

制药企业工作总结(优质8篇)

通过活动总结，可以发现活动中的问题和不足，并提出改进的方案。小编为大家整理了一些优秀的半年总结范文，希望对大家的写作有所帮助。

制药企业工作总结篇一

gmp的中心指导思想是“药品质量是设计和生产出来的，而非检验出来的”，可见生产管理在制药企业中的重要性。下面就本人对此的理解，以及如何做好制药企业的生产管理发表的一些愚见。

一、首先做好人的工作。

一个操作人员的素质高低可以基本决定一个人的操作技能水平，也基本能决定一个产品的质量水平；而人的素质中，操作技能可以通过实践加以培训和锻炼，其技能的提高是长时间的工作经验积累；一个脚踏实地认真工作的操作员工，其技能水平大概为3年时间相当于一个中专生水平，5年时间可以充当一个大专生水平，这是实践出真知的伟大体现；但是，一个人的思想素质才是决定一个人的最终成就。思想素质欠缺的人，工作表现一般较差，拈轻怕重，偷奸耍滑，对生产工艺的严格执行打折，对工作质量漠不关心是其通病。究其原因，不外乎下面几种情况：工资分配或者发放没有达到其预期目标；领导不重视，没有体现其个人价值；上级对事情的处理缺乏公平、公证、公开等原则，引发无端猜疑；家庭关系恶劣，引发员工思想情绪波动等等。

第四，争取公司的政策支持，比如福利待遇、工资定级等必须要与人力资源部配合才能完善与执行。应该说，所有的管理中，人的管理是比较困难的，人有思想、会思考，但是也有感情！在自己无法做好人的素质问题情况下，自己力争在管

理上与公司站在一起，处理问题上与员工站在一起，既要把握好原则尺度，又要掌握好灵活，否则劳心费力不讨好。得不到公司的支持，处理不好棘手问题；得不到员工支持，自己的政策与管理就失去了执行的基础。告诫一条：管理中千万不要因为员工与某个领导的私人关系而放纵了对其的错误处罚；也不要因为某员工对你有意见而打击报复，此乃蠢人之举！记住，群众的眼睛是雪亮的，管理人，一定要攻心为上！

二、搞好与其他相关部门的工作关系。

都知道公司为销售服务，部门为生产服务的经营管理理念，但是现实中并非如此。任何部门都可以借各个环节来遏制生产，必要时可以使整个生产进程严重受阻！这绝非危言耸听，包括伙食堂的师父。一个制药企业其经营目标是在保证药品质量的前提下，最大程度的追求其利润最大化和市场占有率。因此，生产部门就成为销售部门的直接后勤保障部门。

如果建立一个部门关系金字塔：最高层为销售部，第二层为生产部，第三层为物料供应、工程设备、质量保障、人力资源等相关部门。由此可见，物资供应的不及时、设备检修的不及时、物料质量的检测不及时等，其中的任何一种情况都有可能打乱生产计划——此乃正常生产情况下；再者，加上部门主管之间的矛盾、斗争，消耗企业的资源而满足个人的私欲，这是目前中国企业的一个丑陋的通病。

所以，一个生产主管需要花费不少的心思与精力去搞好相关部门的关系，而且还是部门主管的关系。但是，记住一条：切记卷入部门纷争的是非之中，免得惹火上身，殃及池鱼。

三、加强直接下属的业务培训与指导。

所有的生产环节，不可能事事都亲历亲为，自己再能干，精力与时间总是十分有限的。一个好汉三个帮，确实只有自己的贴心助手鼎力支持，才能把自己的施政措施逐渐到位。但

是，下属的能力又需要不断的锻炼和培养，必要的时候还需要点拨点拨，让他们学会管理，还要授权让他们大胆管理，让他们学会计划、组织、实施、检查、反馈等管理手段，并且注意各个阶段的重点注意事项；同时，自己还要随时为下属的过错承担责任，切记逃避责任，推诿过错！否则，将逐渐失去你的助手而沦为孤家寡人！出现的. 过错，并不可怕，但是要仔细分析：属于工作程序问题，修改工作程序；属于人员问题，注意加强教育。只要做事，就有出错的可能，问题关键是找出出错的原因加以改正。另外，直接下属的业务能力、素质也决定了其言行的影响力，必须加以适时教育与指导。

