

# 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划(大全9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划篇一

1、进一步解放思想，深化改革，加快医院发展的步伐。

认真组织学习、贯彻党的会议精神，与本院的实际情况结合起来，主动寻求、探索医院发展的新的思路、新的途经。深入挖掘潜力，主动创造机遇。要大力弘扬艰苦奋斗、吃苦耐劳的优良传统，树立朴实勤俭办院的思想意识。

2、进一步强化管理、理顺机制，深化医院改革。

我们将继续加强和完善制度的建设，加大人事分配制度改革，进一步完善规章制度，完善激励机制。要建立现代营销理念，不断扩大市场占有率，不断畅通服务流程，搞好医疗服务，最终实现让病人满意这一根本。

3、进一步加强重点专科建设，拓展业务范围，打造特色专科。

医院要生存、要发展，要在竞争日益激烈的医疗市场中立于不败之地，必须不断拓展医疗业务范围。医疗业务范围的拓展，离不开特色专科和重点专科建设。我们下一步的重点项目依然放在专科建设和专科特色建设上面，用特色专科去拓宽市场，用特色专科去服务患者。加大特色专科规模建设，力争使其成为襄樊乃至鄂西北的品牌。

4、进一步加强内涵建设，重视人才培养，提高核心竞争力。

“人是生产力中最有决定意义的力量”。医院通过近几年的引进和培养，已经拥有一批专业人才队伍，但是，面对激烈的市场竞争，人才竞争更为突出。我们的人才队伍还不够强大。未来的时间里，我们将把培养重点从个别学科带头人，转移到优秀中青年骨干；对内增加凝聚力，对外增强吸引力，加大人才培养力度。院内培训班的内容要更加丰富更加具有实践操作性，多方位多途径促进技术人员专业水平的提高。

5、进一步抓好医疗质量，确保医疗安全，完善医疗服务体系。

“医疗质量、医疗安全、医疗服务体系”是任何时候都不可忽视的系统工程。20xx年，我们将把强调“医疗质量”、确保“医疗安全”、完善“服务体系”作为医院头等大事来抓，通过制度建设、人员素质建设等措施，着力抓好此项系统工程，使医院成为襄城区名副其实的“医疗质量高、社会评价好”的“龙头医院”。

6、进一步加强整体队伍建设，全面提高员工综合素质。

医院要发展，队伍是关键。以强化医德提高技能为着力点，医院将继续突出“以人为本”的原则，大力加强整体队伍建设，通过培训、学习、考试、考核，以及激励机制等方法，全面提高员工的综合素质。从细小处下功夫，在细微处见精神，为病人提供全程全方位的优质服务。打造一支精神面貌好、工作能力强、能够适应时代发展的员工队伍。

7、进一步加快信息化建设进程，实现管理科学化、现代化。

采用信息化的方式进行全局管理并使其成为医院重要的基础设施之一，是医院的必然选择。是医院参与竞争和经营管理战略的重要工具和手段。因此，加快信息化建设时不我待。信息化建设要以满足需要为标准，构建医院信息化系统，使

之成为管理科学化、现代化管理的一个重要手段，成为患者与社会沟通的交流平台。

我们将以改革创新意识、求真务实的精神、脚踏实地的作风，为提高医疗质量、推动医院创新发展做出积极的努力！以“更好、更快、更强”的发展为襄樊市的市民提供更优质的服务，为我市医疗卫生事业的发展注入新的活力！

## 一、工作目标

- 1、实现20xx年农牧民参合率达到95%以上；
- 2、加强监督管理，及时将参合人员住院医药费用补偿情况进行公示；
- 3、加强对本乡内的定点医疗机构服务质量和收费情况的监督；

## 二、工作重点

为实现上述目标20xx年，着重抓好以下三方面工作：

1、开展新型农牧区合作医疗管理能力建设。结合县合管办的要求，认真抓好新型农村合作医疗管理能力建设项目，确保项目任务顺利完成。

一是制定项目实施方案，规划项目实施计划，制定监督和考核办法。

二是组织完成各类培训任务。配合县合管办逐期分类组织各村分管新型农牧区合作医疗干部，合管办工作人员和定点医疗机构人员培训。

2、进一步抓好机构建设，逐步建立健全合作医疗管理体系。

案照县人事、编制、财政等部门新型农牧区合作医疗管理体系，落实各类工作人员。

3、规范乡合管办的运行，在县合管办的指导下，搞好参合农牧民原始资料整理归档，参合人员登记表的核实汇总录入，家庭台帐建立和合作医疗证的发放等工作，健全办事规则，管理制度和各类人员岗位职责。

## (二) 加大规范进行监管力度

1、严格执行合作医疗管理的各项规章制度，进一步规范合作医疗工作流程，加强对补助核算、审核、审批、登记、兑付程序的监管力度。切实加强基金财政专户和支出户管理，严格实行基金封闭进行。督促落实基金财务管理制度和会计核算办法，确保基金。

