# 最新制药个人工作总结 制药个人工作总结改进(八篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-08-29

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。制药个人工作总结 制药个人工作总结改进...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**制药个人工作总结 制药个人工作总结改进篇一**

1、实现利润：目标数为000万元，上半年完成000万元，占年计划000%;比去年同期增长000%;

2、销售收入：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划0000%;比去年同期增长0000%;

3、工业总产值：目标数为0000万元，上半年完成0000万元，占年计划的000%;

4、存货周转天数：目标数000天，上半年实绩0000天,比去年同期加速000天;

5、应收帐款周转天数：目标数00天，上半年实绩00天，比去年同期加速0天;

6、产销率：目标数为00%，上半年实绩00%。

(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：000，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、000丸、000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xx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。

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。

**制药个人工作总结 制药个人工作总结改进篇二**

20xx年12月27日，公司所有高层领导、核心中层领导干部及骨干成员汇集惠州市洲际温泉度假酒店，汇报过去一年的成果，同时齐心展望20xx年，全情拥抱未来。立国制药的年终总结会议在满满的热情和信心下拉开了序幕。

第一天的总结会议上，公司所有高层领导均采用ppt的演示形式，通过生动的图文和数据向大家展示一年来各管理体系的经营管理成效，让参会的所有人员充分了解了公司在20xx年各个体系工作的实际运行状况，我们通过20xx年的工作总结自己的不足，从而为20xx年的工作计划提供更全面的方向。

在第二天的会议讨论上，大家各抒己见，深度的剖析如何完成20xx年的经营目标；每一位参会人员，都就自己所在的部门如何配合完成全年的经营目标进行了细致讨论，合理规划安排好20xx年的经营计划。

通过深入而有效的讨论，在座的所有同事们不仅对公司这一年的管理工作应该有了更加全面和细致的了解，也对如何开展20xx年的工作制定了详细的计划方案。相信在公司各级管理部门和车间的互相协助，相互理解下，我们一定能携手努力、共同完成全年的经营目标。

经过前两天的会议讨论，我们明确了20xx年开展各项经营管理的工作目标，上午我们进行最后的总结大会。

首先是由生产体系的代表古运贤和营销体系代表邓广安对两天讨论情况进行总结发言。

生产及销售代表做完总结后，立国制药总经理邓江远对两天的会议进行最后的总结发言，总经理全面回顾了20xx年震荡起伏的市场形势，以及我们在如此严峻形势下做了哪些工作，同时强调2106年我们必须完成的核心工作目标，在总结最后，总经理也非常有信心，20xx年，在邓羽林董事长和邓玉开副董事长的正确带领下，我们全体立国人，一定会齐心协力、共同完成全年的经营目标，为立国迎来值得期待的丰收之年！

会议最后，立国制药邓羽林董事长、邓玉开副董事长进行了闭会发言，两位董事长对企业创业初期的艰难历程进行了缅怀，同时激励我们继续坚定信心，要求各部门互相配合、互相支持，全力完成20xx年的生产经营计划，共同创造企业的辉煌腾飞！

**制药个人工作总结 制药个人工作总结改进篇三**

20xx年，在公司领导的大力支持下，以省局、市局、县局重要思想为指导，认真贯彻公司关于生产、销售、检验为一体的精神，继续打造“xx”品牌的工作方针，进一步落实公司提出的“质量第一，安全第一”工作目标要求，为百姓造好药，全面落实生产、监管等各项工作。加强专业技术队伍建设，杜绝了不合格产品不得入厂行为。全公司上下同心，团结努力，锐意进取，扎实工作，圆满的完成了公司20xx年的各项工作，为公司发展作出了新的成绩。

1、组织员工进行了药品从、生产质量管理规范20xx年版的gmp培训，提高员工的业务水平，调动起了员工的积极性；签订了员工劳动合同，组织员工健康体检，保障公司的正常经营、安全生产。

2、今年中成药共生产10个品种，300个批次，同去年相比，增长幅度10%左右。销售值为一忆元左右，为去年同期的1.1倍。主要原因是受市场宏观控制，两票制影响，波动幅度较大，生产成本大幅度上扬等因素的影响。纯利润与去年持平。

3、质检检测进厂原料50个品种，200个批次；辅料15个品种30个批次；中间产品20个品种，600个批次；成品10个品种，300批次；包装材料10个品种35批次；纯化水14个点，43个批次的检测。质监对车间生产现场、设备、人员的生产清洁监督320次。有效归范生产中各种细小环节，对各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数。严格按照产质量管理规范20xx年版的他、要求来做。

