

2023年药品调查报告阿莫西林胶囊(大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

药品调查报告阿莫西林胶囊篇一

尊敬的各位领导、同志们：大家好！

虽然我县药品监督局成立不久,但工作紧锣密鼓、有条不紊,卓有成效,现在又着手进行药品监督网络和药品供应网络建设工作,这项工作对保障全县人民的身体健康和生命安全,规范药品生产经营秩序,实施药品放心工程具有重要的现实意义和深远的历史意义。本网,在此,我代表县委、县政府向参加今天“两网”启动仪式的市药品监督局的领导表示热烈的欢迎,向药品供应商和药品监督员表示衷心的感谢!

县委、县政府十分重视“两网”建设工作,在“两网”建设工作中,要以党的十六大精神为指导,坚持“以监督为中心,监、帮、促相结合”的工作方针,解放思想、实事求是,创新新时期农村药品监管工作的思路、方式和机制;加强政府调控,发挥市场机制作用,优化配置药品市场资源,促进规范农村药品供应网络建设。从整体上提高全县药品监管工作的水平,保证农民用药品安全、有效、经济、方便。

一、充分重视两网建设的重要意义

全国以上的人口在农村,药品监管工作的难点、重点自然也是在农村。切实解决农村药品市场秩序混乱和促进改善农村

用药状况，既是药品监管部门的重要职责，也是我们共同的责任。更是实践“三个代表”重要思想和全面建设小康社会的必然要求和具体体现。只有在加强药品监督网络建设的同时尽快引导和促进医药企业把规范的药品供应网络建设起来，使“两网”建设并驾齐驱，才真正使假药品在农村无藏身之地，才能逐步解决农村用药难的问题，才能从根本上巩固农村药品市场秩序整顿成果。

二、健全完善农村药品监管体系

为加强对药品监督，我县成立药品监督管理工作领导小组，成员由县药品监督局、卫生局、公安局、物价局、技术监督局、工商局等相关单位和部门组成，这些单位和部门要切实配合，协同作战，要带着对广大农民群众的深厚感情，满腔热情的做好“两网”建设工作。同时，我们也聘请部分热情公益事业、遵纪守法，作风正派，素质较高的人员参与农村药品监督网络建设中来，形成县、乡、村三级药品监督网络。县级设立了药品社会监督员，各乡镇设立了药品协管员，各行政村设立了药情信息员，这些人员的主要职责是协助药品监督部门宣传相关的法律法规，传递药品监管的规定和信息，及时向药品监部门报告本地区的涉药违法违规行为和线索；反馈群众对药监工作的意见和建议，并对药品监督部门及其工作人员进和地监督。各位监督员、协管员和信息员一定要忠于职守，尽职尽责，勇承重担，不负使命，认真负责的做好各项工作。

三、加强指导，建立规范有序的农村药品供应网络

经县药品监督管理局考查审核认定中兴医药有限责任公司为我县农村药品供应配送中心。县农村药品配送中心将药品直接配送到基层医疗机构。药品配送原则实行周配制，即每个单位每周必须配送一次。急需药品实行即送制，要做到打个电话所需药品立即送到，要充分满足农村药品市场的供应。配送中心所配送的药品要做到五个保证。即保证药品质量好、

保证药品品种齐全、保证药品价格合理、保证药品供应及时，保证服务热情周到。配送中心配送药品应覆盖农村个乡镇（办事处）。

县药监部门要加强对配送中心的监督管理，重点要做好“三抓二规一加强”工作。“三抓”：即一抓职工的药品、法律知识培训；二抓各项规章制度的建立；三抓药品储存硬件管理。“二规”：即规范药品采购渠道；规范药品销售价格。“一加强”：即加强科学管理。用现代科学管理模式，加强整个系统各个环节的管理，以保证药品供应网络的健康发展。要规范医疗机构的药品、医疗器械的管理。各医疗机构的药品必须由配送中心统一配送，不得从其他非法渠道自行采购。全面加强药品对药品零售连锁企业的管理。药品零售连锁企业所经营的药品，必须由连锁企业统一配送，不得擅自从其他渠道采购药品。