2、进一步健全基金运行检测制度。继续完善基金运行统计情况月报制，详细掌握各乡详细掌握乡村街道月基金的支出情况，参合对象住院人数和总住院费用，次均住院费用，受益面，补偿率等基本情况，及时评估基金运行的效益和安全性。

3、建立对各村的监督和约机制。对各村的合作医疗工作开展经常性监督，了解新型农牧区合作医疗政策的执行情况，规范落实公示和举报制度。

## 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划篇二

宣传是新农合工作必不可少的'基础与前提。新农合相关政策是在充分调研的基础上制定的，在本质上与广大农民的需要是吻合的，其实施应该也可以得到农民的支持和拥护。在具体的实施过程中，相关政策必须让所有相关人员都了解，由于不同群体对政策的理解与满意度不尽一致，需要统一认识，增进合作医疗供、需、管三方的沟通和理解，开展合作医疗宣传工作就是必然的选择。新型农村合作医疗是一项艰巨复

杂的工作，涉及到众多的农户和农村医疗卫生机构，其规范开展与良性运作离不开宣传工作。此外，新农合还涉及到社会大众的评价。因此，在新型农村合作医疗实施过程中，要积极传承又有别于传统合作医疗宣传的做法，采取多种措施，开展多角度、多层次的立体式宣传教育工作。使干部群众的认知和行为趋向一致，合作医疗工作的深入和广泛开展就有了可靠的基础，促进合作医疗工作的成功实施。

新型农村合作医疗宣传的主体是指负责组织和实施合作医疗宣传的单位和人员，他们无论在理论上还是实践上都有义务在自身职权范围内开展合作医疗宣传工作。宣传主体一般地包括政府及有关部门、合作医疗管理与监督机构、定点服务机构等组织及人员，也包括广大农民自己。其中，以卫生部门和合医办最为重要，所发挥的作用最大。所有与新型农村合作医疗有关的人员都是新型农村合作医疗的宣传员同时也是宣传对象，宣传对象具体可以归纳为四类，即县、镇、村及有关部门领导干部、农民、定点服务机构人员和合管人员。农民特别是合管机构中的农民代表既是宣传对象，合作医疗的宣传应该是一切与合作医疗有关的人员都要参与进来。参考外地做法，提出以下工作内容计划。

在认识上以达成共识为导向，以取得其认同和支持为目的。针对在不同时期的工作重点来确定宣传内容，使宣传能够发挥最佳效果。

上半年：主要宣传各地、各定点医疗单位好的工作经验和推广在服务规范、服务水平的提高和农民的便利上做得好的定点医疗机构的相关做法。发现和总结在以下几个方面做得好的定点医疗机构的经验：一是在切实降低医疗费用，防止过度医疗服务，坚持基本医疗原则和基本药物目录等制度，坚持合理用药、合理检查、合理入出院等制度，真正把农民的保命钱用好的。二是深入宣传与定点服务机构有关的合作医疗规章制度，确保药物和治疗目录、转诊等制度规范执行，收费凭据、费用清单等材料规范提供，促进服务机构和合管

机构的配合与协调，服务机构内部管理做得好的。三是在新农合信息化建设成效显著，在医疗费用控制上和新农合即时补偿为患者服务做得好的医疗单位。四是开展村卫生站新农合门诊服务做得好的。

下半年：主要是总结宣传政策执行成效，交流有新意有推广价值的做法与经验；及时通报各地年度宣传发动工作进展经验，通报参合进度，推进年度参合任务的按时完成。提高合作医疗管理机构人员接受监督的意识，虚心接受意见和建议，耐心接待群众，促进各方监督尤其是群众监督政务公开的深入落实；要深入调查研究，及时完善制度，及时调整合作医疗实施办法中的不适应条目，要加强对镇合管办宣传的指导与监督；要注重宣传本地特色做法和外地做法等。

宣传内容的载体，以合作医疗工作简报为主。达到并完成年度宣传工作简报10期以上。要求各地辅以宣传小册、宣传单、电视公益广告、专题片等宣传载体。《新型农村合作医疗知识问答》、《新型农村合作医疗知识简介》、《新型农村合作医疗知识宣传单》、合作医疗电视专题片，以及在报刊上发表宣传。可以采取的形式有口头、会议、广播、电视、报纸、咨询、授课、合同、宣传栏、公示栏、卫生下乡、标语口号、互联网以及进村入户等。根据合作医疗工作的实际情况，针对不同的宣传对象的需要，灵活应用各种宣传形式和方法。理论联系实际，不断改革工作方法，不断克服困难，促进宣传工作的深入开展。

此外，新型农村合作医疗宣传的实施需要经费支持。根据减轻农民负担的指导思想和上级有关政策规定，宣传经费应由各级财政负担。在实践中，还可以辅以单位自筹和接纳社会捐助的形式，扩大经费来源。要确定科学的宣传经费使用计划，加强对经费收支的管理和监督，确保以最少的经费投入取得最大的宣传效果。

## 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划篇三

认真贯彻实施《药品管理法》《国务院关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》、《药品流通监督管理办法》和国家局《关于加强药品零售经营监管有关问题的通知》国食药监市[]496号文件精神，切实加强药品零售企业的日常监管，严肃查处各种违法违规行爲，使全区的药品流通秩序进一步规范，以确保公众的用药安全。

