

全国医药中专、技校及职业技能培训教材

医药商业企业管理学

全国医药技校教材建设委员会 组织编写

主编 杨文章 主审 朱长浩

中国医药科技出版社

全国医药中专、技校及职业技能培训教材

医药商业企业管理学

全国医药技校教材建设委员会 组织编写

主 编 杨文章

主 审 朱长~~清~~

副主编 张 瑜 郭永良 宋利华 张 莉

编 委 (按姓氏笔画排序)

王 健 杨文~~强~~ 李平原 宋利华

陈 洪 张 莉 张 哲 张 瑜

郭永良 黄庶亮

中国医药科技出版社

登记证号：(京) 075 号

内 容 提 要

本书为中国医药教育协会职业技术教育委员会组织编写的面向 21 世纪的新版统编教材之一，它以全国中等医药学校教学计划和教学大纲为依据，注重对学生的基本知识、基本理论和综合能力的培养。内容主要包括：医药商业企业管理原理、管理职能、管理原则、管理方法、管理机制；医药商业企业市场调查、预测和经营决策；医药商业企业购、销、运、存业务管理；医药商业企业药品质量、经济合同、商品价格、经济效益等方面的管理。

本书具有内容新颖、结构严谨、行文流畅、重点突出、结合实际、特色性强，融理论性、指导性和实用性于一体的特点。可供医药中专、技校及职业技能培训医药类各专业使用，也可作为函授、自学和有关人员的参考书。

图书在版编目 (CIP) 数据

医药商业企业管理学 / 杨文章主编. — 北京：中国医药科技出版社，2000.7

全国医药中专、技校及职业技能培训教材

ISBN 7-5067-2323-9

I. 医… II. 杨… III. 药品—商业企业—企业管理—专业学校—教材 IV. F717

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 35996 号

中国医药科技出版社 出版
(北京市海淀区文慧园北路甲 22 号)
(邮政编码 100088)

保定市时代印刷厂 印刷
全国各地新华书店 经销

*

开本 787×1092mm 1/16 印张 12 1/2

字数 281 千字 印数 1—5000

2000 年 7 月第 1 版 2000 年 7 月第 1 次印刷

定价：19.00 元

全国医药技校教材建设委员会名单

主 任 苏怀德

副主任 赵树范 吴凯云

委 员 (按姓氏笔画为序)

于卓平	马庆智	王世锐	王则敏	毛桂荣
古 奇	闫宗乾	孙玉珍	宋文清	杨纪根
杨家荣	杨遂心	李 波	李元富	李松涛
张卫华	张永敬	张学文	张雪昀	张懋凯
陈电容	陈淑贤	罗安琪	孟庆春	高昌林
贾文宗	顾淑锋	徐 兆	渊晋藩	黄晓阳
黄新启	曹建藩	谢淑俊	彭 敏	戴玉山

西药专业教材编审委员会

主 任 杨纪根

副主任 古 奇 贾文宗 杨家荣

中药专业教材编审委员会

主 任 黄新启

副主任 李元富 戴玉山

前 言

我国的医药中专、技校及职业技能教育，是医药中等职业教育的主要组成部分，对全国医药行业输送合格人才，提高医药职工素质，推动全国医药事业的发展起着重要作用。

多年来，全国医药中等职业教育尽管有了很大的发展，但也面临着诸多困难和问题，一直缺少自己的规范化教材，影响了教学质量的提高。因此，亟待改革和完善。为深化医药教育改革，规范教学管理，提高教学质量，以适应全国医药事业对人才培养的需要，中国医药教育协会职业技术教育委员会，成立了全国医药技工学校教材建设委员会，并多次召开会议，组织教材编写活动，在系统调研和论证的基础上，修订了“药物制剂”等8个专业63门课程的教学计划和教学大纲，并对教材的编写、审定、出版、发行等方面作了具体部署，并提出了统一要求。

本系列教材编写的指导思想是：认真贯彻党的教育方针和职业教育法，面向21世纪，突出时代特色，坚持理论联系实际的原则，以提高教材的思想性、科学性、先进性和适应性。在编写过程中，各校根据教材委制订的对主编和参编人员的要求，申报推荐主编和参编人选。经教材委审定后，择优组成各门教材的编写队伍。各参编单位对教材建设工作极为重视，纷纷派出优秀教师参加编写，经各校的密切配合和各编者的共同努力，本系列教材编写工作进展顺利，均可按计划供应教学使用。