同志们，药品监督工作和药品供应工作事关广大农民群众的切身利益，事关社会稳定和经济的发展，因此，县委、县政府要求一定要用“三个代表思想”统领和指导药品监督和药品供应工作，以与时俱、奋发进取的精神状态，努力开创良好的工作局面，为岫岩的经济发展和进步做出应有的贡献。

谢谢大家。

药品调查报告阿莫西林胶囊篇二

调查报告是对某一情况、某一事件“去粗取精、去伪存真、由此及彼、由表及里”的分析研究，揭示出本质，寻找出规律，总结出经验，最后以书面形式陈述出来。以下是精心准备的药品调查报告，大家可以参考以下内容哦！

医药市场调研报告

我国抗肿瘤药物的研究开发始于上世纪50年代末期，上世纪60年代初期已有部分品种开始生产销售。40多年来，我国抗肿瘤药物生产已由个别品种发展到系列化产品，研发和销售也有了长足的进步。特别是近十年来，研发(包括仿制)及市场营销上的成就令人瞩目。

目前，我国抗肿瘤药物生产企业已有近百家(包括中药制剂生产厂家)。其中，原料药厂20多家，制剂厂和中药厂有60多家。迄今为止，我国抗肿瘤药物已发展到七大类160多个品种。世界卫生组织xx年4月公布的22个基本抗肿瘤药物，我国全部都可以生产。我国年产抗肿瘤药物30多吨，生产企业主要分布在江苏、浙江、广东、山东、上海等地。但产品仍不能满足日益增长的临床需求。总体说来，抗肿瘤药物市场需求大于供应。

所以，了解患肿瘤病人家庭的抗肿瘤药品的消费情况和大众对抗肿瘤药品的态度，一方面，有助于企业从消费者角度研究细分的抗肿瘤用药情况；另一方面，有助于医药生产企业和流通企业更好地了解目标消费者的需求，并进一步了解抗肿瘤药品的市场竞争情况，从而使企业能“对症下药”，把更多、更好的药品快速销售到消费者手中。

本次调研主要是为了通过对消费者对抗肿瘤药的认识、了解和用药态度调查，来了解抗肿瘤药品市场的竞争状况和消费者对抗肿瘤药的需求喜好及对医药企业的期望。由此使恒瑞医药能很好的把握消费者的心态，掌握抗肿瘤用药市场的发展趋势，从而采取有力的、合理的措施来推广其主打产品——艾恒。

一、从渠道方面分析。对于抗肿瘤用药，绝大多数消费者是到药店和医院购买，两者比例之和达95、2%，其中到药店购买的为58、7%，去医院的为36、5%；而通过其他渠道购买的极少。为什么居民选择到药店的比较多，而到医院的相对较少呢？这其中一个很主要的原因就是，我国医药体制和医

疗保障制度造成的二者所占药品销售比重较大，但是由于各处销售药品的价格高低不一，药店的药品价格相对低一些，而抗肿瘤类药品一般都是需要长期服用的，所以到药店的购买比例会较高；而在医院购药的家庭中，很大一部分是有医保可以报销的。所以，现阶段企业要做好药品市场，一定要了解我国目前的医药体制，同时也要关注医疗改革。

另一方面，药品渠道的选择还与抗肿瘤用药的特点有关。抗肿瘤用药大部分为处方药，需要通过医生处方才能购买。因此，患者前几次看病或服药一段时间复查都需要到医院，在诊治后就地购药；但是肿瘤的治疗一般需要长期吃药，在医院得到确诊后，一般病人都会考虑自己去药店购买相同的药。

