



中等职业教育国家规划教材
全国中等职业教育教材审定委员会审定

供药剂专业用

药品经营与管理

主 编 张钦德



人民卫生出版社

中等职业教育国家规划教材
全国中等职业教育教材审定委员会审定
供 药 剂 专 业 用

药品经营与管理

责任主审 赵士斌

审 稿 贺志忠 徐连英

主 编 张钦德

编 者 (以姓氏笔画为序)

孙元曦 (山东省卫生学校)

李逢菊 (山东省济南卫生学校)

杨文章 (山东省药材技工学校)

张钦德 (山东省中医药学校)

周小雅 (广西药科学校)

钟明炼 (上海市药剂学校)

祝祎玮 (苏州卫生学校)

徐传庚 (山东省中医药学校)

人 民 卫 生 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

药品经营与管理/张钦德主编. —北京: 人民卫生出版社,
2002

ISBN 7-117-04773-9

I. 药… II. 张… III. ①药品-经营-专业学校-
教材②药品管理-专业学校-教材 IV. R954

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 011673 号

本书内封采用黑色水印防伪标识印制。请注意识别。

药品经营与管理

主 编: 张 钦 德

出版发行: 人民卫生出版社 (中继线 67616688)

地 址: (100078) 北京市丰台区方庄芳群园 3 区 3 号楼

网 址: <http://www.pmph.com>

E-mail: pmph@pmph.com

印 刷: 三河市富华印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16 印张: 16

字 数: 368 千字

版 次: 2002 年 7 月第 1 版 2002 年 8 月第 1 版第 2 次印刷

标准书号: ISBN 7-117-04773-9/R·4774

定 价: 18.50 元

著作权所有, 请勿擅自用本书制作各类出版物, 违者必究

(凡属质量问题请与本社发行部联系退换)

中等职业教育国家规划教材出版说明

为了贯彻《中共中央国务院关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》精神，落实《面向21世纪教育振兴行动计划》中提出的职业教育课程改革和教材建设规划，根据教育部关于《中等职业教育国家规划教材申报、立项及管理意见》(教职成[2001]1号)的精神，我们组织力量对实现中等职业教育培养目标和保证基本教学规格起保障作用的德育课程、文化基础课程、专业技术基础课程和80个重点建设专业主干课程的教材进行了规划和编写，从2001年秋季开学起，国家规划教材将陆续提供给各类中等职业学校选用。

国家规划教材是根据教育部最新颁布的德育课程、文化基础课程、专业技术基础课程和80个重点建设专业主干课程的教学大纲(课程教学基本要求)编写，并经全国中等职业教育教材审定委员会审定。新教材全面贯彻素质教育思想，从社会发展对高素质劳动者和中初级专门人才需要的实际出发，注意对学生的创新精神和实践能力的培养。新教材在理论体系、组织结构和阐述方法等方面均作了一些新的尝试。新教材实行一纲多本，努力为教材选用提供比较和选择，满足不同学制、不同专业和不同办学条件的教学需要。

希望各地、各部门积极推广和选用国家规划教材，并在使用过程中，注意总结经验，及时提出修改意见和建议，使之不断完善和提高。

教育部职业教育与成人教育司

二〇〇一年十月

人民卫生出版社国家规划教材品种

一、文化课

《化学》

主 编：张锦楠

二、医学检验专业

- | | | |
|---------------|---------|-----|
| 1. 《分析化学》 | 主 编：李锡霞 | |
| 2. 《解剖生理学基础》 | 主 编：彭 波 | |
| | 副主编：江 红 | 王汝信 |
| 3. 《寄生虫检验技术》 | 主 编：尹燕双 | |
| 4. 《免疫检验技术》 | 主 编：鲜尽红 | |
| 5. 《微生物检验技术》 | 主 编：郭积燕 | |
| | 副主编：董 奇 | |
| 6. 《临床检验》 | 主 编：赵桂芝 | |
| | 副主编：何建学 | 黄斌伦 |
| 7. 《生物化学检验技术》 | 主 编：沈岳奋 | |
| | 副主编：费敬文 | |
| 8. 《卫生理化检验技术》 | 主 编：梁 康 | |
| | 副主编：何玉兰 | 覃汉宁 |
| 9. 《病理检验技术》 | 主 编：姜元庆 | |
| | 副主编：马 越 | |

