

重庆太极实业（集团）股份有限公司

商业系统 7 月销售通报及 8-12 月工作安排

(第三期)

商管发【2017】40 号

签发人：李阳春

各商业公司：

商业 7 月销售 67682 万，累计销售 39.75 亿，完成全年计划 52.46%。为及时跟进销售指标，加强内部商业工作交流，现将商业系统 7 月销售完成情况及 8 月销售计划、主要工作安排通报如下：

一、7 月销售完成情况（截止 2017 年 7 月 25 日，按同比增幅降序排列）

单位：万元

单位名称	年度计划	本期累计	完成计划%	去年同期	同比增长	同比增长%
中药材公司	14500	9961	68.70	7067	2894	40.95
涪陵医药	32431	21800	67.22	17027	4773	28.03
保健品分公司	6500	4083	62.82	3319	764	23.02
德阳大中	17823	11430	64.13	9311	2119	22.76
进出口公司	34100	19902	58.36	16259	3643	22.41
永川公司	15386	8847	57.50	7369	1478	20.06
绵阳药业	90000	53716	59.68	44997	8719	19.38
德阳荣升	51060	26270	51.45	24793	1477	5.96
批发公司	108000	52765	48.86	50501	2264	4.48
自贡医药	23143	11487	49.63	10997	490	4.46
成都西部	173050	77367	44.71	75301	2066	2.74
中药材市场	5736	3078	53.66	3070	8	0.26



单位名称	年度计划	本期累计	完成计划%	去年同期	同比增长	同比增长%
桐君阁股份	90700	47641	52.53	48572	-931	-1.92
南充医药（配送）	13000	8270	63.62	0	8270	
两大连锁小计	82326	40896	49.68	37642	3254	8.64
综合型公司小计	675429	356617	52.80	318583	38034	11.94
直营合计（不含托管）	757755	397513	52.46	356225	41288	11.59

1、7月销售指标简析（按时间进度分析）

（1）完成进度的公司：中药材公司、涪陵医药、保健品分公司、德阳大中、绵阳药业、医保进出口公司、南充医药。

（2）完成进度差异较大的公司：成都西部、批发公司、自贡医药、桐君阁股份、中药材市场、德阳荣升。

（3）未完成进度且同比下降的公司：桐君阁股份（下降1.92%）。

（4）未完成进度，但同比增幅较大的公司：永川中药材公司（增幅20.06%）。

2、希望中药材公司、涪陵医药、德阳大中、保健品分公司、绵阳药业等整体计划进度完成较好的公司再接再厉，继续跟进计划时间进度。其余公司，在保障效益优先的前提下应狠抓销售工作，分析原因，制定具体行之有效的措施，确保销售稳定增长。

二、2017年8-12月工作安排

（一）8月销售计划

为实现2017年销售目标，商业系统8月份计划销售49922万元，具体指标如下（按计划完成率降序排列）：



单位：万元

单位名称	年度计划	7月累计	8月计划	1-8月累计销售	1-8月计划完成率
中药材公司	14500	9961	900	10861	74.90%
涪陵医药	32431	21800	2000	23800	73.39%
德阳大中	17823	11430	1485	12915	72.46%
南充医药（配送）	13000	8270	1000	9270	71.31%
保健品分公司	6500	4083	280	4363	67.12%
进出口公司	34100	19902	2833	22735	66.67%
绵阳药业	90000	53716	6270	59986	66.65%
永川公司	15386	8847	1120	9967	64.78%
中药材市场	5736	3078	500	3578	62.38%
桐君阁股份	90700	47641	6500	54141	59.69%
德阳荣升	51060	26270	3400	29670	58.11%
批发公司	108000	52765	8500	61265	56.73%
自贡医药	23143	11487	1578	13065	56.45%
成都西部	173050	77367	8000	85367	49.33%
两大连锁小计	82326	40896	5556	46452	56.42%
综合型公司小计	675429	356617	44366	400983	59.37%
直营（不含托管）	757755	397513	49922	447435	59.05%

（二）8-12月主要工作

1、全力按进度完成各项任务指标。

全年力争完成总销售 200 亿，增幅 15%。直营 72 亿，增幅 15%。



全年争取实现利润 2480 万，同比增长 4963 万。其中综合型公司争取实现利润 5800 万（消化普涨工资因素后），同比增长 1234 万。

2、各单位第一负责人要坚定地树立零售第一的观念，有零售的综合型公司必须在集团公司两大连锁工作原则的指导下，实行多种经济责任制，通过降租、迁址、减员、增销等措施，2017 年实现零售业态单独核算、全部盈利的目标。

3、坚决贯彻有序营销理论，深度开发川渝零售终端。

（1）以桐君阁批发公司 A3 有序营销为标杆，把散列通、急支糖浆、通天口服液、鼻窦炎口服液等产品放进有序营销的篮子里，大力销售集团工业品种，商业全年确保完成集团品种销售 13 亿，增长 10%。其中 A3 销售 6 亿元，增幅 40%，批发公司 2.5 亿；成都西部 1.8 亿。

（2）以 A3 有序营销为契机，实现川渝零售终端的深度覆盖。2017 年底前，成都西部直接开户数要达到 13000 家，批发公司直接开户数要达到 8000 家，其它综合型公司本地市场力争直接开户 80%，逐步成为川渝零售终端的 NO.1。

4、积极适应两票制，确保医院配送全年过 20 亿，力争增长 30%以上。

（1）精耕现有医疗网络市场。下半年各单位要切实抓好与医院的对接，做好服务，提高票据传递效率和配送质量，努力提高现有医疗机构配送份额。

（2）进一步拓展医院终端网络



四川片区，要尽快解决西充全县短缺品种的配送问题、巴中市中心医院项目如期开业的问题以及绵阳三台人民医院增加配送份额和三台全县乡镇基层医疗机构的配送协议签订问题。

重庆片区，对联合体已入围的区县，责任单位要出台奖励政策，加大开发力度，下半年要完成当地三大医院以及大型基层医疗机构的开户。

未入围的区县，不管是否开展招标，责任单位都要努力增补进去。力争在2018年要全部进入重庆区县的40个联合体。

5、加强库存和应收账款的控制，降低经营风险

各单位要充分重视库存管理，加强经营品种分析、合理备货，提高库存周转率。下半年，要对综合型公司做一次全面的库存检查与综合分析。

两票制后，医药商业面临新一轮的洗牌，一批企业随时都有可能倒闭，货款风险会进一步增大。各单位要将应收货款控制放在首要位置，严格在信用限额内开展业务，定期和不定期对客户进行风险评估和信息跟踪，最大限度地降低经营风险。下半年的商业基础管理检查要将应收账款作为首要重点检查。

重庆太极实业(集团)股份有限公司

商业管理部

2017年商业管理部4日