从上面的分析我们可以知道，渠道的选择对医药企业来说很关键，其中要考虑的因素主要为消费者的主观方面和我国的医药制度客观方面。

二、从药品性质分析。调查结果表明，在城市居民家庭购买的各种抗肿瘤用药中，西药占到七成以上，达73、3%，而中药只占26、7%。这表明在治疗肿瘤的药物方面，对于中药的研制开发生产具有很大的空间，因为在药物治疗方面，中药的副作用小是一大优势。对于医药企业来讲，选择做消费者认可的药物种类，可以使企业减少和消费者的沟通障碍，从而减少不必要的营销费用。同样，好的药品命名策略、传播策略等也可以为企业减少很多运营成本。所以，详细了解消费者的基本情况，有助于企业进行经营决策。尽管西药市场竞争已经很激烈，但是依然有市场空间，仍然有商业机会。

对于本次调研，尽管从消费者角度调查出消费者比较认可的是西药，但是我们不能否认位列后面的中药将来就没有商业机会，不能成为未来的主要药物，因为一切都在变化中。且既然西药竞争已经趋近红海，那么另僻蹊径开发中药的蓝海压力就会小很多。虽然同时会存在很多风险，但是在其他企业涉足尚浅的时候率先造势，有利于企业打造领头企业的品

牌形象，能够抢占先机，获取较高的市场占有率。

三、从消费者的购药主要依据分析。调查询问了城市居民家庭在购买各种抗肿瘤用药时所想到的首要根据，结果表明，89、9%的家庭提及是由医生推荐的比例远远高于其他原因。这是由于抗肿瘤用药多是处方药，患者对肿瘤疾病的认知了解有限，服用什么药品受医生的专业推荐影响很大。另外，10、1%的家庭表示根据过去的使用经验来购买某一抗肿瘤用药。

同时，我们还可以从另外一种横向角度解读这组数据。在购买的首要原因中，决定并影响消费者购买的人员依次是医生、家人和朋友、药店店员，在所有原因占比中，分别是89、9%、8、3%和1、8%。这一方面反映出医生对于抗肿瘤用药的销售是何等重要，药店店员的推荐是多么微不足道，另一方面也说明老百姓医药知识的缺乏，需要企业加强对百姓健康知识的普及。

过去的使用经验也是决定患者购买的一个很重要的因素，它实际反映了医药企业实现产品的一次销售和多次销售问题。很多医药企业只关心重点渠道中的关键因素，如医院的医生，但是很少有企业会关注消费者的消费过程，消费者是如何进行多次购买的。

鉴于肿瘤疾病的特殊性质，患者往往要长期服药才能保持较好的身体状态，所以在第一次购买后，医药企业更要关注他们的二次购买以及重复购买问题。企业同时还要关心产品每次销售后的患者使用情况，细致入微的售后服务相对于医药企业实现第一次销售，是一种投入少而销售效果更佳的营销措施。所以，企业不要只关心产品的前期销售，还要提供药品的售后服务。

过去的使用经验是患者对过去该药品疗效的一种肯定，这实际和占比6、9%的药效可靠是很相关的。在决定购买的首要原

因中，关于药效有很多不同层次直接提法，如药效可靠、起效快、副作用小、质量好、有持久功效/长效，如果将其合并则有14、6%的比重，加上一些隐含药效较好的原因，如医生推荐、过去的使用经验等，则可以毫不夸张地讲，药效是消费者在购买抗肿瘤药品时第一考虑的因素，这也是企业在营销中要考虑的一个重要问题。

当然，另一方面，药品的安全性也是影响消费者购药的重要因素之一。医药企业要特别注意自身的形象，调查显示，如果制药企业发生药品安全问题，则会使消费者对企业的信任大大降低，从而影响企业形象，并直接打击消费者的购买信心。

