

# 药品集中采购工作报告(优秀9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 药品集中采购工作报告篇一

XXXX年，全市各级药品监督稽查部门根据省局和市局领导的统一部署，在广大的稽查人员辛勤工作、共同努力下，坚持科学监管理念，树立执法为民、服务发展的工作意识，紧紧围绕“打造食品药品安全常州，促进经济社会协调发展”的工作目标，继续坚持打假治劣不放松，继续整顿和规范药品市场秩序，较好地履行了药品稽查部门的职责，为确保我市人民群众用药用械的安全有效和医药事业的健康发展作出了应有的贡献，较好地完成了各项工作任务。

今年截至12月15日，全市各级药监稽查部门共出动执法人员9220人次，检查单位3750家次，收到举报209件，受理举报209件，立案225起，当场行政处罚483起，取缔13个无证药品销售点，移交公安机关案件1个。

一、继续保持严打假劣药械的高压态势，保证药品市场规范有序。

药品是关系人民群众生命安全和身体健康的特殊商品，加强药品监督管理，保证群众用药安全有效，是党和人民赋予各级药品监督管理部门的神圣职责。根据省局《关于开展全省基层药品和医疗器械质量大检查行动的通知》（苏食药监稽〔2008〕50号）的精神和要求，全市各级药监稽查部门认真学习贯彻省药品监督稽查工作会议精神，统一思想，进一步提高对药品监督稽查工作重要性的认识，继续把打击制售假

冒伪劣药品、医疗器械和非法生产、经营、使用药品、医疗器械的违法行为作为今年稽查工作的重点。认真开展基层药品和医疗器械质量大检查行动。以农村为重点地区，以药品、医疗器械流通和使用（主要包括零售药店、乡镇及其以下医疗机构、厂矿院校卫生室、个体诊所等）为重点环节，以省局布置的严厉打击制售假劣狂犬疫苗和人血白蛋白药品、擅自添加药物活性成分药品、制售假冒国内外知名品牌药械产品、邮售假药、伪药品、虚假广告药品、超方式或超范围经营、医疗器械产品等8个专项监督检查为依据，结合常州本地的实际情况，制定了详细的切实可行的专项监督检查工作实施方案。对每一项专项检查，我们都注重提高监管效率，把日常检查和各项专项检查相结合，做到一次检查，全面兼顾，既提高了稽查效率，降低了执法成本，而且也减少了对相对人日常工作的影响。同时加强与公安、卫生、工商等部门联合行动，对涉及多部门管辖的案件，采取共同检查、及时移交等方式进行查处。

## 二、扎实做好药品的监督抽验工作，确保人民用药安全。

为提高抽验水平，我们组织全市稽查人员通过学习，对07年的药品监督抽验工作中存在的药品质量问题，进行了认真分析研究，总结经验，发现不足，也开拓了我们监督性抽验的新思路。针对抽验中发现不合格品种及其分布情况，确定本年度总的药品抽验思路，科学合理地开展药品监督抽验工作；按照《江苏省药品抽验考核细则》进一步完善《常州市药品质量监督抽验绩效考核办法（试行）》；坚持以日常监督抽样检验为主，专项抽样检验为辅的原则，进一步提高抽验的公正性，确保药品抽验的覆盖面。加强对市场上近两年所经营品种的检查。把药品抽验的重点放在与人民身体健康密切相关的批量大、使用频率高的常用药、低价药、急救药及质量不稳定的药品、以及以往抽验不合格的药品，放在药品质量问题比较多的地区和单位。在加大对生产企业抽验覆盖面的同时，重点加强对流通和使用环节特别是基层药品经营单位和医疗机构药品的抽验工作。对抽验不合格的品种

进行严肃的查处,同时进一步规范药检报告送达流转程序以便随时掌握药品、医疗器械质量抽验情况,对国家及省质量公告中涉及到本地生产的不合格药品、医疗器械要做到百分之百追踪查处。

