

制药企业未来工作计划(优质9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

制药企业未来工作计划篇一

一、指导思想

质量就是企业的生命，质量是一切的基础，公司要生存和盈利，全体员工必须树立正确的质量价值观和质量意识。价值观和意识决定形态，思想决定行为，形态和行为将决定我们产品最终的品质。作为品控部一员必须有的且必须贯彻执行的 13 条质量价值观——质量第一，零缺陷，源头管理，顾客至上，满足需求，一把手质量，全员参与，持续改进，基于事实的决策方法，下工序是顾客，规则意识，标准化预防再发生，尊重人性。

以 iso9001:2008 质量管理体系和 iso22000:2005 食品安全管理体系为中心，坚定不移地推行全面质量管理(tqm)循序渐进地导入阿米巴管理模式，扎扎实实地依据 pdca 循环管控质量，达到行知并举。

二、日常工作

秉承全面继承的原则，适当改进与完善，寻求适合公司的品质管理风格和质量文化。

完善品控部原有的组织架构、细化各岗位职责、强化日常工作纪律，逐步扭转以前不良的工作作风和态度。

(一) 进料品控

进料品控是质量控制的首要关口，只有把进料的质量控制好才能保证后续的正常生产，越早发现问题损失就越小，因此加强供应商管理和供应商建立一种良好的合作关系特别重要。

严格遵照《原辅料验收标准》，切记公司要求和质量原则，做好原辅料进厂验收相关工作和记录，收集所有供应商原辅料相关证件、报告等原始资质、文件，杜绝徇私舞弊的现象，详细统计《进料品控周报表》，定期分析原辅料质量状况信息。遇到问题，及时沟通和反馈。定期会同采购部、生产部讨论原辅料验收标准修改方案，共同完善《原辅料验收标准》。

加大供应商的管理力度，协助采购部对供应商进行供应商质量考核评估，对现有考核制度优化并完善，对供应商的质量要素予以文件化形成质量协议，减少不必要的浪费和损失，达到共赢的目的。必要时与采购部现场审核重点供应商和调查原料种植基地，收集相关原始信息和数据，便于供应商的管理和评价。对重点原辅料供应商的资质做具体要求，如要求供应商通过 iso9001:2008 认证□iso22000:2005 认证等。对供货质量不稳定的供应商，不符合《原辅料验收标准》，坚决退货，特殊情况让步接收，建议至少扣供应商货款20%或者按照验收合格率结算货款。

(二) 现场品控

强化现场品控日常工作纪律，加大现场品控的处罚力度。要求每位现场品控员每周至少向生产部开一张《不合格处置单》。如实做好现场品控相关记录，并做好《现场品控周报表》，分析生产现场质量状况信息。

(三) 实验室管理

实验室管理比较松散，员工工作无方向，实验室工作文件也不健全。2017 年我部将从实验室的工作目标、组织架构、岗位职责和权限、管理制度、检验仪器的操作规程、检测标准及国家相关法律法规要求等方面，组织编写《良好实验室管理规范》三级文件。

加大加严农残指标、重金属指标、微生物指标监控力度。重点原辅料农残指标、重金属指标监控方面，如供应商未能提供相应的农残、重金属检测报告，我司应委托相关检测机构做重点原辅料的农残、重金属检测。微生物指标监控方面，未系统性监控车间用水、空气、员工手、手套、工器具等食品接触面的微生物。成品监控方面，对产品净含量、硬度、糖度、水分、杂质等方面的检测力度不够，检测结果也未及时反馈给相关部门，相关部门也不重视成品检测的结果。建议成品检测结果纳入管理层绩效考核。

(四) 内外联工作

一如既往配合行政部做好 sc 证换证、续证□iso9001:2008 质量管理体系认证和iso22000:2005 食品安全管理体系认证外审，计量器具鉴定校准，产品委托送检，生产用水委托送检，员工办理健康证、食药局检查等相关外联工作；协助业务部做好客户验厂、二方审核相关工作。无条件配合其他部门开展有关质量方面的工作。完成公司领导安排的其他工作。