三、药剂专业

- | | | |
|--------------|---------|--|
| 1. 《有机化学》 | 主 编：曾崇理 | |
| 2. 《天然药物学基础》 | 主 编：李建民 | |
| | 副主编：张荣霖 | |
| 3. 《天然药物化学》 | 主 编：王 宁 | |
| 4. 《药物化学》 | 主 编：唐跃平 | |
| 5. 《药理学基础》 | 主 编：姚 宏 | |
| | 副主编：吴尊民 | |
| 6. 《药剂学基础》 | 主 编：陈明非 | |
| | 副主编：方士英 | |

- | | |
|--------------|---------|
| 7. 《药事管理》 | 主 编：张乃正 |
| 8. 《药品经营与管理》 | 主 编：张钦德 |
| 9. 《药物分析化学》 | 主 编：李培阳 |
| | 副主编：吴凯莹 |

四、护理专业

- | | | |
|-------------------|---------|---------|
| 1. 《正常人体学基础》 | 主 编：刘英林 | |
| | 副主编：刘桂萍 | 欧阳槐 |
| 2. 《病原微生物学与免疫学基础》 | 主 编：姚秀滨 | |
| 3. 《病理学基础》 | 主 编：丁运良 | |
| | 副主编：王志敏 | |
| 4. 《药理学基础》 | 主 编：王开贞 | |
| 5. 《心理学基础》 | 主 编：陆 斐 | |
| 6. 《护理概论》 | 主 编：李晓松 | |
| 7. 《护理技术》 | 主 编：马如娅 | |
| | 副主编：鲍曼玲 | |
| 8. 《临床护理（上册）》 | 主 编：夏泉源 | |
| | 副主编：党世民 | 蔡小红 阎国钢 |
| 《临床护理（下册）》 | 主 编：夏泉源 | |
| | 副主编：辛琼芝 | 张静芬 |
| 9. 《社区保健》 | 主 编：陈锦治 | |
| | 副主编：黄惟清 | |

五、助产专业

- | | | |
|------------|---------|-----|
| 1. 《遗传与优生》 | 主 编：康晓慧 | |
| 2. 《产科学基础》 | 主 编：宋秀莲 | |
| | 副主编：谢 玲 | 任新真 |
| 3. 《妇婴保健》 | 主 编：倪必群 | |
| 4. 《疾病概要》 | 主 编：任光圆 | |
| | 副主编：戴 琳 | |

前 言

本书以卫生职业教育教学指导委员会于2001年审定的中等职业教育医药卫生类专业教学计划和教学大纲为依据,按照药剂专业《药品经营与管理》教学大纲编写而成。供全国中等卫生职业学校药剂专业学生使用,亦可作为函授、自学或其他相关人员的参考书。

本书以药品经营与管理活动为主线,融市场营销学、企业管理学、药学、法学、经济学、社会学等相关知识为一体,借鉴现代科学的理论和方法,结合企业药品经营与管理的实际,研究和探讨市场经济条件下,以消费者需求为中心的药品经营与管理活动的特点、原理、策略、方法及其规律,具有专业性、政策性、实践性和综合性的特点。为贯彻“必需为准、够用为度、实用为先”的中等职业教育教材编写原则,适应时代对人才的要求,使学生具有高素质劳动者和中初级药剂专门人才所必需的药品经营与管理的基础知识和基本技能,在编写过程中,坚持理论联系实际的原则,力求内容新颖、结构严谨、重点突出、特色鲜明,融思想性、科学性、先进性、启发性和适用性为一体,重点培养学生的法制意识、质量意识、竞争意识、服务意识、创新意识和职业道德观念。本书共13章,内容包括概论、药品市场调查、预测与经营决策、药品经营计划与采购、药品销售、药品推销技巧、新药的市场开发、药品质量管理、药品价格策略、药品包装与商标策略、药品储运管理、药品经营企业经营分析与评价、人力资源管理、企业文化与企业形象等。本书教学内容分必学模块和选学模块两部分,并附有实践教学内容。选学模块内容在目录有关章节前带“*”号标志,可供各校教学时参考。

本书在编写过程中,得到了参编学校的领导及教师们的大力协助,以及兄弟学校专家同仁的热情关心,参阅了国内外有关药品经营与管理方面的书刊和资料,借鉴并吸收了国内外学者研究的部分成果,在此一并表示衷心的感谢!