由于本系列教材建设缺乏经验，加之时间较紧，难免存在诸多不当之处，诚挚欢迎广大读者提出宝贵意见，以促其更加完善。

中国医药教育协会职业技术教育委员会
全国医药技工学校教材建设委员会
1999年12月

编写说明

本书是在全国医药技工学校教材建设委员会统一组织下,以全国中等医药学校教学计划、教学大纲为依据,面向 21 世纪的新版统编教材,由全国医药中专、技校共同编写而成。供医药中专、技校及职业技能培训医药类各专业使用,也可作为函授、自学和有关人员的参考书。

本书在编写过程中,得到各级领导的重视和支持。国家药品监督管理局副局长任德权同志极为关注并给予指导;中国医药商业协会常务副会长、中国医药总公司副总经理朱长浩同志对书稿进行了修改和审订;同时也得到山东省药材技工学校、华北制药集团教育中心、江西省中药材技工学校、江苏省连云港中药学校、西安市化工医药技工学校、山西省中药材学校、北京医药技术学校、重庆市医药技工学校、河南省医药学校、江苏省药科学学校、福建医药学校等有关单位领导的大力支持和各位教师的鼎力合作,在此深表感谢!

本书共 10 章,注重对学生基本知识、基本理论和综合能力的培养。内容主要包括:医药商业企业管理原理、管理职能、管理原则、管理方法、管理机制;医药商业企业市场调查、预测和经营决策;医药商业企业购、销、运、存业务管理;医药商业企业药品质量、经济合同、商品价格、经济效益等方面的管理。

为使本书具有时代特色,适应新世纪教学需要,在编写过程中,自始至终坚持理论联系实际的原则和严谨的治学态度,力求具有内容新颖、结构严谨、行文流畅、重点突出、结合实际、特色性强,融理论性、指导性和实用性于一体的特点。但是,由于时间仓促及编写水平所限,书中不足甚至错误在所难免,诚请各校师生及广大读者提出宝贵意见,以便进一步修订和完善。

编 者

2000 年 6 月

目 录

第一章 医药商业企业管理概述	(1)
第一节 医药商业企业管理的意义与演进.....	(1)
一、医药商业企业管理的概念.....	(1)
二、中外医药管理理论的演进.....	(2)
三、医药商业企业管理的性质与意义.....	(9)
第二节 医药商业企业管理原理与管理职能.....	(12)
一、医药商业企业管理原理.....	(12)
二、医药商业企业管理职能.....	(18)
三、医药商业企业经营管理的任务.....	(20)
第三节 医药商业企业管理原则与方法.....	(21)
一、医药商业企业管理原则.....	(21)
二、医药商业企业管理方法.....	(25)
思考题.....	(28)
第二章 医药商业企业全面质量管理	(29)
第一节 医药质量与质量标准.....	(29)
一、医药质量的有关概念.....	(29)
二、医药质量标准.....	(30)
三、加强药品质量管理的意义.....	(31)
第二节 全面质量管理的历史发展.....	(32)
一、全面质量管理的概念与特点.....	(32)
二、全面质量管理的发展过程.....	(33)
三、全面质量管理的方法.....	(35)
第三节 医药商品的质量保证体系.....	(37)
一、质量保证体系的概念及内容.....	(37)
二、质量保证体系的依据.....	(39)
三、质量保证体系的统计方法.....	(44)
思考题.....	(49)
第三章 医药市场调查、预测与经营决策	(50)
第一节 医药市场调查.....	(50)
一、医药市场调查的概念和作用.....	(50)
二、医药市场调查的内容.....	(51)
三、医药市场调查的类型.....	(53)