四、加强自我能力的提高，不断加以提高理论和实践水平。

一个企业要想获得长足的进步，必须时时注重学习和加强学习。学习别人的经验，弥补自己的不足，学习别人的教训，警戒自己加强管理；通过学习，弥补自己的理论缺陷；学习的对象有很多，但是最直接的最有效的还是向自己的一线员工学习，他们的长处在于实践的经验总结，而且最适合本企业实际情况。千万不要低估了员工的能力！生产中出现的任何技术问题，解决问题的每个时机都是学习提高实践水平的一个机会，千万不要逃避！如何正确理解和运用gmp其实就是一个不断学习的过程。

制药企业工作总结篇二

不知不觉xxxx单位工作了一年了，在20xx年x月xx日就转正成为正式员工了，刚踏入xx药我就得到了x经理还有xxx的关照，我十分感谢，就不知道怎么谢他们，我分到xxx的管理下的员工，我就铭记工作务实，认真学习，多请教有经验的老师傅和比我懂得多的师傅，为力求尽快上手，适应工作。值得庆幸的是我是学药学专业的，很多理论知识都是相通的，我来不到半个月就熟悉xx实验室所有的工作内容，这里有xx师傅的教导和xx师傅的教导我很快就掌握了怎么取样，怎么做样，

怎么填写原始数据，怎么保存样品等等一系列。我也很感谢xx实验室各位师傅对我的谆谆教诲。

这一年以来，我学的东西很多，每天上班的路上就想想今天该怎么做，昨天有哪些东西我还不会，还不理解等。工作中我都会严格执行sop文件和smp文件，如取样要准备哪些看文件，做样怎么做看文件，填写原始数据怎么写请教师傅们，工作空闲之余看看文件，想想其中的道理，在看看gmp文件是怎么指导我们规范化的等等。

经过这一年，我主要成绩在怎么保护自己人身安全、怎么执行文件、怎么清洁、怎么样把试剂分类摆放、怎么记录数据、怎么配常用试剂等等。刚来公司就经过了x级培训，把安全记在心中，工作前初步检查各种用电仪器是否有设备运行正常等事情，工作的时候必要时按规定佩带好劳动保护用品，工作结束后关掉用电仪器并做好仪器清洁，在关掉电源总闸和水源。公司每个指导性的文件都是受控的，必须执行，这样有效控制每个实验步骤或每个环节以及真正做到践行文件所叙，这样才能保证实验的受控性。清洁不是一点事情，清洁包括地面、桌面、各种门窗，还有试剂瓶表面，各种刻度吸管、胖肚管、各种烧杯烧瓶、量杯容量瓶等玻璃仪器、仪器设备、仪器部（零）件等等都要做到gmp规定的清洁程度。公司里有很多试剂是具有毒性、强氧化性、强腐蚀性、易爆易燃试剂这些都要按规定分类摆放，一般试剂怎么储存，怎么摆放等我都会按照文件摆放执行并写上开瓶使用时间和有效期。其实我也是个马虎的人尤其是填写数据的时候最能看出，频繁出现错误，后来我没有办法就用电脑制作跟记录文件上格式一样的表格，打印下来，自己在空余时间看看怎么才能填好，这个问题现在才得到了很好改善[]xx实验室里有很多常用的'试剂，有的用量很多，得自己配制，有得没有办法需要现配现用的试剂得自己配，还好我请教了xx师傅基本能自己独立完成，并且实验结果也有很好的重现性。虽然我这点小成绩不足为道，但也有很多缺点，例如有点急躁，做事