再仔细解读数据我们会发现，医药企业是不是知名企业对于消费者购买并不是重要原因，它明显地排在功效、推荐等因素之后。那么，对于医药企业是否要进行企业知名度的推广，在市场推广过程中是否要在公司名和产品名之间权衡一下呢？或者说企业是否要有阶段性的传播重点呢？这些问题还需要进一步调查研究。

数据显示，对肿瘤药品，促销的作用不大，这说明这类药品不是快速消费品，也不是保健品，它是真正的以药效为主的一对一的专业产品，同时也说明它不是价格敏感型产品。了解这些药品特性后，企业才能有针对性地做好营销工作。

医药市场调研报告

医院市场分析

如何做好医院市场，在一定程度上决定了医药营销的成败，同时也是医药营销的主要内容。我在实践中摸索到推销药品的窍门，那就是必须打点好一些 关键人物。

otc市场或社区医药市场的开发，已经成为了现代医药营销的

一个新的经济增长点。社区治疗的疾病，购买感冒药的比例在所有购买的药品类别中居首位，其次为咳嗽、咽喉疼痛、发烧及心血管病等疾病随着otc市场和社区医疗市场的逐渐壮大，使得广告、店员成为影响消费者购药的主要因素，店员的作用仅次于电视广告。

医药代表工作的总体思路

由于医药代表工作对象的特殊性，决定了医药代表的专业知识水平及个人素质都比普通推销员要求更高。善于运用推销之术，对医药代表工作的顺利开展有着至关重要的作用。学会自我推介，赢得客户真诚、友好的合作。良好的自我推介，是让对方接纳你和你的产品的首要条件。

要保持充沛的精神与活力，以整洁得体的仪容，彬彬有礼而不卑恭的形象面对自己的客户，并不断塑造自身良好的气质与稳健的风度；其次，培养真诚、友善、豁达、乐观的生活态度，磨炼自己的意志；再次，树立不断学习思想，努力涉足包括医药专业在内的各种知识，不断提高自己的知识含量与专业化水准。

实事求是展示企业形象，增加客户的信任度

医药代表的工作不是独立的，而是企业整合营销的有机组成部分。企业与品牌在医生心目中形象的好与坏，很大程度上决定于产品的使用程度。医药代表在充分推介产品的同时，实际上也在从另一个角度推介企业。

必须全方位深入了解自己的企业，充分理解企业的经营理念、经营原则与价值取向；其次，认真分析、提炼、归纳企业的优势，同时不回避劣势，正确对待企业的不足；再次，认清自己的工作目标，了解企业对员工的期望，充分利用企业所能提供的支持与帮助；最后，对企业充满信心，时刻觉得自己的企业是最棒的。只有对自己的企业充满信心，才能通过你的言

行由衷地感染对方。

利用新产品的全新概念感染客户。医药代表推销的药品一般是新药，另有部分是新剂型或老药新用，围绕这些具有学术理论及新概念的产品，完整准确地推介是让医生接纳产品的关键。

介绍新品种的疗效理论、研发背景以及该药与相关药品的临床发展历史；其次，恰当介绍新药品在临床应用中的效果和在实际应用中的具体情况。只有熟练掌握新药品的功效和临床知识，才能从各方面回答医生可能的提问。医药代表必须将扎实的医药基础知识充分应用于药品的推广活动之中。

结束语

根据以上调研分析，在完成了药品招标工作后，关键是对医院和医药公司进行业务公关，尤其是对医院的重点公关，力争在最大程度上赢得药品订购合同，以最终实现公司的经济效益和社会效益。在与他们打交道的时候，必须树立从药品订单的收集、药品运输的执行、公共关系的维护以及货款回笼的监控的全程服务的意识，兢兢业业地做好公司的药品销售工作。