(五) 技术改造

选工作台、包装机考虑增加提升机，建独立的原辅料挑选间，杀菌机热分布测试和产品热穿透测试等工作。

三、文件与记录

2016 年度公司开展了二次内审、一次外审、一次二方审核及一次年度管理评审，品控部的体系文件与记录基本符合

iso9001:2008 质量管理体系认证□iso22000:2005 食品安全管理体系认证的要求。为有效地运行质量管理和食品安全管理体系，我部将持续修改《品控部制度汇编》、《原辅料验收标准》等文件。组织相关部门或者人员编写《良好实验室管理规范》、《异物管理制度》、《产品质量标准手册》、《标签质量标准手册》、《包装物质量标准手册》等三级文件。

为降低产品受到蓄意污染(如因恐怖主义、社会矛盾、不正当商业利益及行业恶性竞争引起的故意污染)或破坏(因管理不当造成的人为破坏)的风险、提高企业遇到紧急情况时迅速应对的能力，保障公司能够为员工创造一个安全的工作环境，为顾客提供有质量保证的产品。2017 年我部将与相关部门共同从公司“总的外部安全、总的内部安全、加工安全、储存安全、运输和接收安全、水的安全、人员安全”七个大方面编写公司的《食品防护计划》，切实防止产品、原辅料在购进、储存、加工、运输过程中遭到蓄意的破坏、污染，保证产品的卫生安全质量，有效防止公司财产、人员受到破坏、伤害。

四、体系与认证

(一)体系

2015 年公司先后通过了 iso9001:2008 质量管理体系认证□iso22000:2005 食品安全管理体系认证，体系运行基本符合公司当前的需求，满足客户相关要求。但随着公司管理目标的提升，软硬件设施的不断改善，公司的体系也需要因地制宜地完善和细化。目前对市场部的管理、财务部的管理、客户的管理和沟通等也应全面纳入公司运营体系，按照 iso 体系的要求，也不限于 iso 体系的要求，把每项工作制度、工作标准、工作目标、工作流程、工作记录等统统纳入体系范畴。从上游供应链至下游供应链，从生产者到消费者，从农

田到餐桌，从生态链到商业圈，打造全方位的、实用的公司体系。

(二) 认证

全力以赴配合行政部、生产部等部门做好 iso9001:2008 质量管理体系认证和 iso22000:2005 食品安全管理体系认证的外审(注意换版培训)、内部审核、年度管理评审等相关工作。大环境的发展趋势，势不可挡，清洁生产审核□iso14001 环境管理体系认证、英国零售商协会 brc 国际认证、人权验厂等认证的普及，我们不能驻足观望，唯有面对和选择。适当的时候，我部将配合行政部组织相关部门学习清洁生产审核□iso14001 环境管理体系认证□brc 国际认证等体系和标准要求，必要的时候希望公司委派技术骨干外出学习，为今后的认证工作和品质管理工作提前打好坚实的基础。

品控之路漫漫其修远兮，吾部将上下而求索。回首过去，历历在目，喜忧参半。展望未来，任重道远，前途光明。品控部至始至终团结在以**总为核心的领导层周围，树立正确的质量价值观，怀着感恩的心，付出不亚于任何人的努力，扎实开展品控工作，强力推进公司体系有效运行，力争五年之内推出《公司基本法》。

制药企业未来工作计划篇二

1、以培育“三观”为基矗通过学习先进典型对世界观、人生观、价值观三观的榜样。以“奉献社会、服务人民”为主题，以树立良好的社会形象为重点，扎实开展员工的培训。

2、通过开展多种形式的政治思想教育、职业道德教育和丰富多彩的寓教于文的活动，培育。运用现代网络信息技术，占领宣传思想和理论文化阵地。利用我公司现有的mis系统和局域网和宽带的优势，以快捷的速度传递上级精神和我公司相