### 三、深入抓好药品稽查工作基础建设,提高稽查执法水平。

1、加强稽查人员业务学习和培训,着力提高稽查队伍的整体素质。为全面提升稽查综合办案水平,以更好地适应当前药品市场专项整治工作形势需要,组织稽查人员到无锡食品药品监督管理局稽查处交流学习;组织稽查系统人员学习《江苏省药品监督管理条例》特别规定与医疗器械监督执法;召开全市稽查人员培训班:(1)、常州市钟楼区反渎职侵权局汪局长讲课;(2)、市局安监处蒋处长讲解gmp有关内容;(3)、常州第四制药有限公司实地考察;组织全处同志认真学习了《2008机关作风建设实施方案》;认真起草了国家局准备下发的《全国药品稽查工作手册》中药品稽查调查工作部分的内容。常州局稽查人员参与汇编的初稿,目前已通过省局审查;认真修订了《2008年考核目标》;为迎接省局李继平局长等领导来我局调研和省局“行政执法责任制”检查,稽查处认真做了“依法行政、科学监管”的相关材料与准备工作。

2、完善制度,进一步提高稽查执法工作的规范化水平,全面推行说理式文书的运用。为进一步规范行政执法行为,提高行政执法效能和行政处罚案件的办理水平,找出存在的问题,树立稽查办案案卷先进典型。在全市药品稽查系统开展执法案卷的评比工作。特别是武进局稽查执法人员付出了巨大的努力,他们在办案过程中抽出时间,通过网络收集了大量其他部门使用说理式文书的体会和先进经验,再结合药监部门的实际情况,对每一个细节都进行反复讨论,在很短的时间内确立了说理式文书的基本格式,并制成计算机文档模板,统一发放到每位监督检查人员手中。从而使行政执法的程序更加公开,更加透明;使得当事人对案件查处过程中的所有

流程及细节一目了然；使案件当事人能够充分认识到自己的违法性质，让他们避免下次再犯同样或者是类似的错误；使自由裁量权的行使得到充分说明。新北局在人员少的情况下案卷质量也有明显提高。在完善制度方面，市局对没收物资仓库进行了清理，建立2008年没收物资工作台账；稽查处内勤工作进行了轮岗制。我们做到举报电话一周七天全天24小时有人接听，保证所有举报投诉都不遗漏。为进一步贯彻落实《省食品药品监督管理局省高级人民法院省人民检察院省公安厅共同打击涉药犯罪行为联席会议纪要的通知》要求，严厉打击涉药犯罪行为，切实保障广大人民群众用药安全，召开常州食品药品监督管理局、市中级人民法院、市人民检察院、市公安局四部门联席会议：（1）、建立常州市查处涉药犯罪行为联席会议制度。（2）、建立常州市涉药犯罪案件移交制度。（3）、建立对某些性质恶劣、社会影响较大、可能存在用药用械安全危害案件联合办案制度。

3、落实稽查执法责任制，做到严格执法，热情服务。为了提高执法的透明度，加强社会监督，向社会公开了受理举报及处理时限、监督电话等，做到政务公开。同时我们在行政执法过程中，严格按照有关法律法规规定，出示《行政执法证件》；给予行政处罚的，严格按照告知、听证程序，告知违法事实、处罚依据、陈述、申辩或听证权利，文明执法，以理服人，礼貌待人，树立了药品稽查执法的新形象。

4、落实廉政建设责任制，加强稽查队伍廉政建设。我处根据年初签定的《综合目标责任状》和《党风廉政责任状》，结合工作实际，不断加强对稽查执法人员的廉政教育。通过处务会、谈心等活动形式，不断提高执法人员执行廉洁纪律的自觉性。组织召开了医疗机构药剂科负责人座谈会，向他们通报了全市药品稽查工作情况，并认真听取和征求他们对我们在工作作风，服务质量，服务态度，办事效率，文明执法，廉洁自律等方面存在的问题的意见和建议。据行政相对人对药品稽查工作的反馈意见和我局纪检监察组织的案件回访反映，人们对稽查工作的满意率、基本满意率达100%，我处的