1、鉴于gmp飞检的日益增加，被收证的企业越来越多，检查越来越严，公司决定成立gmp检查办公室，加强公司内部日常gmp检查，更加全面按照gmp生产、检验。

安排每季度的业务知识培训，做好培训、考核记录；完善员工的档案（包括健康档案）；公司计量器具的鉴定；与县药监局沟通联系。

2、产量要比去年同期增长20%以上。要达到这一目标，必须提高员工的主动性，调动员工的工作热情，发挥员工的潜力，让人力资本的得以充分发挥，公司将打破大锅饭，干好干坏，干多干少一个样的传统，对各岗位实行定岗定员，全员实行绩效工资制，每月的工资将与产量、质量挂钩。员工要服从车间管理人员的安排，遵守公司一切管理制度及员工守则，努力创造自身的价值。

3、资料要尽量完善，qa、qc与生产、软件办组织行为要绝对统一，对资料定期进行审核，尽量与生产靠近，工作落实到每件事、每个人。要通过员工的相互配合来控制产品质量，前后工序相互监督、相互验证，使产品质量得到较好的控制。以确保“gmp质量保证体系”在公司的正常运行，严格工艺管理，抓好过程控制，杜绝质量事故的发生。

总之，这一年通过公司全体员工的共同努力，在公司和车间领导的正确领导下，能够完成各项工作指标来之不易，但要清醒认识到你们所做的工作离公司和车间的要求还有一定的差距，但我坚信只要大家与时俱进、奋勇拼搏、团结一心，扎扎实实干好每一项工作，为以后的工作打好坚实基础，我相信在大家的共同努力下，20xx的明天会更加美好。

**制药个人工作总结 制药个人工作总结改进篇四**

20\_年危险废物管理计划

编制单位合肥亿帆医药经营有限公司(盖章)

编制日期20\_.1

根据《中华人民共和国环境保护法》、《中华人民共和国固体废弃物污染环境防治法》及省、市、区环保部门的相关要求，减少本公司危险废物报废药品的规范管理力度，确保危险废物在产生、储存、处置环节不出现环境污染事故和安全事故特制定本制度。

《中华人民共和国环境保护法》

《中华人民共和国固体废弃物污染环境防治法》

《废弃危险化学品污染环境防治办法》

《危险废物名录》

《危险废物转移联单管理办法》

《危险废物贮存污染控制标准》

20\_年我公司预计产生报废药品约2吨。

根据相关法律法规的要求，我公司建设了一专用贮存库。对报废药品进行封箱，储存相关危险废物，加强检查，防止流失。

我公司为了防止危险废物污染事故，根据国家的法律法规成立了危险废物管理小组，负责本公司的危险废物管理。具体人员组成与责任制度如下：

组长：张明兵

组员：朱东明程林

1、为加强危险废物管理，防治危险废物污染环境，合理利用资源，保障人体健康，维护生态安全，促进经济、社会和环境的可持续发展，根据《中华人民共和国环境保护法》、《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》、《关于在全市危险废物产生单位集中开展危险废物规范化管理工作的通知》及有关法律、法规的规定，结合本企业实际，制定本办法。

2、本企业危险废物产生、运输、贮存、利用和处置均应当遵守本制度。

3、制度所称的危险废物是指列入《国家危险废物名录》的本公司报废药品。

4、危险废物处置必须遵守国家法律法规的要求，并到当地环保部门办理相关手续。

5、严格落实环保部门的各项管理制度，做到遵章运行。

6、明确环保工作的内容和指标，企业内部落实环保安全责任制，将环保责任落实到个人。

1根据本单位危险废物特性和国家相关法律法规的要求，制定本企业危险废物应急救援预案，到环保部门备案。对职工进行应急预案知识培训并定期组织演练。

2加强危险废物产生、运输、储存环节的管理力度，杜绝渗漏事故，确保产生、运输、储存环节的安全运行。

3危险废物的产生处置必须建立台帐并如实、及时记录。危险废物产生单位必须建立专门的危险废物管理台账簿，由专人管理，准确记录每天产生危险

废物的名称及贮存、利用、处置去向数量等。向外转移的危险废物，台帐记录必须与危险废物转移联单及其它相关票据等内容相一致;台帐材料必须齐全，并按要求向环保部门上报危险废物登记报告。

4由公司安全环保部定期对危险废物的贮存进行检查，并记录如台帐。5成立危险废物专门管理小组，制定危险废物污染防治计划。

7、转移计划

本年度计划转移共2吨左右。计划转移时间：20\_年1月份至20\_年12月份。

**制药个人工作总结 制药个人工作总结改进篇五**

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。

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

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

3、工业总产值：目标数为\_\_\_\_万元，上半年完成\_\_\_\_万元，占年计划的\_\_\_\_%;

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

5、应收帐款周转天数：目标数\_\_\_\_天，上半年实绩\_\_\_\_天，比去年同期加速\_\_\_\_天;

6、产销率：目标数为\_\_\_\_%，上半年实绩\_\_\_\_%。

(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xx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。