关信息。

3、按照《公民道德建设实施纲要》的要求，制定具有我公司特性的职工道德要求、计划，学习先进典型的先进，要注重职工职业道德的教育。

4、加强科技文化教育，勉励自学成才，岗位成才。

5、加强民主管理。进一步贯彻落实厂务公开，切实加强厂务公开的透明度和公开质量，并开展经常性的，按照厂务公开考核责任制，监督检查情况定期公开，广泛听取采纳职工意见和合理化建议。

6、以推行服务为切入点，加强改善服务态度，提高服务质量，抓好行业作风建设。把企业文化作为激发职工热情、统一职工意志的重要手段，将广大职工的行为引导到共同的企业发展目标 and 方向来。

7、营造浓厚的安全文化氛围。全面调动各种宣传手段；注重现代安全管理体系的建设；推行安全质量标准化；抓好安全物态文化建设；建立企业安全文化评价体系；加强领导，积极推动企业安全文化建设。

总之，形成一个以“以人为本”的理念为指导；用先进的文化培养人、塑造人，激发提升劳动者的智慧潜能，营造一个安全、健康、环保、高效的人文环境，造就一支技术水平高。安全素质过硬，道德高尚的员工队伍，建设管理好安全、可靠、稳定运行的电网，使企业成为一个有扎实的安全基础，有优越的市场竞争力和良好的内外形象的企业文化。

制药企业未来工作计划篇三

活动一：一年一度的迎新终于要来了，作为第一次迎新，心情是相当激动的，我们作为学长学姐的要做好接待方面的工作。

作，让新生感受我们的热心，让家长感到放心，而我们也要有耐心，我们就是环境学院的一张名片，也是整个学校的形象，所以我们要把我们最好的状态投入到里面去。

活动二：大一新生的军训也要开始了，炎炎夏日，他们就要经受考验，这是每位入学新生必须经历的磨练，这也算一种成长吧，我们能做的就是为他们加油呐喊，让他们不要放弃，不过是通过展板的形式表达出来。还有配合心理部做好新生心理健康方面的辅导，这也是我们力所能及的，我想会对他们有帮助的。我们部门也要开展以军训为主题的海报征集活动，不仅可以增加他们的团队合作力，也为我们后续的招新物色人才。

活动三：为了学生会宣传部有新的'血液的注入，有足够高素质的后备力量，能更有效的展开学生会的宣传工作，实现学生会干部的新老交替，培养、壮大和发展学生会干部队伍，保证宣传部工作的连续性，所以我们一定会加以重视，要公平公正的做好招新工作，绝不做出有损学生会名誉的事。

以上是为已经知道的活动所做的计划，还有其他未作安排的活动，我们部也会根据实际情况，作出适当的安排。

总得来说，宣传部上学期依照校团委、主席的要求和安排，使各项工作在计划中顺利进行，取得了具体的成效，这是值得肯定的，但直言不讳的说我们的工作还存在这一些问题，在以后的工作中我们定会会有所改进，使我部的工作更好的施展开来。

最后希望在生气勃勃的炎炎夏日中，我们部能以更饱满的热情投入到本部门其他部门的活动中，做好各项宣传工作！取得更好的成绩！

环境学院团总支宣传部

二〇xx年十月八日

制药企业未来工作计划篇四

一主要项目任务：

（一）二项目管理计划

1. 积极贯彻、落实公司项目开发任务，力争做到及时完成各
项目任务。
2. 时实通过展会、网络、客户等相关信息了解市场需求动态，
主动探索客户新的需求，做好项目开发储备课题。
3. 培养部门员工全流程设计理念，使设计人员做到亲近客户、
亲临现场，持续保持与生产、用户现场进行联络，在确保满
足客户使用要求的前提下使设计产品追求“成本最低，设计
先进、生产高效、运行可靠，便于使用、便于维护”等高标准
要求，不断提高产品设计评估通过率。
4. 对项目进展情况进行全过程跟踪，对关键环节进行重点把
关，提前预防，遇到问题立即解决，及时上报反馈。
5. 对老产品进行持续改进，及时处理内、外部质量反馈，并
举一反三，全流程改进，不断提高产品质量的稳定性。
6. 不断开拓产品适用领域，使设计人员做到每季度至少到用
户现场两次，了解客户目前及潜在的需求，为产品设计做
好“营养”储备。
7. 在部门内部多组织相关项目管理、项目设计、设计开发控
制程序等相关知识的学习，使部门员工提高设计思路，规范
工作程序，提高工作效率。