全区范围内的所有药品零售企业。

对全区药品零售企业的人员资质、药品进货、验收、陈列与储存和销售等环节进行专项检查，重点检查处方药凭处方销售执行情况、处方药与非处方药分类摆放、专有标识的规范、处方审核制度的落实、驻店药师配备在职在岗、是否存在违规经营零售药店禁止经营的药品、是否存在挂靠经营、超方式和超范围经营药品情况、是否违规发布药品广告情况等。

此次检查要与分局日常监管工作做到四个结合：一是与分局重点问题企业日常监管相结合；二是与零售药店的gsp跟踪检查相结合；三是信用检查相结合；四是与以往检查发现的问题企业整改复查相结合。

对检查中发现的问题根据市局《关于开展全市药品零售企业专项检查的通知》舟食药监稽[]8号文件精神，按下列处理意见进行查处。

- 1、严禁药品零售企业以任何形式出租或转让柜台。禁止药品供应商以任何形式进驻药品零售企业销售或代销自己的产品。非本药店零售企业的正式销售员，不得在店内销售药品，不得从事药品宣传或推销活动。违反规定的，按《药品管理法》第八十二条查处。

2、药品零售企业必须向合法的药品生产、批发企业购进。检查采购渠道是否合法，有无从“挂靠”、“过票”的个人或无证的单位等非法渠道购入药品。如发现从非法渠道进货按《药品管理法》第八十条查处。

3、药品零售企业在采购药品时必须按照规定索取、查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证销售凭证应当开具标明供货单位名称、药品名称、生产厂商、批号、数量、价格等内容。如发现未按照规定索取、查验、留存供货企业有关证件、资料、销售凭证，按《药品流通监督管理办法》第三十条查处；责令限期改正，给予警告；逾期不改正的，处以五千元以上二万元以下的罚款。

4、药品零售企业必须建立并执行进货检查验收制度，依法对购进药品进行逐批验收、记录，未经验收不得上柜陈列和销售。购销记录必须注明药品的通用名称、剂型、规格、批号、有效期、生产厂商、购(销)货单位、购(销)货数量、购销价格、购(销)货日期。检查药品零售企业是否按照规定对购进的药品逐批验收、记录。上柜陈列及入库储存的药品没有验收记录的、按《药品管理法》第八十五条规定查处：责令改正，给予警告；情节严重的，吊销《药品经营许可证》。

5、药品零售企业必须配备相应的药学技术人员。经营处方药、甲类非处方药的药品零售企业，应当配备执业药师或者其他依法经资格认证的药学技术人员；药学技术人员必须按照省人事厅和省食品药品监督管理局规定每年参加继续教育完成规定学分方可从业；从事医用商品营业员、保管员等16个工种的人员必须持有医药行业特有工种职业技能上岗证书。违反规定的。按照《药品管理法》第七十九条经查处。同时、分局将对目前药品零售企业的药学技术人员和其他从业人员开展一次清理工作，进行重新登记。

6、药品零售企业必须执行处方药与非处方药分类管理制度。检查处方药与非处方药分类管理制度的执行情况，是否按规定

销售药品;检查留存的处方是否与销售量一致。违法规定的,按《药品流通监督管理办法》第三十八条第一款查处:责令改正,给予警告;逾期不改或者情节严重的,处以一千元以下罚款。

5、认真分析总结,提出对策思路。区食品药品监察稽查大队在专项检查结束后,要进行认真总结分析,客观评评价本辖区药品零售企业专项检查工作中取得的成效与存在的不足,并对检查中遇到的监管难点和重点要进行分析,提出对策思路。

## 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划篇四

地址:

法定代表人(负责人):

签约代表:

联系电话:

开户银行/账号:

邮政编码:

乙方(卖方):

地址:

法定代表人(负责人):

签约代表:

联系电话:

开户银行/账号:

邮政编码：

## 第一条 药品品种、数量、价格

1、采购药品品种和数量：甲方向乙方所采购的药品品种、剂型、规格、数量等详见药品采购清单(附件一)，合计：品种为\_\_\_\_\_种，签约金额为\_\_\_\_\_元，大写\_\_\_\_\_，含增值税，税率：\_\_\_\_\_%。

## 2、药品的价格

(1)在合同有效期内乙方提交药品的价格必须是中标通知书中确认的价格，本价格为甲方的入库价格。

(2)中标药品价格执行期间，遇国家或省价格主管部门调整价格时，对未供货部分，甲乙双方及时调整中标供货价格(原则上按中标供货价格同比例调整)。

## 第二条 质量标准

乙方交付的药品必须符合国家最新药典或国家药品监督管理部门规定的标准，并与投标时的承诺相一致，附有该药品生产企业同批号的出厂药品批次检验记录或合格证。

## 第三条 药品有效期

1、乙方交付药品的有效期应与投标文件中规定的有效期相一致。

2、乙方所提供药品的有效期不得少于\_\_\_\_\_个月；特殊品种双方另行协商。

## 第四条 包装标准

1、乙方提供的全部药品均应按国家规定的标准保护措施进行

包装，每一个包装箱内应附有一份详细装箱数量单和该药品生产企业同批号的出厂药品批次检验记录或合格证(进口药品应提供进口药品注册证和口岸药检所的进口药品检验报告书复印件，并加盖经营企业公章)。如为拼装箱件，箱内应按前述要求附有各种药品数量单和药品质量证明材料复印件，并加盖配送企业公章。