**制药个人工作总结 制药个人工作总结改进篇六**

上半年，我药厂在集团公司和股份公司的正确领导下，全药厂干部职工克服全球金融危机给企业生产经营造成的困难，紧紧围绕安全生产、连续生产、清洁生产这一工作目标，大力开展点线管理、强化现场管理、深挖企业内部潜力，坚持安全生产常抓不懈，截止6月底，我厂共生产甲烷氯化物18606吨，未发生安全事故，较好的完成了股份公司下达给我药厂的生产经营任务，现将上半年的工作总结如下：

受全球金融危机影响，从去年下半年开始，我国经济发展形势急转直下，对刚刚投产的我厂来说更是雪上加霜，车间员工半年工作总结。面对前所未有的困难，我药厂干部职工也曾一度出现过信心不足、悲观失望的情绪。针对这一情况，厂党总支认识到，要想渡过难关，必须统一全厂上下思想，树立战胜困难的信心，为此在全厂干部职工广泛开展了提合理化建议活动，大家纷纷建言献策，找到了从内部挖潜来战胜困难的突破口，形成了全厂上下勒紧裤腰带过紧日子的共识，建立了战胜困难的信心，为完成上半年的生产任务奠定了坚实的思想基础。

在广泛统一思想的基础上，我厂从年初就大力推行点线管理，层层落实责任。经过反复研究，全厂共制定了5条管理线，44个费用控制点，做大了横到边、竖到沿、责任到个人，使各项费用得到了很好的控制。今年上半年，甲烷氯化物单位制造成本比计划降低了586.8元/吨，单位原料消耗也比去年和计划有较大幅度降低。同时培训、组建了内部维修力量，大力开展修旧利废，半年修理费比计划减少支出46.5万元。

清退外聘人员，原由外聘人员承担包装、维修、绿化等工作全部由本药厂职工承担，上半年比去年同期节省零工费开支x万元。

严格加强对管理费用的控制，管理费用比计划少出140万元，其中车辆费节支65863.79元、应酬费节支3593.8元、办公费节支2912.8元、绿化费节支15005元、销售费用比计划节支38.5万元。

现场管理是一项常抓不懈的工作，为促使管理上水平、上台阶，在原有现场管理基础上，制定和完善了现场管理方案、考核方式、检查方式等内容，并对办公、生活、生产现场等进一步明确了责任分工，每周定期组织人员进行检查，并将检查结果在板报公告，检查结果与部门薪酬挂钩，极大的提高了职工搞好现场管理的积极性。目前全药厂基本消灭了跑冒滴漏，工作现场和生活现场干净整洁。

安全工作是企业生产的生命线。今年以来，我药厂全面贯彻企业安全生产主体责任，建立健全了安全管理机构与安全管理网络，层层落实了安全生产责任制。认真开展安全培训教育，全力提高员工安全意识和自我防护能力，增强了全员的“基本功”。以“打非、治违、抓责任”为主题，认真排查和整改事故隐患，确保安全投入，不断增强企业本质安全水平，积极举办了“安全月”活动，强化事故应急预案演练，不断提高了员工应急事故的处置能力。积极推动安全标准化体系建设，不断提升安全生产管理水平，受到了上级安全部门的肯定和认可。

为加强我药厂设备管理工作，今年我药厂成立了设备管理部，设备管理工作有了较大起色，设备基础管理工作明显加强。今年以来，我药厂进一步修订和完善了设备管理制度，对全药厂各种设备报表进行了规范，修订并落实了设备管理考核制度，完善了设备台帐和设备档案，进一步强化了月度检修计划管理。今年以来共完成了13台到期超重设备、50台压力容器、86台安全阀的定检工作，保障了生产的安全、平稳运行。

为了做到安全生产、连续生产、清洁生产，我药厂在做好设备维修、加强查漏堵漏的同时，进一步完善生产工艺，甲烷氯化物5、6月份分别比计划超产428吨和301吨。产品蒸汽单耗和用电单耗及蒸汽凝液回收等指标均超额完成任务，其中蒸汽单耗比计划减少0.227立方/吨，用电单耗比计划少用158度/吨，1-6月份全厂共达标排放污水17737.82立方，合理转移危险废物221.284吨。

今年以来，我厂紧紧把握市场行情变化，加强市场信息的多渠道沟通，坚持比价采购，将原材料采购价格保证在同期市场相对最低位，最大限度的提高采购效益，实现采购效益37.5万元，同时通过延期付款及调整库存，比年初减少资金占用，成品占用资金比年初减少355万元。