有点慢，也马虎等。真是不能直视啊！

来了这么久了算的上普通员工了吧，在公司学到的本领和自己实践的经验以及失败教训我都是如数家珍好好记在脑子里，希望在以后改进。

制药企业工作总结篇三

时光飞逝，岁月如梭□xx年已接近尾声□xx年即将来临。回顾这一年里，我们也经历了很多事情。虽然仅仅是设备部，但是对于一个药厂也起着至关重要的作用。下面本人就今年工作做以总结：

一月份检修车间夹层水管路、蒸汽管路、消防管路等，确保二月份假期的安全。

二月份检修压片机、胶囊填充机、铝塑泡罩包装机、一步制粒机以及湿法制粒机等设备，确保假期后顺利生产。

三月份开空调冷水机组，确保洁净区温湿度合格。

四月份对空气压缩机进行保养，真空系统进行保养，净化空调进行保养。

五月份准备进行普通固体车间胶囊剂的认证工作，对制水系统及纯蒸汽发生器进行验证工作，并改造。

六月份迎接药监局老师的检查，并进行整改工作，对制水系统及车间布局进行设计改造。

七月份进行车间制药设备固定资产盘点工作。

八月份对车间老旧设备进行考察，计算能耗与产能，核算成本，对老设备进行淘汰，并考察一些新设备。

九月份购买部分新设备，如总混机、铝包机等，并进行安装调试。

十月份对全部设备进行大修，对新购设备进行验证工作。

十一月份对车间办公室进行供暖，对整个厂房及配电室电气系统进行检修。

十二月份对工作进行总结，并做下一年计划。

以上是xx年的工作总结□xx年我们要加大力度寻找新兴技术，最大限度的提高产量，并改进生产工艺，降低成本，提高质量，做老百姓用得起的好药。

xx年即将来临，在此祝福我们的'企业越做越好，祝福药圈的朋友工作顺利，祝福我们国家的医药事业蓬勃发展。

制药企业工作总结篇四

今年上半年，医药行业生存的'宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持“外抓市场一着不让，内抓管理细致入微”的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

3、工业总产值：目标数为xx万元，上半年完成xx万元，占年计划的xxx%；

4、存货周转天数：目标数xxx天，上半年实绩xxx天，比去年同期加速xxx天；

5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩xx天，比去年同期加速x天；

6、产销率：目标数为xx%□上半年实绩xx%□

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品□xxx□与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如00丸□xxx丸、xxx丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据“二个开发”(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的

品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得00新药证书及生产批件、00生产批件、中药9类00片、00生产批件等，同时进行了包括00、00等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率100%。

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率“屡往低处走”、销售“量增利减”增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照“四定原则”(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了00项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

总结上半年的工作，看到我们取得良好业绩的同时，我们也要看到目前存在的问题：国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。下半年我们工作的总体指导思想是：及时掌握市场信息，全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向；全力以赴、振作精神、克难攻坚；我们工作的着力点仍然是市场开发、

降本增效、技术进步这三项工作，我们的具体措施为：

1、市场开发工作：分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设，在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于“新农合”政策出台而显现的500亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略；对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略；对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

时光飞逝，岁月如梭□xx年已接近尾声□xx年即将来临。回顾这一年里，我们也经历了很多事情。虽然仅仅是设备部，但是对于一个药厂也起着至关重要的作用。下面本人就今年工作做以总结：