2、特殊要求：\_\_\_\_\_。

## 第五条 配送服务

配送由乙方负责。乙方按合同要求对甲方提供服务，每次配送的时间和数量以乙方收到甲方的书面供货通知省医药招标采购网上的采购计划为准。原则上在乙方收到供货通知后\_\_\_\_\_小时内送达，属急救及加急供货的应在\_\_\_\_\_小时内送达。乙方负责药品的现场搬运或入库，并提供药品开箱或分装的用具。

## 第六条 验收

乙方送达甲方指定地点后的当日，双方现场进行数量和外观验收。

## 第七条 双方的权利义务

1、甲方必须按合同约定采购中标的药品品种；除本条第4项规定外，甲方不得采购其他非中标药品替代中标品种。

2、甲方须在合同规定的时间内，按实际入库的药品数量及时结算货款；并在货物验收入库后\_\_\_日内结清货款。

3、甲方在接收药品时，应于当日对药品进行验收入库，对乙方提供的药品不符合合同约定的品种、数量、质量要求的部分，甲方有权拒绝接受。

- 4、甲方有证据证明乙方交付的药品不符合质量标准(以省、省辖市药监部门的检验结果为准)或延期交货等不按合同约定交货时,可以书面通知乙方终止该药品的供货。
- 5、乙方必须按照合同约定的药品品种、数量、质量要求和期限,配送中标药品。
- 6、乙方应保证甲方在使用中标药品时,不存在该药品专利权、商标权或保护期等知识产权方面的争议,如产生争议由乙方自行处理和承担责任。
- 7、乙方应对验收时发现的破损、有效期少于\_\_\_\_个月或不符合特殊约定期限的药品及其他不合格包装药品及时更换。
- 8、乙方供应药品在医院使用过程中,因受举报、抽检等检查出现质量问题,属生产经营企业责任的,被药品监督管理部门处罚的后果由乙方负责。

## 第八条 违约责任

- 1、乙方提供的药品不符合合同约定质量、期限等要求,给甲方造成损失的乙方应当赔偿损失。
- 2、乙方不履行本合同或未按合同约定的时间、地点配送药品或提供伴随服务,甲方可要求乙方支付违约金。乙方每延误\_\_\_\_日,违约金为迟交药品货款的\_\_\_\_%,直至交货或提供服务为止,但违约金最高不超过迟交药品货款的\_\_\_\_%;乙方在支付违约金后,甲方要求继续履行合同义务的,乙方还应当履行应尽义务。违约金不足以弥补甲方损失的,乙方应另行赔偿损失。
- 3、甲方未在合同约定的期限内向乙方支付货款的,乙方可要求甲方支付违约金。甲方每迟延支付\_\_\_\_日,违约金为未支付货款金额的\_\_\_\_%,直至甲方支付应付货款为止,但违约

金最高不超过未支付货款金额的\_\_\_\_\_%；当甲方未支付货款金额达到本合同约定金额的\_\_\_\_\_%时，乙方可以书面形式通知甲方终止合同，同时书面向医疗机构药品集中招标采购工作委员会办公室和本地人民政府纠正行业不正之风办公室报告。

## 第九条 合同生效及合同有效期

1、本合同自双方签字盖章之日起生效。合同有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至年\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

2、本合同履行期满\_\_\_\_日前，一方当事人就续约一事提出书面异议的，本合同履行期满终止。双方均未提出异议的，本合同自动续约至下一轮招标采购合同生效之日止。

## 第十条 争议解决

甲乙双方因履行本合同发生争议，应首先协商解决；协商不成时，任何一方可选择\_\_\_\_\_地人民法院。

## 第十一条 需要双方明确的其他事项

1、甲乙双方已相互提示就本合同各条款作全面、准确的理解，并应对方要求作了相应的说明，签约双方对本合同的认识已达成完全的一致。

2、甲乙双方对在履行本合同过程中而知悉的对方的商业秘密，包括但不限于各自提交给对方的合同、文件、资料、数据等，或其他使用对方处于有利竞争地位的信息，负有保密义务。任何一方不得将对方商业秘密披露给任何第三方或不当使用，但经对方书面同意或按法律规定除外。

3、合同一方通信地址的变更，须以书面形式通知对方。合同一方按本合同规定向对方发出的通知或其它信函，应以书面

形式作出，并经专人、速递或传真按本合同中注明的注册地址向对方发出。

送达时间以下列规定为准：

- (1) 专人交付之日视为送达之日；
- (2) 速递在发送后第三天被视为送达；
- (3) 传真方式以顺利发出当天后的第一个工作日视为送达。

天灾、水灾、地震或其他灾难，战争或暴乱，以及其他在受影响的一方合理控制范围以外且经该方合理努力后也不能防止或避免的类似事件。

受不可抗力影响的一方应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻给对方造成的损失，在取得有关机构证明后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免于承担违约责任。

