

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕397号

签发人：袁永红

关于带任务量零售业态合作协议 签订的补充通知

各谈判组、零售公司：

桐君阁发【2015】128号《关于进一步规范桐君阁商业系统采购合同及协议签订的通知》规范了协议签订版本、签订要求、审核标准等相关内容及注意事项。但在实际执行过程中，因采购与销售环节沟通不足，协议任务量跟进力度不够，协议完成率低，部分协议返利无法收回。为维护公司形象，保障公司利益，规范零售业态合作协议的签订，现将相关事项通知如下，请遵照执行！

一、签订原则

- 1、原则上少签多做，增长比率不能超过上年同期完成额的20%；
- 2、必须参考上年同期购进、销售、遗留库存量等数据；
- 3、需参考集团签订的战略合作任务量；
- 4、参考所签品种与主推或目录内其他同类合作品种是否有任务量或推广计划上的冲突；
- 5、参考厂家本年度在我司的资源投入；

6、付款方式、结算方式不得低于上年合作条件，如任务量以回款额考核，必须参考去年同期实际付款金额；

7、必须考虑区域性销售差异。

二、签订流程

2015 年零售合作协议均由集采谈判组签订。从 2016 年起，集采、分采品种的零售合作协议仍由集采谈判组签订，自采品种零售合作协议签订工作下移到各零售公司，由各零售公司自行签订。

（一）重点合作厂家、集采品种、分采品种由集采（分采）中心对应采购员、采购谈判总监、品管部、零售部共同审核确认后签订。

1、采购员根据目录品种整理相关购销存数据，并收集厂家协议要求，经采购部部长审核后上报谈判总监；

2、集采谈判总监根据采购部上报数据与厂家谈判，初步确定协议内容；

3、采购员将初步确认的合作内容上报零售部、品管部，零售部根据上年同期销售数据对协议任务量是否合理会签意见，品管部核定除任务量以外的其它合作条件，两部门会签，各自报分管领导审核同意后回传采购员做好协议签订前的准备工作；会签单据格式见附表 1。

4、合作条件中，协议任务量增长比率如超过上年同期完成额的 20%，会签单需报股份公司分管零售副总审核，股份公司董事长终审；

其它合作条件低于上年度，会签单需报股份公司负责采购副总审核，股份公司董事长终审；

5、采购员根据会签确定后的合作条件与客户签订协议，会签单必须装订在我司采购部门留底协议中，便于查询及核实；

6、协议一式二份，合作客户、集采（分采）中心采购部门各执一份；

7、集团外重点合作厂家明细见附表 2，集采分采品种在全局系统内查询。

（二）自采品种由各零售公司采购员、采购部负责人、销

售运营部、零售公司第一负责人及股份零售部、品管部共同审核确认后签订。

1、采购员整理相关购销存数据，并收集厂家协议要求上报采购部部长；

2、采购部部长根据采购员上报数据携业务员与厂家谈判，初步确定协议内容；

3、采购员将初步确认的协议内容报销售运营部部门负责人，根据协议任务量签订原则核定协议任务量后，经销售运营部负责人、采购部负责人、各零售公司第一负责人审核后，再报股份零售部及品管部会签意见。

股份零售部根据上年同期销售数据对协议任务量是否合理会签意见，品管部核定除任务量以外的其它合作条件，两部门会签，各自报分管领导审核同意后回传采购员做好协议签订前的准备工作；会签单据格式见附表 1。

4、采购员根据股份会签意见的合作条件与客户签订协议，会签单必须装订在我司采购部门留底协议中，便于查询及核实；

5、协议一式二份合作客户、零售公司采购部门各执一份。

三、注意事项

1、原则上必须处理退换货；

2、原则上结算不得低于 30 天周期，尽量采取压批结算，减小商品库存风险；

3、原则上不得采取预付款方式支付货款；

4、协议签订时必须明确考核指标所指区域（川、渝或川渝），或协议覆盖的零售公司；

5、协议任务量的考核指标必须在协议中明确，便于考核计算；如药店的进货数量或金额、零售公司的购进数量或回款额、药店销售给顾客的销售数量或金额等；

6、协议奖励标准必须在协议中明确，便于支付；如按回款额或销售额的百分之几、按购进数量或销售数量计算每盒（瓶）**元等。

7、原则上不签订带任务量的协议；如必须签订，尽量洽谈为梯度返利政策或在协议中备注按实际完成返利。

主推商品毛利率的核算不得计入达成任务后的单品返利；如单品返利需以任务达成为条件，则不得纳入主推运营。合作协议洽谈后，请集采谈判组参考毛利率情况上报主推品种删除。

四、其他要求

1、采购部门从合同签订之日起，必须建立协议进度台账，按协议要求逐项填写，并根据实际完成情况每月更新相关数据，协议进度跟踪表格式见附表 3；

2、协议进度跟踪表每月报送销售或营运部门及协议所覆盖零售公司，每季度报各分管领导，对相关完成情况形成购销及管理层共同关注机制；

集采或分采品种购销分管领导为股份公司分管采购副总、股份公司分管零售副总、股份公司董事长；自采品种分管领导为各零售公司第一负责人。

3、根据协议进度，各层级的销售部门或营运部门至少每季度制定一次营运推广方案，确保协议任务量的完成。

集采（分采）品种由股份公司零售部负责，自采品种由各零售公司销售或营运部门负责。

4、协议时间过半时，采购部门必须清理任务进度差的合作协议，务必启动重新洽谈协议任务量或调整返利政策的谈判工作，按有任务量的协议会签流程，报批后调整。

重庆桐君阁股份有限公司

2015 年 12 月 7 日

抄送：品管部，零售部，集采中心

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2015 年 12 月 7 日印发

拟稿：陈伟

核稿：陈伟