8. 加强部门内部设计输出信息的准确性，做到专人负责、层级把关审核，确保归档相关技术文件的准确性、及时性、规范性。
9. 确保erp输入信息的准确、及时，并保持与实际运行同步。
10. 合理计划、控制项目经费，对项目需求资金进行准确预算，对材料、采购成本严格控制。
11. 严格做好技术保密工作，使各类技术档案的管理做到准确、齐全、规范、有效，达到公司相关文件要求。

（一）部门团队建设

1. 做好人才储备工作，高、中、低人才合理搭配、培养，使部门工作顺畅有序。
2. 做好新员工培训、帮带工作，对工作积极、业绩突出的老员工给予上报提拔和奖励。
3. 做好部门内部、外部协调工作，有计划的组织部门员工培训和部门集体活动，营造团结、合作、进取的工作氛围。

（二）部门环境、安全管理

1. 根据实际情况做好年度、季度、月度资金预算对部门管理经费以提高工作效率、勤俭节约为原则，严格执行公司相关管理制度。
2. 严格执行公司质量管理体系、工作规范□6s管理、安全管理体系，做好部门自查、管理工作。
3. 对部门固定资产进行定位、定人管理，确保帐物相符，正确使用、维护、保养，避免设备损坏现象，确保不出现设备

丢失事故。

4. 严格执行公司及研发相关管理制度，并对相关运作流程中的问题及时提出反馈和主动协调解决。
5. 做好部门erp运行及问题反馈工作，为公司及部门工作效率的提高提供保障。

本部门将尽力贯彻执行公司20xx年度目标及任务，发动部门全体员工共同努力，使部门质量指标、环境指标、安全指标呈现持续上升的良好状态。

以上计划请公司领导给予指导和支持！

制药企业未来工作计划篇五

石家庄市是国务院批准的我国重要的医药工业生产基地。目前全市规模以上医药企业58家，占全国医药工业总量的80%，是全国最大的原料药基地。石家庄医药产业已成为全市第一优势产业，其生产规模，经济实力，固定资产，出口创汇，全员劳动生产率产业关联带动能力均居全市各行业第一。

据石家庄市食品药品监督管理局统计，全市共有零售药店2191家，其中连锁门店共179家，其中市辖6区共有178家，市辖区以外仅1家连锁门店，全市药店连锁率仅为8%。全市179家连锁门店基本被几家本土连锁企业所占据，其中新兴药房以68家门店排名第一，神威大药房则有53家门店，乐仁堂集团旗下有41家门店(不含9家药妆店中店)，石家庄益康药房则有10家左右的门店。外来连锁企业在石家庄发展速度不快，老百姓大药房在石家庄市目前仅有8家门店。据业内人士的保守估计，目前石家庄市的药品零售市场规模大概在10亿元左右。虽然整个市场单体药店数量占绝对优势，但是从销售额上来看，连锁药店占有绝大部分的市场份额。乐仁堂集团石家庄医药连锁和石家庄新兴药房2019年的销售额均达

到2.1亿元，河北神威大药房为1.8亿元，这三家企业就瓜分了60%的市场份额，而外来连锁企业的老百姓大药房，以6000多万的销售额排名第四。

截至2019年底，石家庄市共有独立核算的医药制造企业51家，拥有资产总额292.3亿元，从业人数51003人，实现工业总产值、销售产值、增加值、利润和利税总额分别为142.6亿元、135.9亿元、45.7亿元、20.1亿元和26.9亿元，医药制造业的固定资产、从业人数、工业总产值、销售产值、增加值和利润分别占到当年全市全部工业的14.2%、11.9%、11.5%、12.4%、22.6%和10%。