四、医药市场调查的步骤·····	(54)
五、医药市场调查的方法·····	(55)
第二节 医药市场预测·····	(56)
一、医药市场预测的概念与意义·····	(56)
二、医药市场预测的类型与内容·····	(57)
三、医药市场预测的要求及程序·····	(59)
四、医药市场预测的方法·····	(61)
第三节 医药商业企业经营决策·····	(64)
一、医药商业企业经营决策的概念与意义·····	(64)
二、医药商业企业经营决策的原则与程序·····	(65)
三、医药商业企业经营决策方法·····	(67)
思考题·····	(71)
第四章 医药商业企业计划与采购管理·····	(72)
第一节 医药商业企业计划管理·····	(72)
一、医药商业企业计划管理的概念与作用·····	(72)
二、医药商业企业编制计划的依据和管理原则·····	(73)
三、医药商业企业编制计划的程序和方法·····	(77)
四、医药商业企业计划的执行、调整、检查和总结·····	(80)
第二节 医药商业企业采购业务管理·····	(83)
一、医药商品采购的意义与原则·····	(83)
二、医药商品采购的要求、方法和程序·····	(85)
思考题·····	(92)
第五章 医药商品储存业务管理·····	(93)
第一节 医药商品储存管理的意义与原则·····	(93)
一、医药商品储存管理的概念与意义·····	(93)
二、医药商品储存管理的原则和任务·····	(94)
第二节 医药商品储存的业务管理·····	(96)
一、医药商品的入库与检验·····	(96)
二、医药商品保管与养护·····	(99)
三、医药商品出库与盘点·····	(108)
第三节 医药商品库存控制·····	(110)
一、库存时间控制·····	(110)
二、库存数量控制·····	(111)
三、仓库定额控制法·····	(112)
思考题·····	(114)
第六章 医药商业企业营销管理·····	(115)
第一节 医药商品营销的特点和原则·····	(115)
一、医药商品营销的概念和特点·····	(115)

二、医药商品营销的基本原则·····	(116)
第二节 医药商品营销的主要形式·····	(117)
一、医药批发·····	(117)
二、医药零售·····	(123)
第三节 医药商品促销策略·····	(126)
一、医药商品促销的概念与作用·····	(126)
二、医药商品促销的主要形式·····	(127)
思考题·····	(130)
第七章 医药商品运输业务管理·····	(131)
第一节 医药商品运输管理的意义及任务·····	(131)
一、医药商品运输管理的意义·····	(131)
二、医药商品运输管理的任务·····	(132)
第二节 医药商品运输管理的基本内容·····	(133)
一、正确选择运输路线,按经济区域组织流通·····	(133)
二、医药商品运输最优方式的选定·····	(135)
三、合理使用运输工具·····	(136)
第三节 医药商品运输计划的编制·····	(138)
一、编制医药商品运输计划的原则·····	(138)
二、编制医药商品运输计划的依据·····	(139)
三、编制医药商品运输计划的方法·····	(140)
第四节 医药商品运输业务程序·····	(141)
一、医药商品发运业务·····	(141)
二、医药商品接收业务·····	(142)
三、医药商品中转业务·····	(142)
思考题·····	(143)
第八章 医药商业企业经济合同与物价管理·····	(144)
第一节 医药商业企业经济合同管理·····	(144)
一、医药商业企业经济合同的特征与作用·····	(144)
二、医药商业企业经济合同的主要条款·····	(145)
三、医药商业企业经济合同的签订与履行·····	(147)
四、医药商业企业经济合同的变更、解除与仲裁·····	(150)
第二节 医药商业企业的物价管理·····	(154)
一、医药商业企业物价管理的意义与任务·····	(154)
二、医药商品价格的构成与种类·····	(156)
三、医药商品的比价与差价·····	(159)
四、医药商业企业价格管理制度·····	(161)
思考题·····	(164)
第九章 医药商业企业管理的机制·····	(165)