5、本合同的所有附件是本合同不可分割的一部份。

第十二条本协议一式\_\_\_\_份，甲方\_\_\_\_份，乙方\_\_\_\_份，药品集中招标采购代理机构\_\_\_\_份，医疗机构药品集中招标采购工作委员会办公室\_\_\_\_份，具有同等法律效力，经甲乙双方签字并盖章后成立。

第十三条本合同未尽事项，由甲、乙双方另行议定并签订补充协议。补充协议与本合同具有同等效力。补充协议不得违背招标文件及本合同的实质性内容。补充协议与合同具有同等的法律效力。

同时，由甲方在\_\_\_\_日内将补充协议送医疗机构药品集中招标采购工作委员会办公室和药品集中招标采购代理机构

各\_\_\_\_\_份备案。谈判过程中形成的资料、意向与本合同不一致的一律以合同为准。

甲方(盖章):

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方(盖章):

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划篇五

4、切实加强专科专病，特色科室建设。我院的特色专科建设，尽管喊了好多年，也有了一定进展，但力度不大，特色尚不突出，缺少全国、全省重点专科，就连市上的重点专科也不太明确。在这方面，作为一家中医医院应该狠下功夫。我院计划从年着手把中风、骨伤、肝病、糖尿病、针推等科室做为市级重点专科加以培植，在财力、物力、人力方面向其倾斜，使其逐步成熟，向省级、国家级重点专科迈进，带动全院业务工作的发展。

四、加强医院全方位管理，使医院整体上台阶上水平。

1、深入开展医院改革，推行竞争上岗和绩效工资制，最大限度地提高职工工作积极性。

2、争创文明单位。在年创建市级文明单位的基础上，更进一步地开展争创省级文明单位的活动，使医院职工始终保持昂扬向上的心态，使大家具有拼搏进取的精神，有一股干事业的干劲，这样才能有利于事业的发展。

3、进一步搞好医院文化建设。唱响院歌《心灵的歌唱》，对干部职工进行院训、院规、办院宗旨、办院目标、办院方向

等教育，使其深入人心，凝聚力量，振奋精神，共赴中医发展大业，做出贡献。着手征集院徽，编修院志，继续办好院报。

4、加强医院宣传。在练好内功的同时，注重加强医院宣传的力度，利用各种形式，采取各种办法，把医院宣传出去，使医院知名度越来越高。注重信息沟通，把医院发生的重大事件、情况及时向上级有关部门报送，使领导了解中医院，支持中医院。

5、积极组织创收，提高职工福利待遇。在年总收入3000万元幕年年总收入达到3700~4000万元，住院病人、门诊病人以提高20~30%的幅度增长，职工福利也随之有新增长。同时注意节支，严格执行财务制度，把有限资金用好，花在刀刃上，防止浪费。

6、认真学习落实医院各级各类岗位职责和各项规章制度。我院现在正加紧汇集整理各级各类岗位职责和各项规章制度，准备编印成册让各科室每位职工学习掌握。这项工作非常重要，是搞好医院工作的基础，必须认真抓好。动员全院同志学习掌握，进行考核考试，真正落实到工作实际中，使工作制度化、规范化。

小编推荐：

## 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划篇六

签订地点：\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_

买受人（简称：甲方）：\_\_\_\_\_

出卖人（简称：乙方）：\_\_\_\_\_

（一）采购药品品种和数量：甲方向乙方所采购的药品品种、剂型、规格、数量等详见药品中标品种买卖清单（附件一），合计：品种为\_\_\_\_\_个，签约金额为\_\_\_\_\_万元。

合同履行中，药品数量可按药品中标品种买卖清单数量上下浮动30%。对于需要临时增加药品数量的，可在24小时前书面提出。

## （二）药品的价格

1、在合同有效期内乙方提交药品的价格必须是中标通知书中确认的价格，本价格为甲方的入库价格。

2、中标药品零售价格执行期间，遇国家或省价格主管部门下调价格时，对未供货部分，甲乙双方可协商调整中标供货价格，原则上供货价格按零售价格下降幅度，同比例调整。

（一）乙方交付药品的有效期应与投标文件中规定的有效期相一致。

（二）乙方所提供药品的有效期不得少于12个月；特殊品种双方另行协商。

（一）乙方提供的全部药品均应按国家规定的标准保护措施进行包装，每一个包装箱内应附有一份详细装箱数量单和该药品生产企业同批号的出厂药品批检验记录或合格证（进口药品应提供进口药品注册证和口岸药检所的进口药品检验报告书复印件，并加盖经营企业公章）。如为拼装箱件，箱内应按前述要求附有各种药品数量单和药品质量证明材料复印件，并加盖配送企业公章。