由于时间仓促及编写水平所限,书中不足之处在所难免。恳请各校师生和广大读者提出宝贵意见,以便进一步修订和完善。

张钦德

2002年3月

目 录

第一章 概论	1
第一节 药品经营	1
一、药品的含义与特点	1
二、药品的分类	2
三、药品经营的概念与特征	3
四、药品经营的职能	4
五、经营观念的发展	5
第二节 药品经营管理	6
一、管理的概念及其与经营的关系	6
二、药品经营管理的职能	7
三、药品经营管理的原则	8
四、药品经营管理的方法	9
五、管理理论的演进	10
第三节 药品经营企业	12
一、药品经营企业的概念与任务	12
二、药品经营企业的素质	13
三、药品经营企业的组织机构	15
四、药品经营企业的管理制度	16
第四节 学习《药品经营与管理》的意义	17
一、《药品经营与管理》的特点	17
二、学习《药品经营与管理》的意义	18
第二章 药品市场调查、预测与经营决策	20
* 第一节 药品市场调查	20
一、药品市场调查的概念与作用	20
二、药品市场调查的内容	21
三、药品市场调查的步骤	21
四、调查问卷的设计	23
五、药品市场调查的方法	24
* 第二节 药品市场预测	26
一、药品市场预测的概念与作用	26
二、药品市场预测的分类	27
三、药品市场预测的内容	28
四、药品市场预测的要求及步骤	29
五、药品市场预测的方法	30

第三节 药品经营决策	33
一、药品经营决策的概念与意义	33
二、药品经营决策的分类	34
三、药品经营决策的内容	35
四、药品经营决策的原则和程序	36
五、药品经营决策的方法	37
第四节 药品市场开发	41
一、市场细分	41
二、目标市场的选择	42
第三章 药品经营计划与采购	44
* 第一节 药品经营计划	44
一、药品经营计划的概念与作用	44
二、药品经营计划的种类和内容	45
三、药品经营计划的指标体系	46
四、药品经营计划的编制依据、程序和方法	48
五、药品经营计划的执行、调整、检查和总结	51
第二节 药品采购	52
一、药品采购的意义与原则	52
二、药品采购的要求和方法	54
三、药品采购业务的基本程序	56
四、药品采购方式、品种、渠道、数量和时间的确定	60
第四章 药品销售	62
第一节 药品销售的特点与原则	62
一、药品销售的概念与特点	62
二、药品销售的基本原则	63
第二节 药品经营企业的开办	64
一、药品经营企业的开办条件	64
二、药品经营的许可证制度	64
三、药品销售人员	64
四、《药品经营质量管理规范》认证	64
第三节 药品销售的主要形式	65
一、药品批发	65
二、药品零售	67
三、药品招标采购	70
第四节 药品促销策略	72
一、药品促销的概念与作用	72
二、药品促销的基本策略	73
三、药品促销的主要形式	74
* 第五节 药品的国际市场营销	81

一、国际市场营销的概念与特点	81
二、国际药品市场经营环境分析	82
三、国际药品市场调查和目标市场选择	82
四、药品进入国际市场的途径	83
五、药品的国际市场营销策略	84
第五章 药品推销技巧	86
第一节 概述	86
一、药品推销的概念和构成要素	86
二、药品推销的基本原则	87
第二节 推销战略	90
一、推销战略的概念和意义	90
二、推销战略的基本内容	91
三、推销战略的制定程序	93
第三节 推销人员	94
一、推销人员的素质	94
二、推销人员的基本任务	98
三、推销人员的绩效评价和报酬形式	99
第四节 推销程序	101
一、推销接近	101
二、推销洽谈	105
三、推销成交	108
* 第五节 推销心理	111
一、客户的一般心理过程	111
二、个性	113
三、心理定势	117
四、推销人员与客户的心理关系	119
第六节 推销障碍	121
一、推销障碍的分类	121
二、推销障碍的处理原则和策略	122
三、常见推销障碍的处理	123
第六章 新药的市场开发	127
第一节 新药的概念与特点	127
一、新药的概念	127
二、新药的分类	127
三、新药的特点	129
第二节 新药的市场开发与管理	130
一、新药的市场开发	130
二、新药的经营策略	134

