

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） ”。

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 |

s

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)