但在调查中也发现石家庄医药连锁企业也存在许多不乐观的现状。

企业知识产权保护意识缺乏，医药企业技术创新不足，专利申请数量少，水平低，专利与研发不够密切，企业专利人才整体素质偏低，专利信息利用水平低下等许多问题普遍存在。

1： 优化企业创新机制，促进企业专利创造质量的提高。企业要加强以市场为导向，企业为主体，医学研究结合的集成技术，增强市场竞争意识，优化创新机制，提高企业的科技研发能力，实现科技与专利协调发展。

2： 增强企业知识战略实施过程中产权战略意识，加快医药企业专利战略实施。必须以观念创新为先导，强化企业知识产权意识，切实认识医药企业实施专利战略的重要性，紧迫性和市场强制性。在推进医药企业专利，应加强分类指导，重点突破，协作互动。要以技术创新为手段，以观念创新为前提，以机制创新为动力，以环境创新为保障，实行技术专家，经济分析专家和法律专家相结合。采取“市场导向，产业聚集，企业互动”为主要特征的虚拟化舰队推进模式。

3： 充分发挥政府职能作用，努力营造激励创新的市场环境。

发挥政府资金的杠杆作用，支持和激励企业加大对技术创新的投入，引导企业逐步提高研发投入比重。重点培育知识产权优势企业，抓好专利创新示范企业和专利技术参与试点。科技部门要加大知识产权导向，提高政府科技创新成果取得的专利数量和质量。市政府及有关部门应当尽快落实和促进医药行业技术创新提供有力保障。

1：积极培养连锁事业的专门人才。连锁是一种商业知识产权的许可，它涉及到商业、工业、科技、法律、管理，有时甚至包括农业等诸多领域，亟需连锁的专门人才。

2加快连锁管理规范化、制度手册化建设，提高经营组织化程度。连锁科学发展的关键在于建立一套高效率的商流和物流系统实行规范化管理和标准化服务，特别是在特许企业内部形成规范化管理，是连锁发展的基础，离开规范，就不可能有真正意义上的连锁经营，不可能产生规模优势和规模效益。因此，特许连锁企业在扩大组织规模，发展加盟店，开展日常经营活动当中，无论是企业的决策层、管理层，还是一般的业务操作人员，都要坚持规范化管理。

总之：石家庄医药连锁企业的发展有很好的前景。

制药企业未来工作计划篇六

1. 进一步完善公司组织架构，确定和区分各职能部门的权责，争取组织架构的科学运用，三年内不做重大调整，确保公司运营在现有组织架构内运行。

3. 完成日常行政招聘和配置；

4. 实施薪酬管理，完善员工薪酬结构，实施科学公平的薪酬体系；

5. 充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部晋升制

度，为员工做好职业规划，培养员工精神和敬业精神，增强企业凝聚力。

6. 在现有绩效考核体系的基础上，参考先进企业的绩效考核方法，实现绩效考核体系的完善和正常运行，确保与薪酬挂钩。从而提高绩效考核。

7. 大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8. 弘扬优秀的企业文化和传统，用优秀的文化感染人；

9. 建立内部纵横沟通机制，调动公司全体员工的主观能动性，建立和谐融洽的内部关系。集思广益，服务企业发展。

10、做好人员流失率和劳动关系的控制、纠纷的预测和处理。既保护员工合法权益，又维护公司形象和根本利益。

1. 行政工作是一项系统工程。不可能一蹴而就，所以行政部在设计和制定年度目标时要遵循循序渐进的原则。如果一味追求速度，行政部门就无法保证目标完成的质量。

3. 这个工作目标只是xx行政部年度工作的基本文件，并不是具体的工作计划。鉴于企业行政管理建设是一项长期工程，行政部将针对每项工作制定与目标相匹配的详细工作计划。但是这个工作目标必须经过公司领导研究批准后才能付诸实施。如果公司调整部门目标，行政部将根据调整后的目标完成年度工作。同样，具体的计划、方案、制度、形式等。对于每个目标项目的实施，将根据公司调整后的目标具体实施。