一月份检修车间夹层水管路、蒸汽管路、消防管路等，确保二月份假期的安全。

二月份检修压片机、胶囊填充机、铝塑泡罩包装机、一步制粒机以及湿法制粒机等设备，确保假期后顺利生产。

三月份开空调冷水机组，确保洁净区温湿度合格。

四月份对空气压缩机进行保养，真空系统进行保养，净化空调进行保养。

五月份准备进行普通固体车间胶囊剂的认证工作，对制水系统及纯蒸汽发生器进行验证工作，并改造。

六月份迎接药监局老师的检查，并进行整改工作，对制水系统及车间布局进行设计改造。

七月份进行车间制药设备固定资产盘点工作。

八月份对车间老旧设备进行考察，计算能耗与产能，核算成本，对老设备进行淘汰，并考察一些新设备。

九月份购买部分新设备，如总混机、铝包机等，并进行安装调试。

十月份对全部设备进行大修，对新购设备进行验证工作。

十一月份对车间办公室进行供暖，对整个厂房及配电室电气系统进行检修。

十二月份对工作进行总结，并做下一年计划。

以上是xx年的工作总结□xx年我们要加大力度寻找新兴技术，最大限度的提高产量，并改进生产工艺，降低成本，提高质量，做老百姓用得起的好药。

xx年即将来临，在此祝福我们的企业越做越好，祝福药圈的朋友工作顺利，祝福我们国家的医药事业蓬勃发展。

制药企业工作总结篇五

新的一年就要开始了，在新的一年里，公司将面临中药现代化工程建设、通过gmp认证和x花园建设等重点工作任务。我们肩上的责任更重，我们面临的困难也将更多。

在新的一年里，围绕强化管理和提高员工队伍整体素质，我们将要做好以下几项工作：

第一，是要进一步按照现代企业制度的要求，结合gmp认证全面建立和完善公司的各项管理规章制度。要通过岗位责任制的有效实施，确保公司内部管理水平和管理效益的同步提高。我们要进一步加大内部管理工作中的监督检查和管理反馈力度，采取多种机动灵活的管理监督检查方法和措施，确保各项管理工作的实效。同时，要积极引入竞争机制、激励机制和约束机制，真正将公司的管理工作纳入科学化、规范化、标准化的轨道上来。

第二，是要根据公司事业发展的需求，进一步加强对公司员工队伍整体素质的提升工作。要在20xx年实施员工教育培训的基础上，充分利用各种有效的教育培训方式，在员工队伍中开展系统的规章制度□gmp管理知识和岗位技能等方面的教育培训工作。要认真贯彻集团公司提出的以人为本的管理理念，通过行之有效的教育培训方式和切合实际的教育培训内

容，真正将公司的各项管理知识和各专业岗位的业务技能灌输到员工的心目当中，变成员工自觉的行为规范和行为标准。为公司顺利通过gmp认证奠定坚实的人员素质基础。

第三，是要进一步强化服务市场的意识，提高市场保障工作的质量和效率，当好公司市场开拓的后勤。

第四，是要积极服从和服务于公司高技术产业化示范项目工程实施的需要，加强与各金融部门的沟通与协调，加大融资工作的力度，保障公司基本运营资金的需要。

第五，是要加快x花园工程的建设，争取使该项目早日竣工，发挥效益。

转眼之间，我们又将要踏上崭新的征程。新的一年，挑战和机遇并存，困难与希望同在。面对gmp认证和保持公司事业稳步发展的双重使命，我们肩上的责任更重，我们的信心也更强。我们一定要不折不扣地按照集团公司的总体部署，脚踏实地地强化内部管理，提高综合素质，以饱满的工作热情和顽强的拼搏精神，通过我们更加科学的管理和更加细致的工作，将公司的事业全面推向前进。全力打造出公司事业更加灿烂辉煌的明天！

北京紫竹药业有限公司通过参加集团公司的20xx年半年工作会，认真学习领会卫董事长题为《以激情创造未来的希望以协同引领价值的提升》的讲话和贺总经理所做的《抢抓机遇乘势而上确保圆满完成全年各项任务》的报告的重要精神。7月30日紫竹药业领导班子进一步分析总结了今年上半年公司各方面工作的进展情况，8月8日，紫竹药业又召开了二届一次职工代表大会，在会上，尹栩颖董事长和韩香能总经理就上半年的公司经营业绩和下半年的计划安排向与会的职工代表做了一个深入细致的汇报，使紫竹药业广大职工明确了目标，增加了信心，踌躇满志地开展今年下半年的各项重点工作。