行政执法工作得到了人民群众的认可。

四、深入抓好两个建设，为药品稽查工作提供新的工作模式。

1、常州市所有药品生产企业的药品外包装资料库

## 药品集中采购工作报告篇二

为切实减轻群众医药费用负担，有效缓解群众看病贵的问题，根据《安徽省人民政府关于基层医药卫生体制综合改革的实施意见》等文件要求，我中心及部分村室以实行药品零差率销售，现将工作情况汇报如下：

差率销售工作。

基本药物制度和绩效工资制度实施后，财政部门对我中心的正常性收支和建设发展支出，按照不同方式进行管理。对正常性收支，原则上按照“明确范围、核定收支、差额补助、总量控制”的方式进行管理；对实行或试行药品零差率销售的村卫生室，其收入除来源于基本医疗服务收费外，按照《安徽省行政村卫生室改革方案》之规定给予补助，即每1200个农业户籍人口每年补助行政村卫生室8000元和15%的药品差额补助。我中心对一体化管理的村卫生室加强了财务、资金使用、服务效果的监督检查，确保资金使用安全、规范和有效。

我中心坚持正确的舆论导向，加强面向群众的社会宣传，重点宣传基本药物制度的意义、原则和主要政策，普及合理的用药常识，改变不良用药行为，提高群众对基本药物制度的认知度和信任度。鼓励和引导群众选择使用基本药物，努力让人民群众得到更多的实惠。

把实施国家基本药物制度和零差率销售作为我中心和村卫生室年度考核的重要内容，对药品采购、价格管理、零差

率销售品种比例、零差率销售金额比例进行考核，评出先进进行奖励。

总之，药品实行零差率销售是关系到国家民生大事，联系到千万老百姓的切身利益，让老百姓得到实惠，作为我们医务人员应认真执行国家相关政策，真正的做到心系于百姓，服务于百姓。

## 药品集中采购工作报告篇三

20××年即将过去，我将借用这次机会给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同任热烈的掌声来表示对领导感谢！谢谢大家！

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊，虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有找总结之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了 we 再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在

各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出个辉煌的'明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功！

## 药品集中采购工作报告篇四

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为他们的帮忙、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不明白我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户就应也算是熟悉了，但是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何



给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由能够来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不理解批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎样也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，期望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不明白这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人，我记得当时跟主任讨论这个问题的時候，鼻子酸酸的，这样的状况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，期望他能多给我一个月，说真的，应对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是期望在我的努力下，期望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，最后在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻了一倍。这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不明白用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还能够。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，

变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又回到来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎样样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就必须会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

## 药品集中采购工作报告篇五

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性结论的书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，因此我们要做好归纳，写好总结。那么你真的懂得怎么写总结吗？以下是小编帮大家整理的药品抽样工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

今年，我分局总结和分析了本辖区药品的质量状况和各企业的特点，制定了本单位的抽样计划，并固定药品抽样组人员，组织业务培训，提高了抽样质量。全年完成药品监督性抽样共420件（其中中药饮片14件，中成药125件，西药211件，自制制剂70件），作全部检验317件，部分检验103件，达到了市局所规定的'抽样比例数。在抽样时，根据市局关于日常检查和抽样检验相结合以及分局案源发现机制的要求，主动出击，在抽样前，加大对企业药品经营使用情况的检查。例如，在批发零售企业抽样时，加大对购入渠道，销售去向的检查；在医疗机构抽样时，加大对门诊药房、住院药房等区域的抽样。通过抽验与检查互动，执法人员发现案源线索3起，其中立案处罚2起（非法渠道购进药品案1件、无证经营二、三类医疗器械案1件）。

今年，市局结合本市药品质量状况，根据不同季节、不同人群用药的特点，下达了多次专项抽样任务。我分局周密安排，

确定重点区域、重点单位，按时按量的完成了中药材和中成药的农残、重金属、违法色素添加；中成药非法添加西药；儿童用药；注射液、滴眼液中防腐剂和抗氧剂；抗生素；注射液可见异物；“野山人参”冬虫夏草等专项抽样工作9次。今年专项抽验样品共155件（实际抽样49件），其中不合格7件。同时，今年还配合市局完成了国家局评价性抽样任务。

