# 药品分析工作工作总结三篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-04-09

*药物分析是一门利用化学、物理、生物和微生物等方法和技术，对中草药的化学检验、药物稳定性、生物利用度、药物临床监测以及有效成分的定性和定量分析进行研究的学科。 以下是为大家整理的关于药品分析工作工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！药品分析工作工作...*

药物分析是一门利用化学、物理、生物和微生物等方法和技术，对中草药的化学检验、药物稳定性、生物利用度、药物临床监测以及有效成分的定性和定量分析进行研究的学科。 以下是为大家整理的关于药品分析工作工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**药品分析工作工作总结篇1**

>       一、药品抽验基本情况

　　年初省局下达我市药品监督抽验指标600批次，实际完成606批次，其中化学药229批次，抗生素114批次，中成药229批次，中药饮片34批次。检出不合格药品159批次，其中化学药23批次，抗生素6批次，中成药104批次，中药饮片26批次。除中药饮片外，不合格药品抽验命中率23.3%。

　　表1 XX年年我市抽验主体抽验药品分布统计

　　抽验主体 抽验批次 不合格批次 命中率（%）（含饮片）

　　黄山市局 161 35 21.7

　　歙 县 局 119 40 33.6

　　祁门县局 84 26 31.0

　　黄山区局 86 24 27.9

　　黟 县 局 63 14 22.2

　　休宁县局 93 20 21.5

　　合 计 606 159 26.2

　　表2 XX年年抽验不合格药品类别统计

　　类 别 检品批次 不合格批次 命中率（%）

　　药材及饮片 34 26 76.5

　　中 成 药 229 104 45.4

　　抗 生 素 114 6 5.3

　　化 学 药品 229 23 10.0

　　表3 不合格药品检验项目分析表

　　检验项目 批次 占不合格项目批次百分比（%）

　　重（装）量差异 30 18.9

　　性 状 86 54.1

　　鉴 别 3 1.9

　　ph 值 1 0.6

　　崩解时限 7 4.4

　　含量测定 3 1.9

　　可见异物 10 6.3

　　水 分 39 24.5

　　灰 分 6 3.8

　　溶液颜色 2 1.3

　　显微特征 2 1.3

　　溶散时限 1 0.6

　　杂 质 1 0.6

　　表4 不合格药品查处情况

　　抽验主体 不合格品种数 查处数 查处率% 案值数(万元)

　　黄山市局 35 35 100 3.06

　　歙 县 局 40 40 100 2.40

　　祁门县局 26 26 100 2.22

　　黄山区局 24 24 100 0.42

　　黟 县 局 14 14 100 0.55

　　休宁县局 20 20 100 1.07

　　合 计 159 159 100 9.72

>　　二、分析与思考

>　　1、药品抽验总体情况分析：

　　从表1看出，一方面我市坚持以“快速筛查、靶向抽样、目标检验”为主线，充分发挥药品快检车的技术优势，强化管理，提高抽验科学性，强调假劣药品检出命中率，以较低的成本取得了较大的监督效能。另一方面说明随着gmp和gsp的实施，以及监督检查力度的加大，我市药品市场已逐步规范，药品质量总体有所提高。建议：继续充分发挥药品快检车的技术优势，不断加大药品市场监管力度，既要最大限度的查出假劣药品，又要确保我市药品质量整体水平的不断提高。

　　从表1还可以看出，局与局之间药品抽验命中率存在一些差距，说明各局抽验人员对假劣药品嫌疑锁定的强弱、综合业务素质和技术水平存在着一定差距。建议：各局建立健全培训机制，针对抽验人员开展集中培训和自我学习相结合，还可安排抽验人员到市药检所实验操作一段时间，提高抽验人员快速识别药品真伪优劣的能力。

>　　2、不合格药品类别分析

　　从表2看出：

　　（1）中成药：中成药抽验命中率为45.4%。中成药不合格率高于化学和抗生素药品，原因是中成药的质量相对化学和抗生素药品不稳定，与生产工艺、地域湿度、运输、储存养护有很大关系。其中一部分不合格中成药为中小企业生产，厂房设施陈旧，管理不符合gmp要求，选用中药材原料品质差；另有一部分不合格中成药与运输、储存养护不当有关。

　　（2）化学药品和抗生素药品：化学药抽验命中率为10.0%，抗生素抽验命中率为5.3%。 该两类药品相对质量稳定可控，尽管不合格率偏低，仍需确保抽验的覆盖面和抽验数量。

　　（3）中药材及饮片：中药材及饮片抽验命中率为76.5%。 目前，中药材及饮片的质量标准尚不完善，检测项目多为性状、显微特征、薄层色谱。仅限于鉴别真伪，不能判定其优劣，所以出现以次充好，掺杂掺假。在直接影响中药材及饮片质量的同时，也间接影响了中成药的药品质量。建议：一是严格规范中药材市场和饮片市场的加工管理，从源头上把好药品质量关；二是不断完善中药材及饮片的质量标准，将药品质量置于有效控制之中。

>　　3、不合格药品检验项目分析

　　从表3看出，不合格药品检验项目中，性状不合格率占全部不合格项的54.1 %，位居所有不合格项的前列；水分不合格率占24.5%，位居第二；重（装）量差异不合格率位居第三；其次是可见异物、崩解时限、灰分等。

　　一方面，不合格药品检验项目中，其中相当一部分药品质量判断可以从外观性状入手。药品的性状是“对药品的色泽和外表感官的判定”，能直观地反映出药品的\'质量。而水分和重量差异可以从地域、品种归纳分析入手。因此，通过勤看、勤记、勤比较、勤总结都有可能在这方面成为行家；另一方面，对药品内在的质量问题，需要药品检验技术人员不断开发、完善适应基层的药品快速检验方法，充分利用药品检测车的初筛功能，有的放矢、最大限度的发现质量存在问题的药品。

　　在不合格药品检验项目中，可见异物的判定存在一些争议。注射剂被检出可见异物不合格的概率在省与省之间，市与市之间均存在差异。其原因主要是该项检验的新方法比原方法的标准有所提高，建议药品抽验人员进一步规范药品抽样行为，药品检验结果判定应当客观明确。由于对“可见异物”或“其它可见异物”存在与否的判定存在主观差异，药品检验所对“可见异物”不合格判定应当经过多人核对，确定明确存有“可见异物”或“其它可见异物”时，才予以判定。

>　　4、不合格药品查处情况分析

　　从表4看出，一方面，我市重视药品质量罚，对质量不合格药品的查处率达到100%；另一方面，根据《药品管理法实施条例》第八十一条和国家局关于违法所得计算的答复，不合格药品查处的罚没款案值数有所下降。说明经过药监部门连续几年的大力整治，我市药品生产、经营、使用单位的守法意识和质量意识正不断提高，在药品购进渠道以及药品储存养护等方面正逐步规范

**药品分析工作工作总结篇2**

>　　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。20XX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很为烦琐，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20XX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。

**药品分析工作工作总结篇3**

>      一、目前的医药形势

　　1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

　　2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来。

　　也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

　　3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自已的报价水平，来确保顺利完成。

　　4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

　　>二、所负责相关省份的总体情况

　　随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价\_\_元，\_\_\_\_报价\_\_元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

　　据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

　　省内，我所负责的\_\_地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点

　　1、当地的市场需求决定产品的总体销量。

　　2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了极积性。

　　3、公司中标品种不是该客户的销售专长。

　　4、 货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。

　　5、 现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。

　　6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

　　7、 有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加慬慎。

　　我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！