今年上半年，紫竹药业按照集团年初制定的“外抢市场，内练苦功，努力提高核心竞争力”的经营方针和“以行动学习为切入点，确保五个坚定不移，实现四个转变”的经营思路，开展了以下几项重点工作：

第一，不断加强市场营销体系建设，加大营销创新工作力度，与去年同期相比，今年上半年的销售情况有了大幅度的提升，主打产品女性生殖健康药物、紧急避孕类药物、抗早孕药物在市场中的占有率得到了稳步的巩固与提升，实现产品销售收入37384.49万元，实现利润6493.43万元，分别比去年同期增长26.15%和20.42%，为完成20xx年全年预算打开了一个良好局面。保持了企业经济持续增长的良好势头。下半年，紫竹药业将逐步建立以信息化管理为辅助手段的营销决策系统，科学合理利用crm系统数据和第三方市场数据，确保销售指标的完成。同时进一步分析国际目标市场，不断开拓新的客户群，扩大公司和产品的国际知名度，在下半年完成全年总出口供货额的既定目标。

第二，紫竹药业紧密围绕6s管理报告的核心内容，在强调四个中心即以生产、管理、营销和研发为中心的基础上，强化风险管理意识，有效地开展技术质量管理、财务管理、内部审计、人力资源管理和信息管理等工作，并以科学的管理牵动公司发展的各项环节，为营销、生产和研发等工作打好坚实基础，保证了公司的科学运营。下半年，紫竹药业将进一步加大精细化管理的力度，以技术质量管理提升产品质量，“安全第一，预防为主”，严防质量事故和安全事故的发生，同时整合财务管理资源，提高财务运作水平，辅之以深入持久的内审检查工作，不断优化工作流程，开创工作新局面。

第三，按照集团的国际化战略目标，紫竹药业在上半年继续坚持走国际化的发展道路，围绕研发中心，继续深入开展同步国际、自主创新的各项工作，全面调动公司相关部门配合开展国际认证工作，紧跟市场化、国际化步伐，全面整合公

公司和国内外现有研发资源。在公司各相关部门的共同努力下，左炔诺孕xos认证工作在今年取得了突破性进展，6月19日正式收到了edqm的文件资料发补函。下半年，公司将全面开展注册申报工作和项目研究工作，争取获得炔雌醇、氢溴酸樟柳碱生产批件，同时完成辜x贴片及辜x原料的现场核查，药品检验复核以及米非司x增加适应症的申报等工作，同时进一步加快国际认证进程，使公司产品达到欧美等国际准入的各项标准。

第四，加快了秦皇岛紫竹药业国际化生殖健康产业基地的建设进程，目前已完成了《环境影响评价报告书》、新土地合同的签订、完成一期工程施工单位的招标工作，并于6月8日举行了秦皇岛紫竹药业有限公司奠基典礼。今年下半年，公司将进一步整合各种有效资源，配合国际化认证工作，积极稳妥地完成原料药基地建设的年度工作安排，争取早日打造一个具备国际先进水平的甾体药物生产基地，成为我国女性生殖健康产业领域的领导力量。

通过紫竹药业全体员工的共同努力，今年上半年公司各方面进展良好，下半年，紫竹药业将继续以集团半年工作会的精神为指导，同心同德，奋力拼搏，以营销、生产、研发、管理四项工作为中心，深入总结上半年工作的成功经验，全面推进公司科学发展，为顺利完成20xx年度预算计划，力争在“十一五”发展规划的第二个年头取得新的突破，实现紫竹药业的新飞跃而共同努力！

制药企业工作总结篇六

2xxx年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。

面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持“外抓市场一着不让，内抓管理细致入微”的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