现代医药销售的实践告诉我们，只有切实地把医院的临床用药需求和疾病治疗的发展趋势掌握好，才能有针对性地开展医药代表的实际工作。具体的说，就是通过医药代表的努力，使医生完成从尝试用药、保守用药、二线用药一直到首选用药这样一个认知和用药过程。总之，每一个医药代表在具体的医药销售中，不仅要做好药品的销售，而且还要加强学习医药知识，并且用后者来指导自己的药品销售，努力改变过去那种光卖不管的被动文工作报告。

药品调查报告阿莫西林胶囊篇三

在*年开展的进一步解放思想学习讨论活动和学习实践科学发展观活动中，全系统广大干部职工围绕科学发展解放思想，通过开展各种形式的学习、研讨、调研、实践活动，探索提出了一些充满活力、富有效率、有利于科学发展的新思路、新举措、新机制，真正把活动的成果转化为促进工作的决策部署。

（一）探索食品药品监管体制改革新思路。

在借鉴美国、新加坡、香港等15个发达国家和先进城市食品药品监管体制模式、遵循国际趋势的基础上，我局提出了食品药品监管体制改革新思路，形成2万余字的《*市食品药品安全监管体制分析及改革建议》调研报告，得到了市人大、市政协、市机构改革调研组和市编办的肯定和支持；*年我市两会期间，部分人大代表和政协委员还就此专门提交了改革建议和议案。11月上旬，我局又按照宗衡市长在《参考清样》的指示精神，形成了《食品药品安全监管体制分析及借鉴》的书面报告，宗衡市长阅后作出批示：“市食品药品监督管理局的报告值得一阅。报告中提出的原则对于进一步理顺体制机制方面的问题，推动我市下一轮行政体制改革颇有价值。”

（二）实行“大市场”综合监管新模式。

（四）制定出台了多部具有首创意义的规章制度。

先后印发了《关于加强*市药品生产关键环节管理的指导意见》、《*市药品零售企业药师管理办法》、《*市化妆品经营质量管理指导规范》等4部政府规范性文件，填补了相关法律法规空白。其中，关于药师管理的两部《办法》，有效解决了假药师证、药师“空挂、走穴”、部分药师水平低下等问题。

（五）探索建立了行政执法与刑事司法紧密衔接机制。

组织完成了《食品药品监管行政执法与刑事司法衔接课题研究》，修订出台了《涉嫌犯罪案件移送程序及重大案件审理工作程序》、《食品药品监管刑事司法相关罪名解析》等多个制度文件。据此，龙岗分局向司法机关成功移送涉嫌犯罪案件2起，以涉嫌销售假药罪与公安机关联手办案1起；宝安分局还配合区人民法院对逃避履行行政处罚决定达三年之久的香港籍当事人刘某实施了司法拘留。

（六）建立完善了一系列监管新机制。

药品调查报告阿莫西林胶囊篇四

08春工商管理（营销专科）087171161林成业

一、人们对药品知识了解程度不高

在当今社会，许多年轻人对药品相关知识的了解程度还是比较有限的，这可能是由于现在的年轻人不太重视这方面的知识，因而很少关注。在调查过程中，对于“您认为你的药品知识符合哪种情况”的问题，回答“一般”的占到了，回答“比较匮乏”的占到了，这两个回答所占的比例是本问题中最多的。由此可见，当今年轻人对有关药品方面的知识还是比较匮乏的，因此，他们在选购药品的时候，总是很依赖医生或药店服务人员。对于“您一般选购药品时的依据是什么”这个问题，有的被调查者表示是“医生的指导”。

二、人们关注的药品广告类型

1信赖明星或名人所做的药品广告”，有表示“无所谓”，“下列哪类广告更能引起您购买药品的欲望”，有的被调查者回答是“单纯介绍药效的广告”，有的被调查者回答“纯解说性质的广告”，由此可见，现在的明星广告已经不