制药企业未来工作计划篇七

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来

讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

下半年的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的' 根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

制药企业未来工作计划篇八

制药行业被认为是资金雄厚的行业，但同时也是一个竞争异常激烈的行业，下面是小编为大家收集的制药企业调研报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友！

制药行业被认为是资金雄厚的行业，但同时也是一个竞争异常激烈的行业。对外，在我国加入wto的承诺下，跨国制药企业正虎视眈眈，包括世界排名前20位的跨国医药企业，已相继在我国抢滩设点。对内，改制以及gmp认证等问题又使当前的医药企业忙得不亦乐乎。如何在内外夹击的环境中占据优势地位，已成为摆在制药企业面前至关重要的一道坎。而通过信息化手段提高管理与服务手段、降低成本正是成功的医药企业得以制胜的“名医良方”。

制药企业一般包括四大类：药品、医疗器械、化学制剂和玻璃仪器。作为典型的连续型生产制造型医药企业，由于生产药品和化学试剂等特殊商品，制药企业有着自己独特的行业特征：如药品类别繁多；编码无规律，有效期须进行严格控制；对专利(配方)有较强的依赖性；销售范围广，各销售片区、各品种的销售情况不易从总体上把握；药品定价影响因素多而复杂，销售终端资源(医院、药店)难以控制；药品更新快，但新品的研发周期长等。

另外，以药医分离、连锁经营□gsp达标为标志，封闭了近50年的医药产品流通四级批发制被完全打破。在沉重的市场压力下，如何把药品卖出去，成了各家企业经营的核心。因此，机制创新、优化流程、强化管理成了各大制药企业的重头戏。面临一个全新的市场竞争环境，势必要启用新的营销模式。因此，从根本上改革管理手段已经刻不容缓，经营和管理必须依托于一套完善的信息系统来开展。

医药信息化涉及到哪些软件呢？从药品流通角度来说目前有几个环节。第一个是生产厂家的内部管理，主要涉及到erp系统；从生产厂家到批发企业、配送企业、医院的过程，则涉及到物流系统、网上交易系统和crm系统等；医院里还有his系统，即医院信息管理系统。

据介绍，目前大约20%的大中型制药企业已经实施完成erp的

实施，并主要是集中在进、销、存及财务等模块；而大约有50%的制药企业正在推进和实施erp也基本上集中在供应链、分销、资金管理等领域。从当前一些制药企业实施erp的可以看到，几乎所有企业都是从营销做起。

随着医药流通体制、医药卫生体制和医疗保障制度改革的深入发展，处方药与非处方药分类管理的全面推行和定点药店的实施，医药领域的信息化开始有较大的发展，但呈现很大的不平衡性，如医院信息化方面有了长足的进步，而制药企业、医药零售企业的信息化相对于医院落差较大。目前，制药行业信息化还存在以下不足。

一是信息化管理机制陈旧。有待建立标准化的信息管理系统数据，来解决企业的信息化机制问题。

二是配送中心与计算机系统不健全。现代制药企业一般都形成了以药品研发生产销售一体的生态链模式，涵盖的终端包括药品零售商、医院等，有的制药企业还有专门的药店零售连锁终端，因此连锁对中国药企来讲是一个非常新的课题，不健全的配送模式跟信息化系统结合的时候不能很好地融合。

三是扩展规模时不顾信息化的能力。在国家宣布扶持组建制药企业百强和销售终端50强的政策下，出现了盲目扩张，而管理系统并没有跟上的现象。

五是连锁企业缺乏有效的连锁化业务管理系统。尤其是供应链管理系统与分销物流系统缺乏。六是医药企业选择系统的时候，重表面轻内核、重产品轻实施、重产品初期运行轻维护和服务。