今年共计完成药品抽样469件，其中不合格药品10件，不合格率为2.13%。其中批发单位1件，医疗机构3件，零售企业6件。

在对几年药品抽验工作经验的汇总后，我分局稽查科完成《药品监督性抽样操作规则》的编写，从管理制度、抽样前准备、药品抽样流程、抽样后工作四个方面对部门职责、抽样计划、人员装备、不同性质企业的抽样流程、检验报告的处理等内容作了要求，使抽样工作有了具体的执行标准，为执法人员抽样提供了依据。这本手册得到了市局领导的肯定，也受到兄弟分局的欢迎。

今年共抽样医疗器械16件，收到检验报告14件，其中8件为不合格，不合格率占抽样总数的50%。抽样药包材2件，全部合格。

回顾xx年，我分局在完成抽样工作的同时，对抽样工作进行了分析总结，不断完善了抽样工作计划。注重主动出击，做到日常监管和抽样检验相结合，取得了良好的效果。在新的一年里，我们要继续提高抽样的质量、深化抽样和监管互动，确保人民用药安全，世博用药安全。

## 药品集中采购工作报告篇六

春去秋来，寒暑更替。转眼之间□xx年已经悄然走到尽头。我们又将迈入一个崭新的年头。回首即将成为过去的xx年，在集团公司董事会的指引下，我们xx药业公司一班人在解玉武经理的正确带领下，团结一致，发奋拼搏，开拓创新。克服

了资金极度短缺和生产暂时陷于停顿等造成的重重困难，确保了全年各项工作任务和管理目标的全面完成，我们在困境中谋发展，在挑战中寻机遇，在公司的重大项目建设上实现了历史性的突破。面对取得的业绩，我们在感到由衷自豪和骄傲的同时也更进一步增强了我们对公司事业必胜的信心和勇气。

即将成为过去的xx年，是我们xx药业公司发展史上具有开创性意义的一年。在过去的一年里，公司面临着抢抓机遇加快实施中药现代化工程建设，推动gmp认证和千方百计确保公司外部市场产品需求两大中心工作任务。一方面，国家对未通过gmp认证的药品生产企业实施的停产措施，迫使我们抓紧时间完成公司gmp认证所需相关硬件设施的建设和软件的配套完善。另一方面，公司外部市场的成熟和发展，也对我们的药品生产、质量保障和服务水平提出了严苛的要求。所有这一切，都给我们带来了无形的压力和动力。一年来，我们紧紧围绕中心工作，从强化公司内部管理上入手，以全面提升员工队伍的综合素质为依托，以突破重点工程项目建设为核心，以科技项目申报为着力点，在强化开拓能力和创新能力上下功夫，全面提高企业的生存能力和核心竞争能力。

一年来，我们主要完成了以下几项工作任务：

第一，在保运转，保市场供应的思想指导下。一年来，我们及时向市场供应益心酮片771件，圆满地保障了公司外部市场的发展。在此基础上，我们还提取山楂叶总黄酮425公斤。

第二，是在国家土地政策日益严格的情况下，先后办理了公司现址临近振兴街的2.9亩土地和公司原租用的38.2亩土地的征用手续，办理了国有土地使用证，彻底解决了公司自成立以来长期悬而未决的用地问题，为公司的发展奠定了坚实的基础。

第三，在公司资金严重短缺的情况下，开创性地运用现代房

地产开发管理模式引进资金，使xx综合楼破土动工，一层已接近封顶，公司筹备近三年的xx花园建设进入实质性实施阶段。

第四，是在公司中药现代化工程建设陷入困境的情况下，解玉武经理临危受命，采取积极的合作与协作方式，顺利完成了工程主体车间封顶的年内工作目标。

第五，是通过县、市及省科技主管部门，成功将我公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报为国家级星火计划项目，从而使我公司成为国家级重点科技项目实施单位，大大提高了公司的知名度和美誉度，进一步拓宽了公司的发展空间。