第一节 医药商业企业管理机构·····	(165)
一、医药商业企业管理机构的概念·····	(165)
二、医药商业企业管理机构的设置原则·····	(165)
三、医药商业企业管理机构的模式·····	(166)
第二节 医药商业企业的部组与经理负责制·····	(168)
一、医药商业企业的部组·····	(168)
二、医药商业企业的经理负责制·····	(170)
第三节 医药商业企业部组经营责任制·····	(172)
一、医药商业企业部组经营责任制的概念与意义·····	(172)
二、医药商业企业部组经营责任制的特点与原则·····	(173)
三、医药商业企业部组经营责任制的形式和注意问题·····	(174)
第四节 医药商业企业部组岗位责任制·····	(175)
一、医药商业企业部组岗位责任制的概念与作用·····	(175)
二、医药商业企业实施部组岗位责任制的原则和注意问题·····	(176)
思考题·····	(177)
第十章 医药商业企业经济管理·····	(178)
第一节 医药商业企业的财务管理·····	(178)
一、医药商业企业财务管理的对象·····	(178)
二、医药商业企业财务管理的内容·····	(179)
三、医药商业企业财务管理的任务·····	(179)
第二节 医药商业企业经济效益的评价与分析·····	(180)
一、医药商业企业经济效益的概念与评价原则·····	(180)
二、医药商业企业评价经济效益的标准与步骤·····	(180)
三、医药商业企业评价经济效益的指标体系·····	(181)
四、医药商业企业评价经济效益的方法·····	(185)
五、医药商业企业经济效益的分析·····	(187)
思考题·····	(189)

第一章 医药商业企业管理概述

第一节 医药商业企业管理的意义与演进

一、医药商业企业管理的概念

(一) 医药商业

医药商业是从事医药商品流通的经济部门。它综合运用社会科学和自然科学知识,合理组织医药商业中生产力的各种要素,正确调节生产关系的各个方面,以促进生产力的发展。

(二) 医药商业企业

医药商业企业是指专门从事医药商品流通活动和提供劳务性服务的盈利性的、具有法人地位的经济组织。在市场经济条件下,医药商业企业与其他企业一样,是资源配置的载体。盈利是企业生存和发展的基础和条件。企业必须是经济组织,以示与行政事业单位(机关、学校、医院等)相区别。

医药商业企业作为独立的经济组织,应同时具备企业的基本条件:

1. 独立经营

医药商业企业是一个独立的经济实体,必须能够自主地完成商品经营与服务的全过程,包括对商品的采购、销售、运输、库存等经济活动以及对人、财、物的管理,拥有独立经营的自主权,这是医药商业企业的首要条件。

2. 拥有一定数量的资金、设备和劳动力,并有支配和使用的自主权

这是医药商业企业进行经营活动的必要条件,也是实现企业独立经营的物质保证。经营上的独立性同自主支配、使用生产资料和劳动力是互相联系的,缺一不可,都是企业经营的必要条件。

3. 独立核算,自负盈亏

医药商业企业作为一个独立的经济实体,必须对自己的经营成果负完全责任,用自己的收入抵补支出,并从中取得合法的利润,用以发展企业、改善职工的福利和生活。因此,企业必须独立核算,对投入和产出、费用和效益进行比较、分析,以获取较满意的经济效益。

4. 具有法人资格和地位

法人是指依法成立并能独立行使法定权力和承担法律义务的社会组织。就医药商业企业来说,要取得法人资格,必须按照法定的手续向国家有关管理机关注册、登记,经核准并颁发营业执照。这样,国家便依法承认企业在经济上的独立性,保护企业的正当权力和经济利益;同时企业要承担经济活动的法律责任和履行义务。

（三）医药商业企业管理

管理，就一般意义来说，是人们为了达到一定目的而有意识、有组织地对管理对象发生作用的社会活动。凡是有组织的地方必然有管理，管理科学的正式形成和发展，是近代工业发展的结果。医药商业企业的经营管理，随着管理科学和医药商品经济的发展，不断充实完善。

医药商业企业管理，是指根据客观经济规律的要求，为实现经营目标，按照科学的程序和方法，对医药商业企业的人力、物力、财力以及信息、科技等要素，进行有效的计划、组织、指挥、监督和调节，以取得最佳经济效益和良好社会效益的经济活动。

二、中外医药管理理论的演进

医药商业管理理论的产生与发展，是随着近代工业和经济的发展而逐步形成的。学习和研究医药商业管理理论，不仅要了解医药科学领域的发展概况，更要追溯管理科学产生和发展的历史，借鉴中国历史上和国外科学的管理理论和方法，批判地吸取国外一切有益的经营管理知识，以更好地学习和研究现代医药商业经营管理理论，建立有中国特色的社会主义医药商业管理科学，加快我国医药商品经济的发展。