东软金算盘营销副总经理杨汉东认为，企业需要的管理软件有九种，中国制药企业最需要物流管理，这是中国企业要走的第一步。物流管理软件可以使企业决策人非常清楚原材料、零配件、成品的采购成本、运输成本、销售毛利及流转录用

等情况。物流管理也可以延伸到业务管理，对药店来讲就是药店连锁。

建立了物流管理以后第二步是生产管理，生产管理一定是在解决了物流管理的基础上进行。

第三是人力资源管理。在解决了物流管理、生产管理以后，企业需要在生产和流通的环节中对工作人员的参与时间、实施成本、人员素质、技能需求以及所需的培训项目等进行管理。

第四是产品设计管理。企业到了一定的规模，非常需要把产品从创意开始，到产品调研、产品设计、产品设置、产品工艺等过程都用计算机管理起来。

第五是财务成本核算。管理会计是企业最需要的，只有在对物流成本管理很清楚，对人力成本的分析也很清楚的情况下，才能出现财务成本核算。产品设计管理软件也要在财务成本核算软件之前实行，这样就使企业的每一项投入都可以非常精确地计量。财务成本核算不仅需要对具体的物品、生产、人员进行管理，还要对市场调研、市场开拓、资金成本、固定资产管理等企业相关成本进行管理。

第六是财务报告。中国加入wto以后对财务报告有很大需求，因为各个国家的会计制度完全不一样，同样一张票在各个国家的财务属性可能完全不一样。现在香港就有这种企业，它会花几百万港币把凭证在香港重新做，因为内地的情况根本不符合香港财务制度的要求。

第七是财务报告分析。企业通过财务报告分析软件，使企业领导对企业的运营情况和客户、供应商、合作伙伴等单位的财务情况有比较深入的了解。

第八是企业决策分析。企业领导需要经常对企业的经营进行

决策分析，决策分析的数据必须及时、准确，分析手段也需要不断创新。

第九是企业资源管理软件，即erp，然后进行电子商务建设，建立健全的医药生态链信息化系统，这是最后一步建设系统。

石家庄市是国务院批准的我国重要的医药工业生产基地。目前全市规模以上医药企业58家，占全国医药工业总量的80%，是全国最大的原料药基地。石家庄医药产业已成为全市第一优势产业，其生产规模，经济实力，固定资产，出口创汇，全员劳动生产率产业关联带动能力均居全市各行业第一。

据石家庄市食品药品监督管理局统计，全市共有零售药店2191家，其中连锁门店共179家，其中市辖6区共有178家，市辖区以外仅1家连锁门店，全市药店连锁率仅为8%。全市179家连锁门店基本被几家本土连锁企业所占据，其中新兴药房以68家门店排名第一，神威大药房则有53家门店，乐仁堂集团旗下有41家门店(不含9家药妆店中店)，石家庄益康药房则有10家左右的门店。外来连锁企业在石家庄发展速度不快，老百姓大药房在石家庄市目前仅有8家门店。据业内人士的保守估计，目前石家庄市的药品零售市场规模大概在10亿元左右。虽然整个市场单体药店数量占绝对优势，但是从销售额上来看，连锁药店占有绝大部分的市场份额。乐仁堂集团石家庄医药连锁和石家庄新兴药房2019年的销售额均达到2.1亿元，河北神威大药房为1.8亿元，这三家企业就瓜分了60%的市场份额，而外来连锁企业的老百姓大药房，以6000多万的销售额排名第四。

截至2019年底，石家庄市共有独立核算的医药制造企业51家，拥有资产总额292.3亿元，从业人数51003人，实现工业总产值、销售产值、增加值、利润和利税总额分别为142.6亿元、135.9亿元、45.7亿元、20.1亿元和26.9亿元，医药制造业的固定资产、从业人数、工业总产值、销售产值、增加值和利润分别占到当年全市全部工业