（二）特殊要求：\_\_\_\_\_。

配送由乙方负责，乙方按合同要求对甲方提供服务，每次配送的时间和数量以乙方收到甲方的书面供货通知为准。原则上在乙方收到供货通知后36小时内送达，属急救及加急供货的应在4小时内送达。

乙方应甲方要求提供下列伴随服务：

- （一）药品的现场搬运或入库。
- （二）提供药品开箱或分装的用具。
- （三）对进货验收时发现的破损、有效期少于12个月或不符合特殊约定期限的药品及其他不合格包装药品及时更换。

验收方式：\_\_\_\_\_。

（四）在甲方指定地点（甲方医疗服务范围内）为所供药品的临床应用免费进行现场讲解或培训。

（一）甲方必须按合同约定采购中标的药品品种；除本条第四项规定外，甲方不得采购其他非中标药品替代中标品种。

（二）甲方须在合同规定的时间内，按实际入库的药品数量及时结算货款；并在货物验收入库后\_\_\_\_\_日内结清货款；市（地）级以上人民政府、国有企业（含国有控股企业）等所属的非营利医疗机构，药品回款时间从货到之日起最长不得超过60天。

（三）甲方在接收药品时，应于当日对药品进行验收入库，对乙方提供的药品不符合合同约定的品种、数量、质量要求的部分，甲方有权拒绝接受。

（四）甲方有证据证明乙方交付的药品不符合质量标准（以盛省辖市药监部门的检验结果为准）或延期交货等不按合同

约定交货时，可以书面通知乙方终止该药品的供货；并可以采购已评定的“药品候补品种”（附件二）中的同类候补药品，当评定的药品候补品种中选择不出替代药品时，可以另行采购替代药品；同时将选择的替代中标药品名称、价格、数量清单或另行采购替代药品的协议，在七日内由甲方送医疗机构药品集中招标采购工作委员会办公室和药品集中招标采购代理机构各一份备案。

（五）乙方必须按照合同约定的药品品种、数量、质量要求和期限，配送中标药品并提供伴随服务。

（六）乙方应保证甲方在使用中标药品时，不存在该药品专利权、商标权或保护期等知识产权方面的争议，如产生争议由乙方自行处理和承担责任。

（七）未经医疗机构药品集中招标采购工作委员会办公室书面同意，甲乙双方不得转让其应履行的合同义务。

（八）乙方供应药品在医院使用过程中，因受举报、抽检等检查出现质量问题，属生产经营企业责任的，被药品监督管理部门处罚的后果，由乙方负责。

（一）乙方提供的药品不符合合同约定质量、期限等要求，给甲方造成损失的乙方应当赔偿损失。

（二）乙方不履行本合同或未按合同约定的时间、地点配送药品或提供伴随服务，甲方可要求乙方支付违约金。乙方每延误7日，违约金为迟交药品货款的5%，直至交货或提供服务为止，但违约金最高不超过迟交药品货款的50%；乙方在支付违约金后，甲方要求继续履行合同义务的，还应当履行应尽义务。违约金不足以弥补甲方损失的，乙方应另行赔偿损失。

（三）除本合同第七条第四项约定的原因外，甲方不履行本合同或采购其他品牌的非中标药品替代中标品种，应按不履

行本合同的药品金额或所替代中标药品同数量金额的5%向乙方支付违约金。违约金不足以弥补乙方损失的，甲方应另行赔偿损失。

（四）甲方未在合同约定的期限内向乙方支付货款的，乙方可要求甲方支付违约金。甲方每迟延支付7日，违约金为未支付货款金额的5%，直至甲方支付应付货款为止，但违约金最高不超过未支付货款金额的50%；当甲方未支付货款金额达到本合同约定金额的50%时，乙方可以书面形式通知甲方终止合同，同时书面向医疗机构药品集中招标采购工作委员会办公室和本地人民政府纠正行业不正之风办公室报告。

（一）本合同自双方签字盖章后生效。有效期自合同生效之日起12个月。

（二）本合同履行期满10日前，一方当事人就续约一事提出书面异议的，本合同履行期满终止。双方均未提出异议的，本合同自动续约至下一轮招标采购合同生效之日止，由双方在原合同上另行签署同意续约的意见和新的“药品中标品种买卖清单”。

仲裁委员会仲裁（双方未在本合同约定仲裁机构，事后又未达成书面仲裁协议的，可向人民法院起诉）。

（一）本合同如有未尽事宜，经双方协商可以签订药品买卖合同的补充协议，补充协议不得违背招标文件及本合同的实质性内容。补充协议与合同具有同等的法律效力。同时，由甲方在七日内将补充协议送医疗机构药品集中招标采购工作委员会办公室和药品集中招标采购代理机构各一份备案。