1、实现利润：目标数为xxx万元，上半年完成xxx万元，占年计划xxx;比去年同期增长xxx□

2、销售收入：目标数为xxxx万元，上半年完成xxxx万元，占年计划xxxx;比去年同期增长xxxx□

3、工业总产值：目标数为xxxx万元，上半年完成xxxx万元，占年计划的xxx□

4、存货周转天数：目标数xxx天，上半年实绩xxxx天，比去年同期加速xxx天。

5、应收帐款周转天数：目标数xx天，上半年实绩xx天，比去年同期加速x天。

6、产销率：目标数为xxxx□上半年实绩xxxx□

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我

们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的xxx个重点产品□xxx□与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如xx丸、xxx丸、xxx丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二)新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据“二个开发”(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得xx新药证书及生产批件□xx生产批件、中药9类xx片、xx生产批件等，同时进行了包括xx□xx等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。

并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产

品市场抽检合格率1xx□

(三)降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本特征，即毛利率“屡往低处走”、销售“量增利减”增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在x5年降本增效量化考核取得成效的基础上按照“四定原则”(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了xx项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。

总结上半年的工作，看到我们取得良好业绩的同时，我们也要看到目前存在的问题：国家宏观经济政策没有松动，企业经营风险上升，市场开发难度增大，企业资金紧张，市场竞争激烈。下半年我们工作的总体指导思想是：及时掌握市场信息，全面、正确地分析、把握市场脉搏及发展方向；全力以赴、振作精神、克难攻坚；我们工作的着力点仍然是市场开发、降本增效、技术进步这三项工作，我们的具体措施为：

1、市场开发工作：

分析研究市场，跟进有力措施，继续抓住四个方面也就是抓主产品销售、抓主销区销售、抓代理商销售、抓快批，倾全公司之力，确保全年指标完成，开创营销工作的新局面。

第一：继续抓好市场网络建设，尤其是重点品种的终端市场网络建设，在巩固现有市场的同时，全面开展第三终端及低端市场的促销工作，结合农村市场由于“新农合”政策出台而显现的5xx亿商机，以及社区医疗服务中心构建工作的启动，制

定相应推进计划及工作措施、销售激励政策、市场开发奖励政策，充分调动业务人员的工作积极性，力争取得高端、中低端市场双赢。

第二：公司所有工作要继续围绕市场、加强服务，销售工作要巩固原有市场份额，同时针对不同品种、不同地区、不同顾客的情况，采取积极灵活的销售策略，对竞争性品种实行产品扩张战略；对高附加值的品种实行稳定地市场开发战略；对特殊规格品种实行差异化销售战略。在做好主导品种销售的同时，进一步做好新产品的市场开发，进一步进行产品结构调整。

第三：继续抓好营销队伍的管理。能否做好下半年的销售工作，关键是调动一线营销人员的积极性，激发他们的主观能动性。销售部、市场部经理蹲点困难地区，在抓全面工作的同时，定点对销售回款大幅下滑、重点品种下降量大、新品及低端市场开发能力弱的区域，给予指导、协助，尽快扭转销售下滑局面。

第四：高度重视营销风险，加强重点客户维护，及时掌握客户的动态信息。各地区定期反馈重点客户的经营状况和同类品种的相关信息，发现问题，及时反馈，降低风险发生的概率。

2、降本增效工作：

按照建设节约型企业的要求，深入开展以目标成本管理、技术进步为核心的降本增效工作，强化质量、安全管理，确保不发生重大质量、安全事故。

第一：在年初制定的定性、定量指标的基础上，利用现有的工作机制总结、确认上半年降本增效的成果经验，加以巩固并以此带动相关指标的控制力度，切实把工作做深做细进而消化外部不利因素。提高产品的竞争力，为市场开发提供有

力保障。

第二：持续开展原材料比质比价采购，完善辅料、包装材料供应商质量审计和限价采购制度。要密切关注重点原、辅材料、包装材料的市场变化，预测价格走势，确保年初降低采购成本目标的实现。

