店自行全员促销，滞销商品的陈列，原则上不要集中陈列在门店显眼位置，应放在营业员较为顺手或相应柜组的固定位置。

3、在日常工作中严格控制商品要货计划，根据经营需求补充品种，按照多品规少数量原则进行，勤进快销，门店整体商品库存量不超过月均销量（季节性商品及特殊商品除外），店长须审核要货计划，及时调整销售策略，从计划源头上有效控制有效期、滞销商品的出现。

4、门店在销售商品时应严格做到“先进先出，近效期先出”

（系统下账严格按照批号下账处理，做到账货相符），防止商品过期失效造成损失。

5、来货品种必须做到每个品种核对效期及批号是否相符，防止来货品种账货不符情况发生。

（二）临期商品管理

1、清理60天效期品种，可在商品进入不合格保管账前销售或者自行下账赔付。

2、由门店每月按货架逐一清理，对有效期不足30天的品种下架，不允许上柜销售。

（三）效期商品管理

对商品有效截止日期不足6个月的商品（含6个月）进行销售任务分配及折扣销售，

1、效期品种清理

（1）每月第一周请门店在英克系统（20210036）中查询可退品种，在可退天数前十天左右退回仓库，可退品种由采购部进行维护。

（2）效期报表退货方式

①质管部每月15号在系统导出截止当月余8个月有效期品种清单，发采购部备注处理意见。

②采购部备注是否可退后，在当月20号前以邮件形式下发门店，门店根据采购部备注意见，可退品种在当月27号前退回仓库，不可退品种及时标注、销售。

2、门店效期品种员工销售任务分配

（1）店长（质管员）职责：监督门店货架责任人手工清理货架上效期品种，按质量管理要求提前一个月下架有效期为近30的效期品种。

（2）将门店本月效期金额汇总（按零售价、6个月内效期总金额计算）进行任务分配，分配原则如下:

分配人员	进公司时间	分配系数
实习生	1-6个月	不分配
	6个月以上、0.2为基数， 每增加一个月系数增加0.1	0.2为基数， 转正前不超过0.6
促销人员 正式员工、店长 试用期员工	转正前（第一个月不计算）	不分配
	转正前（不含第一个月）至转正后2个月内	0.6
	转正2个月以上	1

备注：效期任务分配已通过英克系统简化流程，门店店长每月1号前负责将店员系数维护进系统即可自动关联效期任务，具体操作流程详见附件。

3、门店效期品种销售打折原则(已通过英克系统管控折扣)

（1）1-6个月效期品种，根据零售价按8折折扣销售。

（2）所有效期销售品种价格均不能低于考核价。

（3）可退的效期商品，一律不能折扣。

（4）效期品种实物批号必须与英克系统内批号一致，才能折

扣下账。

（5）效期折扣品种不再叠加享受任何活动，中药饮片不参与效期折扣。

4、效期品种赔付原则

门店库存商品一旦出现过期失效情况，由门店负责全额赔付（赔付金额按门店零售价执行）。凡公司通知退货的，门店因自身原因未在规定时间内退货而造成的相应损失，其损失金额按商品零售价由门店全额承担，具体赔付规则如下：

（1）门店自行下账处理方式

店长将每个月效期赔付金额分配至个人，在商品未进入不合格保管账（商品失效期＞1 个月）前，可按 8 折(且不低于考核价）下账处理，款项存回公司。

（2）公司效期报损处理

若因门店未在有效期内销售下账完成，商品自动进入不合格帐，则质管部每月 25 号对不合格帐进行清理，进入不合格帐品种，由质管部按效期报损流程报损，报损商品由门店按零售价进行赔付。

（3）效期品种赔付分配规则

赔付人员	进公司时间	赔付系数
实习生	1-6 个月	不赔付
	6 个月以上、0.2 为基数， 每增加一个月系数增加 0.1	0.2 为基数， 转正前不超过 0.6

促销人员 正式员工、店长 试用期员工	转正前（第一个月不计算）	不赔付
	转正前（不含第一个月）至转正后2个月内	0.6
	转正2个月以上	1

备注：公司不接受在职人员效期赔付从工资扣除，请店长负责本店赔付款项收齐并交回公司财务处理。

（4）离职、调店的效期赔付

①适用范围：公司所有直营门店员工（含促销人员）。

②员工调店、离职或私离员工：

由店长组织清理效期品种，自该员工调店或离职（私离）当月起3个月以内过期的品种（含当月过期品种），需进行效期赔付。

门店店长在员工离职后，一周内确定效期赔付金额，并将其应承担金额以公文呈报方式经各级领导审签后抄送财务部（同时告知离职员工本人需赔付金额，由本人确定知悉）。因超期未提交公文呈报而无法扣除离职员工赔付金额的，其应承担部分由门店店长自行承担。

举例：如A员工8月10号离职，则离职后的两个月内过期的品种指10月31日前过期品种（含8.9.10三月），按赔付原则核算该员工需要承担赔付金额。

③门店店长交接（或离职）效期问题处理原则

3个月内效期由原门店（店长及员工）承担，3月以上效期

及滞销，由新店长及员工负责销售、退换货及赔付。

五、监督检查与处罚

（一）营运部将每周对门店效期销售情况进行通报跟进。

（二）请店长将货架按人分配，落实到人头上，每个货架有责任人，营运部将会不定期抽查各门店是否按要求执行，如未按要求执行出现效期赔付争议，由当事人自行承担后果，公司不予处理。

（三）后勤员工、片区主管巡店需对门店库存商品效期进行抽查，一旦查实门店出现过期商品，当场没收该商品，并对该门店货架责任人处于过期商品销售额的3倍（不足100元按100元）处罚，另视其过期商品金额大小处罚门店店长100--500元现金并通报批评；如同一门店出现过期商品2次以上者，对该门店店长按管理失职处理，并调离其管理岗位。

（四）公司将门店效期、滞销商品管理情况作为年终评选先进门店的依据，凡出现有过期失效商品上柜销售或销售过期失效商品的，该门店直接取消年度先进评选资格。

（五）若门店因销售过期产品被顾客投诉，则处罚当事人不低于1000元罚款，且当事人需承担此投诉所有后果，店长、片长负监管责任，处罚不低于200元/人。

（六）已过期产品被相关执法机关查处，则处罚该货架责任人不低于2000元罚款，同时全额承担执法部门相关处罚。店长、质管员处以监管责任罚款，处罚不低于300元/人。片区主管承担监管责任罚款，处罚不低于200元。

六、本通知自下发之日起生效，请各部门、门店遵照执行，执行中若有调整修订，将另行发文通知，解释权归营运部。

附件：门店效期任务分配操作流程

、

四川太极大药房连锁有限公司

二〇二三年三月二十七日

四川太极大药房连锁有限公司　　2023年3月28日印发

拟稿：刘美玲　　校核：王四维　　（共印2份）