

重庆桐君阁股份有限公司(会议纪要)

桐君阁会纪[2012]7号

重庆桐君阁股份有限公司

二〇一二年五月七日印发

会议纪要

会议时间：2012年5月3日上午

会议地点：公司五楼会议室

参会人员：全体公司领导班子、各部门负责人

主持人：余勇

会议内容：

会议通报1-4月公司情况，汇总4月份重点工作，传达集团公司总经理工作会议精神，安排部署5月份拟开展工作，纪要如下：

一、1-4月销售、毛利情况：

1-4月份总销售35.07亿，同比增长13.11%。增幅超过30%以上的单位有：桐君阁大药房连锁二分公司、五分公司，医院销售公司、保健品分公司、沙区医药公司、德阳荣升。

零售、中药材实现了大幅增长：零售销售9.7亿，同比增长50.73%，其中桐君阁大药房连锁同比增长18.58%；中药材销售5.66亿，同比增长35.98%；批发业态稳定增长27.58%。

同比毛利增长，但费用也同时上升。

二、四月份主要工作：

1、财务工作：根据集团公司要求，制定 1 亿压缩资金的使用方案；清理内部欠款；完成 2012 年的财务预算调整；召开财务分析会。

2、集采工作：零售经营品类清理，目录下发以及 ABC 品种协议的签订。清器械类经营品种。对本部业务流程的梳理制定、对公司票据格式的规范统一。

3、物流工作：按集团部署拟成立重庆、成都、绵阳三大物流中心，开展了仓库设施、线路优化等物流资源整合的前期工作及医院销售公司仓库搬迁准备工作等。

4、质管工作：按市药监局要求，布置中药批发公司、保健品公司、康平 GSP 跟踪检查工作，完成媒体已曝光问题胶囊产品的清理，商业涉及 9 个厂家 49 个品规的供货。

5、批发工作：完成四川片区的调研和学习；协调药交所的调研工作；下发新品种区域开发指标。

6、零售工作：召开千家店长大会；标准化制度的定稿；药店样板店的打造。

7、安全、债权工作：完成对毒化品种的清理；开展了三楼、中药批发公司等的消防安全隐患抽查；完成 5000 万应收账款的清理。

三、存在的问题：

1、经营品种：ABC 品类主要是集团内部品种，大部分品种通过提高零售价格来提高毛利，应尽快协调集团厂家降低购进成本；渠道调整导致 ABC 目录品种供应不及时，到货情况较差；资金紧张，导致原有品种到货情况不好，相互欠款较严重导致部分单位不敢发货。

2、尽快落实医院销售公司的仓库搬迁工作。

3、零售部工作人员不够，需尽快落实增补人员。

4、中药材市场行情不容乐观，常规品种 4 月起价格下跌，应进一步研究行情；同时，绵阳药业集团中药销售下降，应仔细调研分析原因。

5、公司三楼存在消防隐患，应尽快协调中药保健品公司的搬迁。

6、中药批发公司搬迁，由政府出面协调置换，需我司确定是否购

置相应门面。渝中区谊德大厦办证有较大难度。

四、五月份工作安排：

（一）围绕集团大纲和指南调结构、降费用、增效益：

1、调结构：坚定不移抓好零售上量、批发稳定增长，占用资金的无效调拨销售应控制。

2、降费用：核心是减员增效，开展好人员有效利用、门店分租、专柜招商、自有资产有效利用、流动资产管理等工作。

3、增效益：核心工作是品类管理，集采降成本，开展品牌营销、货柜货架管理增效益等。

（二）几项具体工作：

1、全面加强资金收支两条线管理，完成所有公司财务分析会的召开，股份公司本部费用预算落实到各部门，加强欠款的催收和管理，加强所得税清算，严格执行内部单位信用限额管理。

2、集采工作：补充 ABC 品种，理顺购进渠道，适当增加零售库存，千方百计保证零售品种供应，解决过渡期货源问题。ABC 任务指标分解及奖励方案拟定；粮油、日化经营品种清理，经销商摸底及竞价，提升毛利。5 月底形成器械试点草案：尝试器械体验中心及样板店打造。

3、标准化制度分片区培训，宣传促销管理办法的拟定；检查督促实施办法拟定。

4、饮片厂、药业集团做好小包装精致饮片进医院销售的品种调整及配套宣传等。

5、进一步开展问题胶囊的清理。

6、拟定医院客户等级管理办法，拟定新品种奖励方案，开展重庆基药招标的准备工作。

7、结合我司增效节费献计活动开展好集团公司“我爱太极”万人合理化建议活动，围绕中心工作开展系列党员主题活动，机关支部重点开展好对口帮扶亏损药店工作，学习宣传“千亿太极”发展规划准备“千亿太极”竞赛活动。

8、完成重庆零售整合方案的审批，由零售部负责，刘（亚）总督促，6 月整合到位。

9、完成天诚、保健品公司销售队伍整合，保健品公司品种在四川片区的销售由绵阳天诚负责，田总督办。

10、6 月份全面启动加盟药房夏令营活动，5 月份拟定品种清理、会务接待等方案，分别由采购中心负责集团品种、代理品种、ABC 品种清理等，办公室落实会务等，罗正福总体牵头。

11、借鉴太极大药房由要货制转变为主动配送制的试点经验，由信息中心、零售部、采购中心、批发公司配合实施重庆片区药店的主动配货工作，力争在 7 月 1 日启动。

12、太极商学院开展对分中心负责人、零售负责人的业务培训。

13、借鉴蜜语花香项目实施经验，成立台湾中天、海宴堂、万基洋参三大项目组。

14、加快保健品公司的搬迁进度，由田（平）总督办。

15、开展好大战“红五月”工作：①基本要求：深入一线、掌握情况、解决实际问题；②管理部本周内下达大战“红五月”销售指标；③核心是围绕零售品类管理、货源保证、陈列、降费等，带着问题下基层；④尽量由分管领导统筹安排，严肃纪律，不得由下属公司宴请。