第六，是克服了资料欠缺、没有科目先列等一系列困难，多方收集资料，成功申报了xx省重大科技攻关项目——绛县道地药材连翘gap基地建设项目，争取回15万元的项目资金，并为公司的良性发展和当地农民脱贫致富创造了良好条件。同时我们还成功地将公司的大孔树脂吸附法生产山楂叶总黄酮项目申报了xx省专利推广资助项目，成功地将绛县道地药材连翘gap基地建设项目申报了运城市科技局技术开发项目。

值得说明的是，这些成绩是在公司生产经营陷于困境，资金极度短缺的条件下取得的。这些成绩中饱含了我们xx药业一班人艰辛的心血汗水，是我们xx药业公司全体员工自力更生，艰苦奋斗的结晶。

## 药品集中采购工作报告篇七

为了做好今年药品生产监管工作，确保药品质量安全，根据市局《今年xx市药品生产监管工作方案》，结合我县实际情况，制定本实施方案。

紧紧围绕药品生产关键环节和突出问题，以风险防控为工作主线，以完善落实责任为抓手，全面做好日常监管工作，认真开展专项检查，确保人民群众用药安全有效。

通过方案的实施，使药品安全保障水平得到进一步提升。中成药监督检查覆盖面达到100%，基本药物监督检查覆盖面达到100%，高风险药品监督检查覆盖面达到100%，特殊药品监督检查覆盖面达到100%，不良反应监测报告数达到每百万人口不少于500份，（不少于上年度报告数），不发生重大药品安全事件。确保高风险类药品以及基本药物生产质量安全，严厉打击非法添加提取物等的违法违规行为。

### （一）落实县级药监部门药品安全监管责任

根据市县药监部门事权划分规定，我局负责对辖区内药品生产企业日常监督管理工作。建立辖区内药品生产企业监管档案；负责辖区药品生产企业信用分类管理和信用信息的采集、建档工作；负责驻厂监督员派驻和管理工作；督促、落实质量授权人制度的实施；监督辖区内药品生产企业的生产、经营活动，对违法违规行为及时予以制止，同时报告市局依法进行处理；监督企业整改措施的落实。负责辖区内xx药品□xx药品、毒性药品和放射性药品等特殊药品的日常监管；负责辖区内药品不良反应监测和管理工作。负责组织实施辖区内药品突发性群体不良事件应急预案；负责药品突发性群体不良事件的预防、监测与控制工作，根据药品突发性群体不良事件的不同情况实施分级响应。

### （二）以风险防控为重点，开展药品专项整治行动

按照市局安排部署，根据风险防控的总体要求，结合我县实际，县局将重点以基本药物、中成药包括中药材和中药提取物、药用辅料、药包材等为重点，开展中药材、中药饮片、中成药专项整治。加强对中药材、中药饮片、中成药及去年检查存在问题企业的监管力度。重点检查供应商审计、购进

原辅料的检验，重点解决购进使用不符合规定的各种辅料、假劣中药材等突出问题，全面推行有问题药品生产企业约谈告诫制度和重大质量安全隐患彻查督办制度，加大打击力度，切实消除隐患，控制安全风险。

### （三）全力推进新版gmp实施工作

县内未通过新版认证的药品生产企业要按照新修订的药品gmp要求尽快完成质量管理体系的建立和完善，完成必要药品质量管理人员配备，完成管理软件建立、更新、验证和试运行，完成质量管理体系和软件的员工培训。

利用实施新修订药品gmp认证的时间要求，支持优势企业的收购、兼并和联合重组，促进品种、技术、市场、资金等资源向优势企业集中，推动我县医药产业的结构调整和产业升级。科学分析企业在实施药品gmp过程中存在的药品安全风险，加强企业技术改造过程中的监督管理，防止企业为加大库存随意增加批产量等不规范行为，督促企业加强质量风险管理，严格按照工艺规程组织生产，消除药品质量安全隐患。