第七章 药品质量管理	138
第一节 药品质量与质量标准	138
一、药品质量的有关概念	138
二、药品质量标准	140
三、加强药品质量管理的意义	141
第二节 全面质量管理	142
一、全面质量管理的概念与特点	142
二、全面质量管理的发展过程	143
三、全面质量管理的内容	144
四、全面质量管理的方法	145
* 第三节 药品质量管理体系简介	146
一、药品质量法规体系	146
二、药品质量管理的过程分析	148
三、药品生产与经营企业质量管理的内容	148
第八章 药品价格策略	151
第一节 药品价格的构成要素和影响因素	151
一、药品价格的构成要素	151
二、影响药品价格的因素	152
第二节 药品定价方法	155
一、政府定价	155
二、市场调节价	156
第三节 药品定价策略	159
一、定价策略的重要性	159
二、药品定价策略	160
三、药品调价策略	166
第四节 药品定调价的程序及要求	168
一、市场调节价药品的定价程序	168
二、政府定价药品的定调价程序及要求	169
第九章 药品包装与商标策略	171
第一节 药品包装策略	171
一、包装的概念与作用	171
二、药品包装的要求	172
三、药品包装的种类	173
四、药品包装策略	174
五、药品包装标记与识别	174
第二节 药品商标策略	176
一、商标的概念与作用	176
二、商标的设计要求	177
三、商标策略	178

第十章 药品储运管理	179
第一节 药品储存管理的意义和原则	179
一、药品储存管理的概念与意义	179
二、药品储存管理的任务和原则	180
第二节 药品储存业务管理	180
一、药品的入库与检验	181
二、药品的保管与养护	183
三、药品的出库与盘点	186
第三节 药品库存控制与仓库定额管理	188
一、药品库存控制	188
二、仓库定额管理	189
* 第四节 药品运输业务管理	191
一、药品运输管理的意义和任务	191
二、药品运输计划的编制	192
三、药品运输业务程序	193
四、药品运输管理的基本内容	194
第十一章 药品经营企业经营分析与评价	198
第一节 药品经营企业的财务管理	198
一、药品经营企业财务管理的对象与意义	198
二、药品经营企业财务管理的内容	201
三、药品经营企业财务管理的任务	201
第二节 药品经营企业经济效益的评价	202
一、药品经营企业经济效益的概念	202
二、药品经营企业经济效益评价的标准与步骤	202
三、药品经营企业经济效益评价的指标体系	203
四、药品经营企业经济效益评价的原则和方法	206
五、药品经营企业经济效益分析的内容	207
六、提高药品经营企业经济效益的途径	208
*第十二章 医药企业的人力资源管理	210
第一节 概述	210
一、基本概念	210
二、人力资源管理的发展过程	211
三、现代医药企业人力资源管理的基本理念	212
第二节 医药企业工作分析	213
一、医药企业工作分析的含义及主要内容	213
二、医药企业工作分析的作用	213
三、医药企业工作分析的基本程序	214
第三节 医药企业员工招聘及培训	214
一、医药企业员工招聘	214

二、医药企业员工培训	217
第四节 医药企业员工的绩效考核	219
一、绩效考核的含义及作用	219
二、有效的绩效考核应遵循的原则	220
三、绩效改进计划	220
四、医药企业绩效考核的程序	220
第五节 医药企业的激励系统	221
一、激励的概念及形式	221
二、激励的原则	221
三、激励途径	222
*第十三章 医药企业的企业文化与企业形象	227
第一节 医药企业的企业文化	227
一、概述	227
二、医药企业的企业文化建设	231
第二节 医药企业的企业形象	233
一、概述	233
二、塑造与改善医药企业形象的途径	235
实践教学内容	237
一、模拟药品采购	237
二、参观药品零售企业	239
三、参观药品批发企业	239
四、药品广告调查	239
五、寻找客户，约见客户，接近客户	240
六、参加药品推销活动	240
七、处理推销障碍	241
八、推销人员的应聘	241
九、药品储运管理	241
十、药品价格策略的调查与药品价格计算	242