严格控制原料及产品进出药厂质量，充分发挥质控工作在生产过程中的“眼睛”作用。我厂对所有供应商实行“先抽样检验合格再允许送货”的办法，把不合格原料从源头开始控制，共检验进厂原料280批次，查出并按程序退回不合格原料1车次，确保生产用上合格的原材物料，同时共检验并出具产品质量证明书2100余份，做到一车一单，保证了“出厂产品优等品率100%”的目标，随时对客户的反馈意见疑惑及时进行沟通，并根据客户要求随时取样分析，维护企业信誉。上半年及时准确上报分析数据2xx个，为车间连续、高效运行作出了贡献，真正起到了生产“眼睛”的作用。

**制药个人工作总结 制药个人工作总结改进篇七**

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xx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：

首先，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。

其次，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国家级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xx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各项工作，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，左炔诺孕酮cos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，同时完成睾酮贴片及睾酮原料的现场核查，药品检验复核以及米非司酮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!

**制药个人工作总结 制药个人工作总结改进篇八**

通过公司\_月份定为质量月，通过各级车间班组开展的质量宣传活动及会议，通过认真深入学习讨论，使我深深的体会到质量问题的关键性和可行性，质量问题不引起重视，不从思想上吸取，去反思，去总结和吸取教训去改变，那么明天就不是差一天以后是差更远，企业要如何生存，如何发展，我们那什么去取信别人。

好不容易有获得红牛的订单，我们要以诚信获得客户，要以诚信获得市场，我们要转变思想观念要有品质意思，要有时间观念，不能再有半点马虎的工作态度，

作为一名制药厂工人，我从操作工做到班长，在以往的工作中总以为自己熟悉了，会了，凭经验做事，积极性不够，自己没有做好时总是原谅自己，认为没有功劳也有苦劳，懒惰思想严重，虽然经过了去年的质量，思想大反思活动，但是从根本上还没有改变思想观念。经过这次事件的发生，以及厂领导的高度重视，使我深刻的体会到旧观念必须要改变，要怀着一颗感恩的心去工作。对工作负责就是对自己负责。

现在三季度已经过去，我们班组借公司这次的质量月宣传活动的东风，全面提高我班组的各项管理工作，在此次活动中提升我的管理水平，加大管理力度，全方位服务于制药二厂的生产活动，切实履行我的职责，为制药二厂生产质量做保证。

作为一名基础生产班长，我将在四季度的工作中要以“安全第一，质量第一”为目标，围绕这个目标我将做到以下几点;

一、对员工的gmp管理要求要严格、对于班员违纪、违规应给予严厉的`批评、必要时给予一定的惩罚。

二、严格控制好各项工艺指标

①脱盐岗位：出料时的温度、含量、出料时不能放满。

②中和岗位滴酸温度的控制一定要在范围之内、ph值一定要达标。

③调整合成岗位的压力控制范围内，温度不能过高或过低，调整含量要在规定的范围之内。

④中和离心每批物料必须合格、待检品放在待检区、合格品放到暂存处、盖子要盖好、桶周边及盖子要清洁干净、不合格品放在不合格区待返工、不合格品要追查到底，对于当事人给于处罚。

⑤结晶板框压料时每批物料必须要求压干，以提高收率、产量。

三、严格执行交接班制度，提前一刻钟到厂开班前会，布置当班的生产任务。

四、加强巡回检查，发现违规、违纪现象及时纠正，对屡教不改者给予处罚。

五、严格执行6s标准。

六、及时的向班组人员传达领导下达的各项任务及指标。

七、协助好维修人员维修设备，以及提高开车率。

八、工作中要求班组人员一定要穿戴好劳动防护用品。

九、严禁跑、冒、滴、漏、能处理的要及时处理，不能处理的立即通知维修工。

十、认真填写记录，要做到真实、及时。

一个产品的好坏，决定的不仅仅是一个企业的发展，更是决定一个区域的发展，一个区域的发展更是直接影响到民生的发展情况。我们可能会找出许多不能发展的理由，但我们能否看看首先我们的产品是不是说的过去，是不是能够得到市场的认可。

我只是一个基础员工，也许我能看到只有这么多，但我相信所有人都明白此中的道理。更多的话我不会说，给我更多启发的是，产品靠的是质量，而对于一个人，则是人品，人的品质好坏，决定这个人对于家庭，对于公司的责任。我相信，好的人品对于公司的进步也有着同样重要的作用、

制药厂为易燃、易爆有毒有害，在上班期间严禁携带火种，故要求在工作中要牢记“安全第一”

牛磺酸产品主要销售国际市场，那么就要求我们要确保“质量第一”，质量是企业生存的命脉，有了好的质量才有好的企业。

通过这次反思活动，我们要从根本上去解决，而不能停留在纸上淡兵，思想必须要改变，旧的思想、旧的体制应该随着时间的前进让它成为历史，应明确当前生产的严峻形势，不断查找自己存在的问题，在今后的工作中认真加以改正.

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找