（二）本合同一式四份，甲乙双方各执一份，药品集中招标采购代理机构一份，医疗机构药品集中招标采购工作委员会办公室一份。

（三）对故意违反本合同约定和订立、履行合同中的违法行为，当事人应及时向本地人民政府纠正行业不正之风办公室和工商行政管理部门书面报告。

买受人：（盖章）\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_

签名人居民身份证号码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_

出卖人：（盖章）\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_

签名人居民身份证号码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

开户银行： \_\_\_\_\_

帐号： \_\_\_\_\_

邮政编码： \_\_\_\_\_

## 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划篇七

开展城镇居民基本医疗保险工作，不仅是重大的经济和社会工作，而且是重大的政治任务，是党中央、国务院惠民利民的一项“德政工程”、“民心工程”，医疗保险工作计划。各村各单位要切实增强做好这项工作的使命感、责任感和紧迫感，扎实做好城镇居民基本医疗保险工作。

### 二、工作目标

到2011年9月覆盖面达30%以上，2008年12月力争覆盖面达100%。

### 三、实施步骤

整个工作分三个步骤进行。

（一）成立工作领导小组，明确各部门职责（6月1日至6月10日）

各部门的工作职责：

1、宣传办公室负责城镇居民参保的舆论宣传工作。

2、发展办负责组织实施和管理及城镇居民状况的调查工作；具体负责居民医保的资料审定、信息录入、费用征缴、基金

管理、医疗费用审核和支付、医保卡制作和发放等相关工作；并定期对城镇居民基本医疗保险基金的收支和管理情况进行审计。

3、乡中心校负责以学校为单位做好学生参加居民医保的登记、缴费工作。

4、民政办负责界定和审核低保对象、重度残疾人、低收入家庭60周岁以上的老年人等特困群体；帮助做好特困群体个人支付的医疗费用等的补助工作，工作计划《医疗保险工作计划》。

5、卫生院应加强对医疗服务机构的监督管理，为城镇居民提供优质价廉的医疗服务。

6、各村应积极搞好社区平台建设，负责组织居民医保的入户调查、登记、缴费工作。

## （二）宣传发动（6月10日至6月30日）

1、在全体干部会上传达城镇居民基本医疗保险工作相关文件精神。

2、组织乡劳动保障经办人员参加政策理论知识和业务培训，提高工作水平，确保城镇居民基本医疗保险工作开展顺利。

4、劳动保障工作人员入户做深入细致的宣传发动工作，向符合参保条件家庭发放医疗保险政策业务指南宣传单，确保人人知晓。学校做好全体学生的动员宣传工作，力争做到全员参保。

5、充分利用宣传栏、标语等，使城镇居民医保政策家喻户晓。

## （三）申报登记缴费、造册、发卡（7月1日至12月30日）

- 1、参保对象到乡发展办登记并缴纳医疗保险费。
- 2、乡发展办应当对城镇居民的登记资料进行复查核对，对于不符合参保条件的，应当说明理由。
- 3、以乡村为单位统一凭登记材料、缴费凭证向县医疗保险管理中心办理有关参保手续。
- 4、参保居民的信息录入工作由乡发展办负责。
- 6、12月乡发展办及各驻村指导员将居民医保卡发放到参保人员手中。

#### （四）启动补偿

2011年参保人员缴费后，即可享受相应的居民医保待遇。

## 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划篇八

为提高医疗质量，保障医疗安全，防范医疗风险，减少医疗纠纷发生，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，加强医院医疗服务安全教育培训，强化全院职工医疗服务安全意识和思想素质，规范医疗服务安全教育培训工作秩序，结合我所实际情况，制定保健所20xx年医疗服务安全教育培训工作计划。

结合“医院管理年”活动和“创建平安科室”活动，加大医疗服务安全教育培训工作力度，强化医疗服务安全教育培训管理，增强职工医疗服务安全素质和自我保护意识，使医疗服务安全教育培训工作步入持续健康发展的轨道。

- 1、为抓好全院的医疗安全，维护人民群众和医院职工的身体健康和生命安全，重点做好医疗服务安全教育培训。

2、相关职能部门和临床科室主要负责人继续组织所辖部门和科室的员工进行 医疗服务 安全 教育 培训。

3、认真学习并严格执行《侵权责任法》和医疗质量安全核心制度等相关法律法规和规章制度，把职工 医疗服务 安全 教育培训贯穿到基础工作的每一个环节，同时加强培训工作的监管。

全所各职能部门和临床科室必须加强医疗服务安全教育培训工作，要把培训工作纳入日常工作计划中，加强组织领导，各职能部门和临床科室负责人是本科室指定的专门负责人，要制定培训计划，明确培训内容、方式和对象，确定工作目标。

## 医疗药品工作计划 医疗年度工作计划篇九

20xx年全年计划销售70万箱，以100万箱为目标，必须分析市场问题，进行更详细的划分，进行必要的工作指导。

目的是全国基本上进行点销售网络建设，但由于零售价格过高，18.00元/箱，平均销售价格为11.74元，合计商品价格为3-3.60元，相当于19-23折，部分地区零售价格为17.10元/箱，由于新品牌需要量工作，折合单位箱的利润空间，代理商和营业员不愿投入。