第一章 概 论

第一节 药品经营

一、药品的含义与特点

药品是指用于预防、治疗、诊断人的疾病，有目的地调节人的生理机能，并规定有适应证或者功能主治、用法和用量的物质，包括中药材、中药饮片、中成药、化学原料药及其制剂、抗生素、生化药品、放射性药品、血清疫苗、血液制品和诊断药品等。药品是一种特殊商品，具有下列特点：

（一）药品种类的复杂性

目前，全世界有药物 2 万余种，我国有中药制剂 5100 余种，西药制剂 4000 余种，中药材 5000 余种，中药资源品种 12800 余种，蒙药、藏药、维吾尔药等民族药 3500 余种。为满足人民用药的基本需要，提高用药效益，保证医疗所需，指导临床合理用药，指导企业的生产经营和药品管理，我国从 1981 年开始遴选国家基本药物。国家基本药物是指疗效确切、质量稳定、使用方便、毒副作用小、价格合理、适合国情、临床上必不可少的药品。

（二）药品功用的专属性

不同的药品具有不同的作用和用途，患者要通过医生的检查诊断，并在医生指导下合理使用，才能达到防治疾病、康复保健的目的。医药的密切结合，体现了药品医用的专属性。世界上许多国家，尤其是经济发达国家，早已推行按处方药和非处方药分类管理药品。我国也已开始推行药品的分类管理，对处方药和非处方药采取不同的管理方式。

（三）药品质量的严格性

药品是特殊商品，只有符合法定质量标准的合格药品才能保证病人使用时的安全和有效。因此，药品只能是合格品，绝不能生产、销售和使用不合格的药品。生产和经营药品应做到质量第一，确保安全有效，均一稳定，防止药源性疾病的发生。

（四）药品生产经营的规范性与药品检验的专业性

中药材生产必须执行《中药材生产质量管理规范》（GAP）药品生产必须执行《药品生产质量管理规范》（GMP），药品经营必须执行《药品经营质量管理规范》（GSP）。药品质量体现在从原料到产品设计、试制、生产和经营的全过程中，各个环节都应进行严格的管理和控制，只有把产品的检验与生产经营过程的管理结合起来，贯彻以防为主的现代科学管理方法，才能确保药品的质量。患者用药是否安全有效，依赖于药品的质量，但患者很难鉴别药品的质量。因此，不仅需要专门的机构、科学的监测手段及具有专业知识的人员，而且还应有严格的管理程序，才能确保药品质量。国家药品监督管理

局（简称 SDA）是国务院主管药品监督的行政执法机构，依法行使对药品的监督和检验，以确保人民群众用药的安全和有效。

（五）药品使用的限时性

人们只有在防病、治病需要时，才使用药品，加之药品供求在时间、空间上存在矛盾，导致药品需求量差异较大。这就要求药品生产、经营企业和医疗机构，应有适当的药品储备，保证品种齐全，数量充足，以满足人们日常用药和各种灾害、疫情的需要。

（六）药品使用的两重性

药品的合理使用，可防治疾病，造福人类；使用不当，管理不善，则会浪费医药资源，损害健康，甚至危及生命，特别是第二次世界大战后震惊世界的几起大药害事件，人类付出了惨重的代价，因此，药品必须安全有效，合理使用，加强管理。对药品疗效的宣传应实事求是，科学严谨，不能言过其实，应指出药品的副作用或不良反应。