第三：要合理安排好生产，确保有效益、有市场的产品增长的同时，着力完善能源管理的基础工作，拓展思路，利用新技术、新工艺开展节能降耗工作尝试。在可能的范围内，努力争取外部的技术支持和政策支持，力争使能源管理上新台阶。

3、技术进步：

第一：首先对在研新产品进度进行跟踪考核，确保研发目标的实现，其次是对新获批准证书的产品工艺线路和工艺参数进行摸索、优化，使其尽快投放市场。

第二：根据国家食品药品监督管理局的要求，我公司要承担xxx个品种的质量标准起草工作，任务重且难，技术要求很高，要求在1x月份前完成，公司将任务已落实到每个责任人，确保按时完成。

下半年，摆在我们前面的道路充满坎坷，企业生产经营工作面临着许多困难，但我们必须坚定信心，保持高昂的工作热情，树立克服困难的勇气，确保全面实现全年的各项目标。

制药企业工作总结篇七

乙方：

第一章合营公司的组成

1·1合营各方为：

方)。

第二章营业范围与服务内容

2·1营业范围：

合营公司将承担下列各类项目的工程承包或咨询服务：

2·2服务内容：

合营公司在其营业范围内，将为客户提供下列各类服务：

2·2·2初步可行性分析

2·2·3可行性研究

2·2·4项目评价

2·2·5选择土建施工部门

2·2·6土建工程的施工监督

2·2·7培训技术人员，管理人员

2·2·8技术转让

2·2·9董事会批准的其它服务项目(注：可根据具体情况订立)

第三章投资总额及资本转让

3·1合营公司的注册资本为元(人民币或双方商定的一种外币)

其中甲方出资元. 占注册资本%

乙方出资元. 占注册资本%

3·2甲乙双方将以下列方式作为出资

甲方：现金元，专有技术使用费元. 共元.

乙方：现金元. 机械设备元. 专有技术使用费元其他元. 共元.

任何一方对其出资额逾期缴付或欠缴按14·3条办理.

第四章利润分配和亏损负担

4·2合营公司的资产负债，仅以公司注册资本为限.

第五章合营期限，终止合同及财产清算

第六章合营各方的义务

6·1甲方责任：

6·1·1按照3·3条的规定，按时提供应分摊的资本.

6·1·2协助合营公司在中国注册并取得营业执照.

6·1·3按照合营公司的营业计划. 为合营公司提供国内外工程项目.

6.1.6负责办理合营公司委托的其它事宜.

6·2乙方责任

6·2·1按照3·3条的规定提供应分摊的资本.

协助合营公司聘请国外有关高级工程技术及管理人员.

6·2·4培训合营公司的技术人员, 管理人员及其他工作人员.

6·2·5按照合营公司的营业计划, 寻找国外有关工程项目.

6·2·6办理合营公司委托的其它事宜.

6·3免责范围:

第七章董事会

7·3董事会的职权, 决议程序及董事会的召开均按合营章程的规定执行.

第八章经营管理机构

第九章财务会计制度

第十章劳动管理

第十一章技术和服务的提供

第十二章纳税

12·1合营公司按照中华人民共和国有关税法规定交纳各种税金.

第十三章保险

第十四章违约责任

上述逾期的利息以各自出资的货币支付.

第十五章不可抗力

第十六章争议的解决

16·2仲裁裁决是终局裁决，对双方都有约束力。

仲裁费用由败诉方负担或由仲裁裁定。

第十七章适用法律

第十八章合同的变更与解除

18·2有下列情形之一的，合营一方有权通知他方解除合同。

18·2·1企业发生严重亏损，无力继续经营；

18·2·4发生不可抗力事件，致使合同的全部义务不能履行；

18·2·5合同约定的解除合同的条件已经出现。

18·3有下列情况之一的合同即告解除。

18·3·1仲裁机构裁决或法院判决终止合同；

18·3·2双方商定同意解除合同。

18·4在合营合同解除时，双方有义务完成合营公司正在进行的项目。

第十九章合同生效及其它

19·2本合同经双方法定代表签字后，须经批准方能生效。

19·3本合同于一九八年月日由甲，乙双方的授权代表在地签字。

代表签字：代表签字：

甲方见证人(签字) 乙方见证人(签字)