（一）中国医药商业管理思想的演进

中国是世界上医药商业起源最早的国家之一。中国医药商业思想的演进，大体分为三个阶段：

1. 中国古代的医药商业管理思想

中国古代医药商业管理思想的产生，可以追溯到 4000 多年前的古代，止于鸦片战争前夕。中国古代医药商业管理思想，大都是历史上的某些药学家和医学家个人从医实践和管理实践的体现，一般缺乏系统的整体的医药商业管理理论，但其中仍有其卓越管理思想的真知灼见，对后人的影响相当深远，这一阶段分为三个时期。

第一时期是秦始皇统一中国以前。这是中国古代医药商业管理思想开始产生的时期。这一时期，许多药学家变成了著名的医学家和医药学家，把医和药有机地结合起来，我国第一部医药经典著作《黄帝内经》，以阴阳五行学说作为说明人体生理现象和病理变化的理论依据，提出了什么病用什么药的观点，为中医药学奠定了理论基础，也为医药商业的管理提供了可行性条件。商、周王朝的官府对医药初级市场的管理，价格的规定，商税的征交，都设置专人负责。但总的来说，这些管理知识还是比较零散的，直到春秋战国时代，才开始有了较为系统的商业管理思想，诸子百家中的儒、法、墨、道、农、商等家的经济思想里，都不乏医药商业思想的内容。

第二时期是从秦汉到隋、唐中期。这是中国古代传统的医药商业管理思想形成的时期。这一时期，医药商业的管理着重探讨医药经营管理的技术理论和具体方法，秦汉时代著成的《神农本草经》，全书收载药物 365 种，不仅对药物疗效作了总结，而且对药物的产地、采集、炮制方法、剂型与疗效的关系，以及方剂、君、臣、佐、使的配伍原则都作了详细的记述。这为医药商品的技术管理提供了客观准则。

东汉末年，名医张仲景著出的《伤寒杂病论》，丰富和发展了辨证施治的原则，形成了理、法、方、药比较完整的治疗体系。书中记载的许多方剂至今仍被广泛应用（如桂枝

汤、小柴胡汤等)。这一时期形成的医药商业管理思想系统和出现的管理理论的著作，加速了医药商业经营管理思想的形成。

第三时期是从唐中期开始，经宋、元到明、清时期。这是传统的医药商业管理思想逐渐发展变化的时期。

唐代的孙思邈集唐以前方剂之大成，编著了《千金要方》及《千金翼方》。《千金要方》共载方剂 5300 余首，它重视单方、验方的收集，总结了劳动人民在医疗实践中所积累的宝贵经验。由政府颁布的《新修本草》共载药 844 种，它比欧洲纽伦堡政府颁布的药典还要早 883 年，后来抄传至日本，列为日本医药学生的必修课之一。促进了日本医药商品经济的发展，使日本的医药经营发展到一个新水平。

明代的李时珍以《经史证类备急本草》为蓝本，参考医书近 800 部，搜集了历史诸家本草学说，亲自到各地访问，采集和实地考察，再经亲自行医验证，加以辩证和论述，共收载药物 1892 种，附方 11096 首，于 1578 年辑成 52 卷，约 200 万言的巨著——《本草纲目》。它是我国 16 世纪药学成就的总结，出版后发行全国，促进了我国医药商品经济的空前繁荣，后来被译成多种文字，广泛流传国外，大大促进了国际医药商品贸易的往来。

清代，各种医药商店或药铺，已遍及全国各地，北京的同仁堂药店创建于清朝康熙八年（公元 1669 年），那时已经形成了一整套传统的医药商业经营管理思想的制度。

总之，中国古代的医药商业管理思想，有着丰富的内容，是中国医药宝库中珍贵的历史遗产，虽然由于时代的局限还不够完善和成熟，但我们可以从中得到许多有益的启迪：首先，在医药商品的经营之道方面，有着卓越的经商理财思想和一套颇有成效的经营管理艺术。如强调按生产规律预测市场行情，决定经营方式；强调加速商品和资金周转。其次，在人、财、物管理方面，有着丰富而精辟的独到之处。如用人之道、理财艺术、管理诀窍至今仍为引起联想、启迪智慧的历史瑰宝。