（七）药品消费的社会性

药品的使用价值决定其具有较高的经济效益。为保护患者的权益，提高社会效益，药品经营应严格执行国家有关价格的规定，绝不能虚高定价，损害消费者利益。

二、药品的分类

（一）按药品的性质可分为新药、特药和普药

1. 新药 系指我国未生产过的药品。已生产的药品改变剂型、改变给药途径、增加新的适应证或制成新的复方制剂，亦按新药管理。新药分五类（包括中药、化学药品和生物制品）。新药由省级药品监督管理部门初审后报国家药品监督管理局审批，核发《新药证书》和批准文号。第一类化学药品及第一、二类中药批准后一律试生产两年，试生产期满前 3 个月提出转为正式生产申请，转正审批期间试生产批准文号仍然有效。已生产上市的药品，一般称注册药品，是指国家药品监督管理局审查批准并发给生产批准文号、试生产批准文号或进口药品注册证的药品。

2. 特药 是指药品本身副作用较大，而由国家实施特殊管理的药品，如精神药品，麻醉药品，医疗用毒性药品和放射性药品。

3. 普药 即普通用药，是指除新药、特药以外的一般性临床用药。

（二）按药品产生的历史背景可分为传统药与现代药

1. 传统药 指各国历史上流传下来的民族用药，又称为天然药物，我国的传统药又称“中药”，包括中药材、中药饮片和中成药三大类。

2. 现代药 泛指当代各国广泛使用的非传统药物，是用合成、分离、提取、化学加工、生物工程等方法制取的物质，结构基本清楚，有控制质量的标准和方法，用现代医学理论和方法证实有某种药效的药品。

（三）按药品的功能可分为预防性药品、治疗性药品和诊断性药品

1. 预防性药品 是指用于预防某些疾病发生所使用的药品，如各种疫苗。

2. 治疗性药品 是指用于治疗某些疾病所使用的药品。

3. 诊断性药品 是指用于诊断各种疾病而使用的药品，如临床化验用试剂，胃透视用的硫酸钡等。

（四）从使用的主动性和被动性来分，可分为处方药和非处方药

1. 处方药（简称 R）是指必须凭执业医师或执业助理医师处方才可调配、购买和使用的药品，这类药品一般专用性强或副作用大。

2. 非处方药（简称 OTC）是指不经执业医师或执业助理医师处方即可自行判断、购买和使用的药品，这类药品具有应用安全、疗效确切、质量稳定、应用方便的特点。

根据药品的安全性，又将非处方药划分为甲、乙两类。非处方药专有标识图案为椭圆形背景下的 OTC 三个英文字母。红色专有标识用于甲类非处方药品，绿色专有标识用于乙类非处方药品。经营甲类非处方药的零售药品必须具有《药品经营许可证》，配有驻店执业药师或药师以上药学专业人员。乙类非处方药可以在地方药品监督管理部门批准的非药品专营企业以外的商业企业中零售，必须配备专职的具有高中文化程度，经专业培训后考核合格，并取得上岗证的人员。

此外，按药品的使用部位不同可分为外用药、内服药和注射用药；按药品的物质形态（剂型）不同，可分为片剂、丸剂、注射剂等；按药品使用的频度不同，可分为常用药和非常用药等等。

三、药品经营的概念与特征

药品经营，是指企业为实现自己的目标而进行的以满足消费者用药需求为中心的一系列市场营销活动。它包括市场调研、产品开发、定价、分销、促进销售和售后服务等一系列活动。药品经营具有下列特征：

（一）药品经营活动以满足消费者需求为中心

在卖方市场转向买方市场后，药品经营活动的重点不再是如何生产更多的产品，也不是如何把已经生产出来的产品推销出去，而是把消费者需求作为经营活动的中心。通过市场调研，找到某些尚未满足的消费需求，并采取适当的策略刺激需求，影响需求的水平、时机和构成，在满足消费需求的同时，实现企业的经营目标。

（二）药品经营过程是多环节构成的动态连续过程

药品经营活动既实施于流通领域，又不局限于流通领域。广义的药品经营过程应以市场调查为起点，上延到生产领域，即在生产开始之前，就要研究市场需求信息，设计符合消费者需要的产品；同时还要下伸到消费领域，即研究如何搞好售后服务，收集用户反馈的信息。因此，广义的经营过程是从分析消费者需求的生产领域开始，经过流通领域到满足消费者需求的消费领域终止，并形成周而复始的循环过程。狭义的经营过程是指扣除生产环节后的全部过程。本教材主要研究药品经营企业的经营过程，药品经营企业的经营过程与狭义的经营过程相似，只是个别环节上略有差别。药品生产企业与药品经营企业的经营过程分别见图 1-1 和图 1-2。