### （四）认真做好药品生产环节电子监管工作

做好对基本药物、特殊管理药品电子监管工作。同时，按照省局安排完成新修订基本药物和增补品种赋码工作。建立电子监管日常管理制度，加强监督，加强对电子监管信息使用，对不能进行核注核销的企业要督促其认真整改。

积极推进电子监管全品种覆盖的目标。国家总局计划在20xx年底前实现全品种、全过程覆盖，各药品生产企业要按时完成全品种赋码工作，为全过程覆盖打好基础。

### （五）加强特殊药品监管，防止流弊事件发生

加强对使用麻、精药品和麻黄碱作为原料药用于普通药品生

产的企业的安全监督检查。重点检查生产计划执行、生产过程中物料平衡、进销存情况以及原料药的购进、储存、使用和安全监督情况。

## （六）进一步加强药品不良反应监测工作

继续加强药品不良反应监测体系建设，进一步完善检测报告机制，建立药品风险监测机制，制定收集处理工作方案，建立和完善药品风监测工作网络图，加大重点品种和高风险品种监测力度，发挥风险预警作用，做好风险信号挖掘、分析评价和安全性再评价，提升监测质量和评价水平，消除药品安全隐患。

要进一步提高报告能力和质量。县局药械监管股要在巩固、提高监测报告数量的基础上，加强对企业和医疗机构相关人员的培训，完善报告规范和标准，着力提高报告质量，逐步提高企业的报告比例。不良反应监测报告数达到每百万人口不少于500万份，新的、严重的监测报告不低于15%，同时全面推进药品定期安全性更新报告制度的落实。

## （七）加强培训，落实企业药品质量安全责任

加强对县内企业法律法规的培训，以开展“药品生产风险控制年”活动为突破口，贯彻落实药品“黑名单”制度和质量约谈告诫制度，推进企业文化建设，强化企业是药品质量安全第一责任人的责任意识，推动药品安全监管目标责任的落实，探索分级管理的新方法，加强药品安全监管工作指导，加大重点工作的督导检查。

### （一）精心组织，抓好落实

进一步建立完善科学有效的监管制度，保障监管工作规范化、合法化。局各股、队要认真组织学习药品安全监管工作实施方案，按照市局《今年药品生产监督检查工作细化表》，结



合我县实际，制定具体的全县药品生产企业监督检查方案，进一步细化工作和措施，确保各项任务落到实处，坚决杜绝重大药品安全事故的发生。

## （二）强化风险监测、分析和排查工作

县局药械监管股和食品药品稽查大队要重点关注药品生产企业原料药、辅料、中药饮片、中药提取物、药包材等进购和使用情况，要督促企业严格执行质量管理制度，做好验证、变更控制和纠偏措施等风险管理工作，要防止企业为了挤出改造和认证时间，通过增加批产量来加大库存，而可能导致药品质量安全事件的发生。

## （三）及时上报县内日常监督检查工作情况

县局药械监管股要积极主动对县内药品生产企业实施有效的日常监管，在监管中及时发现问题，有效防范，消除隐患。同时，对工作任务进展情况和完成情况的`信息进行收集、汇总、分析，不断完善信息统计和上报制度。既要按时向市局药品安全监管科上报药品生产安全风险排查评估报告和日常监督检查工作总结；又要督促企业认真做好药品生产风险隐患排查工作，及时上报自查和整改报告。

## 药品集中采购工作报告篇八

xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。

通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

## 二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。2009年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

## 三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是大为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

## 四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点

- 1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下

来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。

“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结2020年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

## 药品集中采购工作报告篇九

总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己

的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是大为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作

习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来x医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

## 一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

## 二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的各项手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守公司的各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

## 三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

#### 四、目前市场分析

云在昆明只有一个客户在x作。3月份拿三件货；8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在x作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在x硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户x作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

#### 五、下月度的区域工作设想

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。（建议：一切与外界联系的方式都能使用；如email）
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

## 六、今年对自己有以下要求

- 1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司

做出自己的贡献。