的14.2%、11.9%、11.5%、12.4%、22.6%和10%。

但在调查中也发现石家庄医药连锁企业也存在许多不乐观的现状。

企业知识产权保护意识缺乏，医药企业技术创新不足，专利申请数量少，水平低，专利与研发不够密切，企业专利人才整体素质偏低，专利信息利用水平低下等许多问题普遍存在。

1： 优化企业创新机制，促进企业专利创造质量的提高。企业要加强以市场为导向，企业为主体，医学研究结合的集成技术，增强市场竞争意识，优化创新机制，提高企业的科技研发能力，实现科技与专利协调发展。

2： 增强企业知识战略实施过程中产权战略意识，加快医药企业专利战略实施。必须以观念创新为先导，强化企业知识产权意识，切实认识医药企业实施专利战略的重要性，紧迫性和市场强制性。在推进医药企业专利，应加强分类指导，重点突破，协作互动。要以技术创新为手段，以观念创新为前提，以机制创新为动力，以环境创新为保障，实行技术专家，经济分析专家和法律专家相结合。采取“市场导向，产业聚集，企业互动”为主要特征的虚拟化舰队推进模式。

3： 充分发挥政府职能作用，努力营造激励创新的市场环境。发挥政府资金的杠杆作用，支持和激励企业加大对技术创新的投入，引导企业逐步提高研发投入比重。重点培育知识产权优势企业，抓好专利创新示范企业和专利技术参与试点。科技部门要加大知识产权导向，提高政府科技创新成果取得的专利数量和质量。市政府及有关部门应当尽快落实和促进医药行业技术创新提供有力保障。

1： 积极培养连锁事业的专门人才。连锁是一种商业知识产权的许可，它涉及到商业、工业、科技、法律、管理，有时甚至包括农业等诸多领域，亟需连锁 的专门人才。

2加快连锁管理规范化、制度手册化建设，提高经营组织化程度。连锁科学发展的关键在于建立一套高效率的商流和物流系统实行规范化管理和标准化服务，特别是在特许企业内部形成规范化管理，是连锁发展的基础，离开规范，就不可能有真正意义上的连锁经营，不可能产生规模优势和规模效益。因此，特许连锁企业在扩大组织规模，发展加盟店，开展日常经营活动当中，无论是企业的决策层、管理层，还是一般的业务操作人员，都要坚持规范化管理。

总之：石家庄医药连锁企业的发展有很好的前景。

制药企业未来工作计划篇九

一、培训工作情况

20xx年共举行内部培训和外部培训7项，其中管理制度培训占20%，专业技能培训占50%，参训41人次，一线员工操作守则和职业道德培训占30%。

培训课程主要集中在为以下几类：

- 1、一线员工必修培训：员工sop培训、上岗资格培训；
- 2、主管级以上培训□gmp培训、管理规程培训；
- 3、新员工入司培训：公司管理制度、企业文化培训、职业道德规范培训。

二、培训工作分析

(一)取得的成绩：

1□20xx年度的培训工作与20xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立系统化培训体系。

今年我部门投入大量精力,在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。

重点加强了培训需求分析汇总和培训计划，全面提升我部门培训工作的系统化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式，逐步掌握与集团接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善员工培训教育的质量保证和效果评价体系。

(二)存在的问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、在年中所做培训中我们不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的设备管理部，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。

而培训层面的不均衡，更是需要20xx年去大力改善。

三、改进措施

(一)有利条件

随着企业员工的综合素质和工作技能的提高，企业文化的大

力宣传，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视，我部门教育培训体系正在逐渐完善，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

(二) 具体措施

1、作好培训基础工作

《公司员工培训管理程序》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的'不断总结和及时调整。

在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。

还要进一步加强培训资料的收集和培训师资质的评定，加强相关工作人员的专业素质培训。

2、建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。

为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。

3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。

建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。

培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了部门有限的培

训经费，其次，为部门培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。

以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，主管对技能操作的认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导主管为培训工作做出良好的表率。

在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也明确选拔优秀管理人员作为部门内部讲师，并建立起一套内部讲师的日常管理、激励、考核制度。