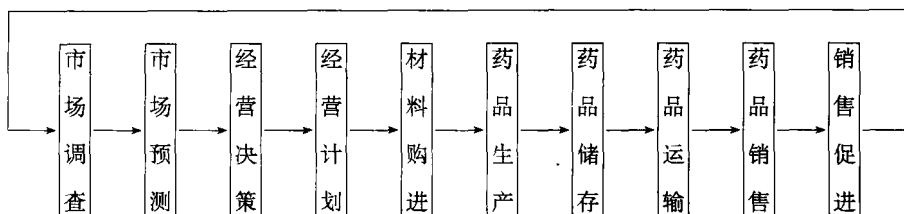


图 1-1 药品生产企业经营过程示意图

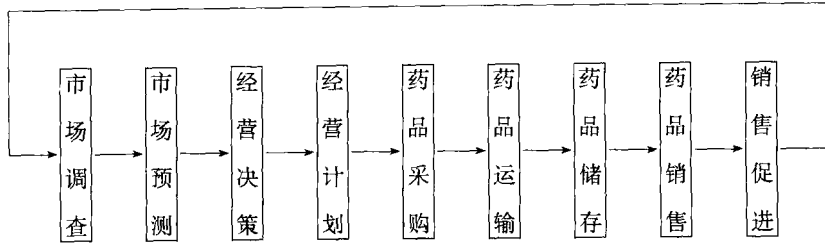


图 1-2 药品经营企业经营过程示意图

（三）药品经营是企业内部能力和外部环境的有机结合

企业的内部能力主要是指企业对自身人力、财力、物力、信息、组织和管理等经营要素的组合和运用，企业的外部环境主要包括政治法律环境、人口环境、经济环境、技术环境、文化环境以及市场环境等。药品经营一方面表现为企业内部能力与外部环境的协调，另一方面又表现为企业对外部环境的考察与适应。它是内部能力与外部环境有机结合的综合表现。

（四）药品经营是企业整体战略与具体战术的有机结合

企业经营既包含着对企业整体战略的安排，也包含着对具体战术的确定，把二者有机结合起来，统一于企业经营活动之中。

（五）药品经营活动以创造最佳经济效益和社会效益为目标

通过对药品经营活动客观规律的研究，运用科学灵活的经营策略和方法指导药品经营实践，在错综复杂、不断变化的动态市场环境中，开拓市场，创造良好的经济效益和社会效益，促进企业的生存和发展。

四、药品经营的职能

（一）市场调查职能

市场调查是根据市场预测和经营决策的需要，收集与药品经营有关的市场信息，并加以分析研究，从而指导企业的药品经营活动。药品经营活动的总目标是在满足消费需求的前提下，不断提高企业的经济效益。要实现这一目标，企业首先要通过市场调查，了解消费需求，研究影响需求变化的因素，分析国家的经济政策对企业经营的影响，了解供应商和竞争对手的情况等，为预测和决策提供真实可靠的依据。因此市场调查职能是药品经营活动的首要职能。

（二）市场预测职能

市场预测是在认识客观经济活动规律和掌握市场信息资料的基础上，运用已有的知识、经验和方法，对未来市场变化趋势作出的预见和判断。药品经营活动是以购销业务为中心的，购进什么，购进多少，怎样组织销售，取决于未来市场的需求。因此，准确及时地对未来市场需求变化趋势做出预见和判断是十分重要的。只有及时准确地预测未来，才能抓住机遇，占据主动，为企业及时准确地做出经营决策提供科学依据。因此，市场预测也是药品经营的一个重要职能。

（三）经营决策职能

经营决策是企业为实现经营目标，在市场调查、预测的基础上，根据自身的经营条件，制定出实现目标的多种可行性方案，通过对方案的比较和评价，从中选出令人满意