经营业员数量交流，营业员缺乏公司信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理感情和不适当交流措辞的相关因素，引起心理压力，投入市场进行新的划分，或者市场失控，冲走商品，发生商品强制进行市场划分，公司没有投入，没有工资，没有费用支持，产品清单，目的利润少，业务员没有依赖公司，销售代表公司没有忠诚度，市场竞争混乱，相互恶意竞争，不仅不能扩大市场，还可以缩小市场。

所有经营活动都必须有统一的市场营销模式，不是放任自流，而是通过代理店的主观能动性把握市场，通过产品价格定位、产品路线定位、同类产品竞争分析等综合要素的考试，不能期待营业员更换单箱利润空间的产品。事实上，公司建议以Otc农村市场目标市场销售定位主，以营销实现网络建设管理，迅速提高市场占有率。根据营业员的自觉发展，公司只能听取市场的自然发展，失去主导性。

目前，公司市场支持基本为0，但所有新产品都在进行市场开拓期，哪家企业没有适当投入市场，目的医药市场透明，市场开拓费逐渐增加，销售代表在考虑风险的同时，也考虑资金投入收益的产出比例，同样的投入比较成功的企业肯定会支持新产品进入市场期间的投入。

新营业员和大部分营业员公司的管理有疑问，有些人觉得企业没有实力，没有合资企业的基本管理流程，没有信赖，没有安全感。

企业发展三素人力资本充分发挥，组织独特，企业发展。

文化员工的吸引力和凝聚力。

管理绝公平公正，信息反馈处理速度能力机制健全。目的公司的管理问题基本上是主观推测处理问题。

1、北京、天津。

半年销售任务：52800箱，实际偿还45600箱公司7200箱。

2、海。

建议：公司进行市场投资，海实行单独操作模式，实行工资加薪制度，公司长期投资市场。

### 3、重庆。

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但人勤劳，经济能力弱，可扣押业务代表工资、费用，挫伤业务代表积极性。根据以往的工作经验，我喜欢冲走商品，逃走商品。

市场要求：

必须保证1000个终端，目的市场必须触底，寻求招商。请注意货物的流动。

半年销售任务：37200箱实际偿还：30000箱公司基础：7200箱。

### 4、黑龙江。

### 5、辽宁省。

有很长一段时间的otc操作管理经验，市场很熟悉，但辽宁市场混乱，特别是otc竞争激烈，一般店铺的促销员，费用过高，需要注意转移到农村市场。

半年销售任务：36000箱实际偿还28800箱公司7200箱。

### 6. 河北。

能力强，但动力不足。

求：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等9个地区7、河南。

寻求17个地区的10个地区。

### 8、湖北省。

要求半年继续开议，推进农村。

9. 湖南。

协助招商。

10、广东。

要求广东21个地区15个地区，市场、扣除率、进店费，必须支持转让利益，提供药品方法。

11、广西。

寻求otc市场，

12、浙江省。

浙江市场，扣除率，进店费，必须支持转让利益，送药方法。

13、江苏省。

市场、扣除率、进店费，必须支持转让利益，送药方法。

14、安徽。

15、福建。

报纸招聘。

16、江西省。

报纸招聘。

17、山东。

确定唯一的总代理、总责任制度，进行必要的市场协助划分。

18、四川省。

19、贵州省。

20、云南省。

协助招聘。

21、陕西省。

报纸招聘。

22、新疆。

根据目标市场，应确立目标地区经理负责人、网络开拓的基础整体思想，市场定位otc和农村市场，加强市场网络建设要求，保障点结合。

1、保护市场，扩大基础范围，加上商业管理工作，年底需要完成70万箱的销售偿还，市场基础必须达到110万箱。

2、8月底，要求全部代表做好必招商、招聘工作，要求本地招聘，收费控制20xx公司货物支持，不能配合地区经理资格。招商成功地区实行奖励，新地区、次级销售。

销售5，给予1报酬。

要求公司做好工作：

所有销售都是公司服务，所有员工都是企业资源，销售活动企业发展服务。不管是销售公司什么产品，都属于公司。所有网络、人员本身都应充分利用公司资源，进行整体营销和管理。

既然成都已经建立了市场销售心，整个业务应该转移到成都，所有的合同管理、合同审查、货款催款、商业文件的收集和管理、发货确定等，乐山只能进行特别的合同审查、勤务保障工作。

没有企业的销售心，不知道详细的发货、销售、还款，市场信息的反馈也不利于市场管理，市场决策者的信息来源是各种各样的销售数据，失去这些数据，市场营销心就失去了意义。

因此，具体要求如下：

### 1、成都智能：

负责所有销售工作，乐山必须直接将所有信息反馈交给成都，在成都进行必要的信息处理。许乐山没有事先处理，处理不会使成都处理局面，业务员失去企业的信赖度。

### 2. 乐山智能；

提供每日销售信息、发货、偿还信息，严格管理，重新签约实现审查。只有工作保障问题才能最终决定处理。

1、召开下一个全国地区经理议，规定统一市场运营模式，加强营业员企业信心，提高企业凝聚力。

2、要求市场细分、招商、招聘，公司采药抵达，减少公司现金支出。

3、继续保护市场，寻求销售价格。加上市场支持力度。

4、加强合同商业管理。