日期： 日期：

制药企业工作总结篇八

今年上半年，医药行业生存的宏观环境仍然不容乐观：原材料能源价格继续上扬、药品政策性降价持续、招投标导致的价格竞争失去理性等等，这给我们企业的生产经营工作带来了诸多不利。面对困难形势，我们在公司董事会的领导下，坚持外抓市场一着不让，内抓管理细致入微的工作思路，积极采取应对措施，化解不利因素，全力做好市场开发、技术进步和降本增效三项工作，企业生产经营工作在极为不利的形势下取得了可喜的成绩，各项经济指标完成与时间推进达到同步，实现双过半。

一、主要经济指标完成情况：

6、产销率：目标数为____%，上半年实绩____%。

二、上半年工作的总体评价：

(一)重点品种销售下滑，传统丸剂品种异军突起。

由于受到国家宏观环境的影响，再加上各地医药市场整顿这把双刃剑，导致有些医院对正常的业务工作都不予接待，给我们的销售带来了重重困难。早在年初，公司为强化新品推广力度，着力培育新的增量市场，对销售队伍的结构进行了调整，强化市场的开发与渗透，力争通过高投入、高压力及与之匹配的激励机制，使我们的专科用药销售再上一个新台阶。但由于医药行业宏观环境的影响，专科用药的销售与我们的预期还有一定的差距。与此同时，我们设置了专职人员梳理、强化渠道跟踪管理，开拓维护公司普药和传统用药市场，实现与现有医药业态相衔接的工作机制。

我们在抓好销售队伍、销售市场建设的同时，利用企业的产品优势、品牌优势，积极寻求对传统特色品种的总代理和区域代理，充分借助代理商的渠道优势、网络优势和机制优势，扩大我们产品的销售。

上半年，我们企业跟踪的5个重点产品：____，与去年同期相比销量均有所下降。但我们的传统丸剂类品种异军突起，因疗效确切、易于吸收，市场前景被代理商看好，一些多年没有生产的老产品如____丸、____丸、____丸已成为代理商热力推介品种，销售市场陆续打开，成为企业新的增长点。

(二) 新产品开发和科技进步成果显著□gmp管理工作进一步加强。

根据二个开发(即市场开发、新品开发)一起抓的原则，企业加大了新品研发的跟踪力度，并对已取得产品生产批件的品种着力做好产业化的前期准备工作。上半年，获得____新药证书及生产批件、____生产批件、中药9类____片、____生产批件等，同时进行了包括____、____等新产品的大生产工艺参数摸索工作，为这些产品顺利投放市场做好工艺技术准备。

与此同时，我们还建立gmp长效管理机制，组织全员进行相关文件的再学习和考核，要求每一位员工从思想上高度重视、生产过程中严格执行。并且强化对进厂原料、出厂成品质量检验，加强生产现场的监控考核，确保整个生产过程处于受控状态，减少不必要的生产过程中的成本上升。

今年上半年，我们主要产品一次合格率均达到考核指标，产品市场抽检合格率1____。

(三) 降本增效成效明显，管理工作得到加强。

今年，我们继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业显现的基本

特征，即毛利率屡往低处走、销售量增利减增销不增效、利润空间不断下降的实际，从企业内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个部门、每个流程、每个岗位订出降本增效的目标、措施，责任到人。同时，还在05年降本增效量化考核取得成效的基础上按照四定原则(即：定项目、定目标、定责任人、定考核办法)制定了____项降本增效量化指标，并修订了相应的考核办法，以最大限度的降低采购成本、营销成本、管理成本等，挖掘内部潜力，从而控制和减缓了成本费用上升的势头。