再具有明星效应，普通老百姓都比较倾向于直截了当、简洁明了的药效广告。

三、人们选购药品的影响因素

普通老百姓在选购药品的时候，通常会把疗效放在第一位，先考虑到什么病适合吃什么药，吃什么药最有效，这是非常正常的思维方式。其次，在买药时会考虑到价格，想尽力能买到疗效最好价格最便宜的药品，这也是非常正常的心理。在本次调查当中，当问到“您在选购药品时一般会考虑哪些因素”，有的被调查者选择了“疗效”，其次有的被调查者选择了“价格”。由此可见，人们在购买药品时，通常着重考虑疗效和价格这两方面。现在医药市场上经常会出现一些有关药品安全的事故，这些事故是否会影响药品消费者的消费心理呢？这些事件会给药品消费者造成怎样的影响？本次调查也针对这些问题进行了相应的调查。调查结果显示，对于近期频频出现的药品安全问题，有的被调查者表示会影响到其对所有药品企业和产品的信任度。当问到“被曝光企业的药品，您今后是否还考虑购买”时，有的被调查者表示“不会”。由此可见，现在的年轻人对于药品安全问题还是比较重视的。调查中发现，目前市场上销售的药品，人们比较放心购买的药物类型为外伤用药、消炎药、成人感冒药、皮肤病用药。调查结果如下表：

调查结果还显示，消费者比较信赖的药品企业或药品如下：哈药六厂（）、云南白药（）、辉瑞（）。

四、人们对药品宣传及药品出现问题的态度

现在有关药品的宣传广告随处可见，但其中也不缺乏过于虚高夸大的广告，在调查中，对于“您认为我国目前的药品广告中虚假广告的现象”这个问题，有的被调查者表示“十分普遍”，有的被调查者表示“比较普遍”。还有的被调查者认为在药品行业中，广告宣传的功效与产品实际的功效不符

的情况经常发生，其中有的被调查者遇到这类情况，由此可见，我国目前的药品广告存在着比较严重的虚假问题。出现这类情况的企业或药品名称及其调查结果如下：

品企业的监管，除了政府部门之外，媒体和非政府的第三方组织非常应该介入加大对此行业的关注度。由此可见，对于药品安全问题，大部分消费者认为责任在于企业本身，相关的监管部门应辅助监管，第三方组织应该加入对企业的监督；对于出现问题的企业，如果采取消极的处理措施将会导致消费者对其坚决不原谅，因为大部分人都有所谓的正义感，因此对这些危害消费者的行为是非常憎恨的；对于企业牵头开展的宣传药品知识活动，消费者是会很欢迎的，因为现在的年轻人本身药品知识不够，需要从别的渠道去了解，企业的这种活动就能为提高消费者药品知识做出贡献，同时也能很好的提高企业的知名度。如果一个企业能以积极的态度面向群众，不做坑害消费者的行为，相信这样的企业在人们心目中的形象也是非常好的。在本次调查中，我们也涉及到了企业的社会形象问题，调查结果如下表：

由以上调查结果可知，消费者认为在社会形象做得比较成功的企业有哈药六厂、云南白药、修正药业、辉瑞、海尔集团、强生；做得比较失败的企业有三鹿、感康、脑白金。

五、结论

通过本次调查发现，现在的年轻人对药品知识的了解程度不是很大，可能是由社会风气所影响，也有可能是因为传播这方面知识的媒体较少。而且从这份调查结果中我们也可以看出，在日常生活中，有关药品性质疗效及使用方法的宣传媒体较为有限，人们大多只能从电视上的广告来了解一些药物的性质疗效，而且厂家为了盈利，在广告中有时会夸大药物的疗效，或者只是介绍药物好的一面，而药物的一些毒副作用、具体用法及相关的注意事项并未能传达。因此导致了现在社会普遍存在的问题——消费者药品知识比较匮乏，选购

药品时比较依赖医生或医务人员，这也是目前社会普遍存在药价虚高的一个因素。除此之外，过于夸大的药品广告，给消费者带来了心理上的负面影响，从而会导致消费者对药品企业的信任度及购买率。因此，现在消费者比较放心购买的药品为：外伤用药（）、消炎药（）、成人感冒药（）、皮肤病用药（）。观察可知，普遍为外用药。

考虑购买被曝光的企业的药品。由此可见，企业生产药品时应该慎重生产。由本次调查结果可知，消费者认为哈药六厂、云南白药、辉瑞是比较值得信赖的，而且他们在社会形象方面也是做得比较成功。

药品调查报告阿莫西林胶囊篇五

为认真实践“三个代表”重要思想，切实把党中央、国务院关于实施食品药品放心工程的部署落在实处，真正解决好县各族农民群众用药不方便、用不上放心药的问题，我县药监系统在推进农村药品监督管理网络和药品流通供应网络(以下简称“两网”)建设中，为结合我县实际，进行了积极有效的实践探索，使我们更好的开展工作，我局开展了对我县农村药品流通供应网络的摸底调查工作，现总结报告如下。

二、我县目前的药品供应配送和农村药品监管情况据我局调查我县有了一定的农村药品供应配送网络，在21个乡镇143个村的医疗点和药店中从合法渠道采购药品的占97.5%，实行供应配送的占91%。但是目前的我县药品供应主要是外地合法药品批发企业向我县乡镇用药单位和药品零售企业供药，然后药品经营企业向村发展经营网点，通过契约方式向村涉药单位配送药品，但是由于各个乡镇的供货渠道不同供应方式比较零乱，使得我局的监管工作比较困难，也使药品质量和服服务跟不上，供应种类单一，甚至在某些比较边远的山村还没有建立经营网点，山区乡村群众不同程度地存在买药难问题。在我县的21个乡镇中的79家药品零售企业和29家医院(包括卫

生院)主要的供药商近30家。主要的供货企业有□xxxx药业有限公司、一心药业有限公司、九洲通药业有限公司、龙康药业有限公司等企业。但也有部分零星的使用不同企业的产品:近的有xx市北丰医药器械公司,而远的有武汉王冠医药器械公司,但大部分的涉药单位使用的是广西和贵州黔西南洲的药商提供的药品和医药器械,也有部分涉药单位同时有几个供货商,这些供货商分布各处有近有远。对这些现象涉药单位的解释主要是:求远的是由于价格杠杆的作用,近的供药企业的药价太贵了,为了赢利不得舍近求远找一些比较便宜的进货。而就近购买的认为供药商离得太远会导致供药不及时,在运输过程中有时会有破损的情况而供药方不承认不给赔偿的现象。还有些认为同时跟几个供应商进货可以形成竞争,哪个的价格低,让自己得到更大的实惠就跟哪个要。从中可以看出在影响我县乡镇涉药单位进药渠道主要有价格高低和供货速度快慢两个因素。

在调查的过程中大部分的乡镇涉药单位对在我县建立配送中心表示欢迎,他们表示只要我县的配送中心价格便宜、服务到位、质量保证,遵循市场经济规律,按市场法则办事,他们就会考虑在我县的配送中心进货,也有部分涉药单位认为他们经营的模式是先货后款,等到下一次进货才能付款,如果配送中心可以用这个模式才能考虑进货。而在我县乡镇以下的村,由于农民居住分散,地广人稀,给企业营销工作带来难度。同时,农民对药品知识的接受能力相对较差,也使市场推广工作难度加大。没有足够的利润能维持生存所以在我县的很大部分边远山村没有药店和卫生员。使我县的农村用药就医出现盲点让农民群众看病难。即使有了药店和卫生员的山村用药条件受到经济条件的影响很大。农民手中的钱仍然很少,消费能力仍然很弱。农民购药首要考虑的因素是价格,其次才是疗效。在我县多数经济欠发达的农村,消费者在购药时往往先对比价格,无论医生或药店店员如何解释药物疗效的重要性,他们都会首先考虑价位是否能够承担得起。哪里有需求哪里就会有供应于是就出现了不少兜售假药劣药的药贩子。而我分局由于人力有限加上药贩子打一枪就

换一个地方所以未能真正有效的打击兜售假药劣药行为。

我县针对人员不足、机动性不强弱点，规划构建“以专为主、以协为辅，专协结合”的农村药品监管新体系。专，就是药监系统的行政监督和技术监督队伍。协，包括协管员(信息员)队伍;乡村两级医疗管理队伍;人大、政协、纪检监察、人民团体、新闻媒体和人民群众等社会监督队伍。

具体做法：一是加强协管员、信息员法律法规及相关业务知识培训，并逐步建立激励和约束机制。

二是提高各基层食药监局药品快速鉴别能力，做好辖区内药品的初检和抽验送样任务，为药品监管工作提供有力的技术支持。三是逐步建立由食药监、公安、工商、卫生、质监等部门组成的联合执法机制，形成专项整治的合力。通过聘请乡、村药品协管员和信息员，逐步建立起农村药品市场的两级监督网。现已选定了人选正在进行法律法规及相关业务知识培训当中。

三，对我县两网建设的思考在我县农村直接影响农民吃药的是价格问题，而影响价格问题在目前看医药的销售环节过多是影响价格的主要因素之一。在我县建立药品配送中心是减少销售环节降低药品价格的有效措施。但如果指定让某一家乡镇医院或药店搞代购药品销售环节，而乡镇卫生院或药店由于种种原因药品贮存、养护设施并不完备，且加上一定的费用后再代购给乡村医生，价格偏高，类似药品批发行为，如果绕不开这个“坎”就违背了农村药品“两网”建设的初衷。能否在提是双方志愿、合理、合法，符合市场经济规律的基础上实行到乡、村的价格一体化，搞代购药品销售的乡镇医院或药店和药品配送中心进行分红的形式避免加价行为，时也有利于代购企业的相互竞争。

“两网”应实行政府引导与市场运作相结合，坚持按市场规律推进。推进农村“两网”建设，实行政府引导与市场运作

相结合，遵循市场规律。确定某一地区承担向农村集中配送药品任务的单位，不是由政府或哪个部门说了算，而是由所有药品经营企业在同一水平线上竞争，谁的药品经营管理规范且品种齐全就由谁来配送。各地还及时打破地域限制，积极鼓励外市、外省的药品批发、连锁企业到本地农村发展药品集中配送和药品连锁经营。这就既推动了农村药品供应网络的发展，又促进了药品经营企业间的公平竞争。而我们作引导、鼓励和监督的作用，总的来说就是政府搭台企业唱戏，戏台上究竟是谁在唱由市场说了算。

“两网”结合，同步推进。农村药品监管网络与药品供应网络建设相辅相承、相互依存、相互促进。监管网络的建立，为供应网络的建设提供了基础，并促进其不断发展。供应网络的建立和健全，为监管提供了便利条件，同时也给药品监管网络建设提出新要求，促进监管网络进一步完善。在建设农村药品供应网络的同时要注意建设农村药品监管网络。

总之，药品购销渠道比较混乱，药品供应网还有空白点，药品从业人员素质较低，农民买药难的问题突出，农民用药安全得不到根本保证，农村两网建设能解决农民的吃药难问题。两网建设工作是一项社会系统工程，涉及面广，政策性强，既涉及广大人民群众切身利益，又涉及区域医药经济的发展，具有长期性、艰巨性、复杂性等特点。把“两网”建设与建立新型农村合作医疗制度、与降低农村药品价格有机结合，争取卫生、工商、税务、计生、物价、公安等部门的大力支持，切实加强对本辖区开展“两网”建设工作的协调和组织工作。开展农村“两网”建设工作，有利于解决长期困扰我们的农村药监工作中的突出问题，有利于维护广大农民的根本利益，体现了“三个代表”的要求。