2. 中国近代的医药商业管理思想

1840 年鸦片战争以后，由于外国资本主义的入侵，中国社会开始沦为半殖民地、半封建社会，帝国主义逐步控制了中国的经济命脉和医药市场，致使民族医药商业发展缓慢。中国近代医药商业管理思想在激烈的变动中演变。太平天国的医药商业管理思想与民族资本主义医药商业的管理，基本上体现了这一时期医药商业管理思想的现状。

（1）太平天国的医药商业管理思想。太平天国定都天京不久，1853 年颁布了《天朝田亩制度》。这个制度根据“天下人人不受私，物物归上主”的原则，否定一切私有制度对商品经济持否定态度，从而废除了商业，也废除了医药商业。由于这种做法违背了经济发展的客观规律，在实践中行不通。太平天国很快取消了对商业的禁令。1855 年开始把医药商品的国家经营管理制改为自由贸易，对药品的经销制定出一整套管理制度，并对医药商业采取保护政策，这是医药商业管理思想上的一大进步。这一时期不仅国内的药所、药店不断涌现，而且国际医药商品贸易往来也较频繁。

（2）民族资本主义医药商业的管理思想。我国的民族资本主义医药商业，在帝国主义和封建势力的双重压力下，虽然步履艰难，但在医药经营管理方面也积累了丰富的管理经验。首先，医药商业出现了新的组织形式，不仅有从事零售的药所、药店，还出现了从事批发业务的批发庄、二道庄等，从而完善了经营组织体系。其次，药店非常重视采购和销

售的经营管理。在进货方面，采用“有利好销”的原则，根据市场变化，对奇缺的医药商品，货源充足的医药商品，新的医药商品，分别采用不同的进货方式。在销售方面采用“和气生财”的原则，讲究服务态度，注重服务质量。在价格方面，由暗码标价逐步改为明码标价。

3. 中国现代的医药商业管理思想

新中国的成立，为社会主义医药商业管理的发展开辟了广阔道路。从新中国成立到现在，医药商业管理的发展在一段曲折的道路上不断前进、发展和完善，大体经历了以下几个时期：

(1) 学习原苏联管理经验时期。建国前，我们在解放区对管理医药商业企业取得了不少经验，但这些经验总是以不同的方式同小生产方式联系在一起，缺乏管理大型医药商业企业的理论和方法。新中国成立后，社会主义医药商业数量的增多和规模的扩大，迫切需要建立和健全一套医药商业管理制度和方法。在当时，只能向原苏联学习，于是，在全国范围内全面系统地引进了原苏联管理企业的理论和办法。其主要做法是：对医药企业从上至下实行严格的计划管理制度；建立了“一长制”的医药生产经营指挥系统；围绕加强医药商品的质量管理，推行制药工艺规程和技术检查制度；加强成本财务管理，建立经济核算制；贯彻按劳分配，实行计时计件工资制等等。这些做法保证了我国医药商业在短时间內基本走向了科学管理的轨道。

但是，由于原苏联的管理经验单纯依靠行政手段管理企业，忽视了企业的独立地位，片面强调“一长制”，忽视了民主管理等。全面学习原苏联经验就不可避免地把这些东西也引进了来，助长了医药企业管理中的官僚主义、主观主义，影响了职工群众积极性和主动性的发挥，产生了一定的消极影响。

(2) 总结我国医药商业管理经验时期。1956年，毛泽东在中央政治局扩大会议上作了“论十大关系”的报告。以原苏联经验为鉴戒，总结了我国经济建设经验，论述了调动各方面积极因素的方针，确定了走自己企业管理的道路。医药商业企业确立了党委领导下的经理负责制。次年又决定在医药企业中，实行党委领导下的职工代表大会制度。这些做法对于消除不利因素，起到了一定的积极作用。1960年3月，毛泽东主持制定了《鞍钢宪法》，确立了党的领导、干部参加劳动，职工参加管理，开展技术革新和技术革命等管理原则。1962年，党中央又颁布了《国营工业企业工作条例草案》和《商业工作四十条》，强调要在企业管理中，按客观规律办事，加强科学管理，并对社会主义企业的性质、任务、企业的计划、技术、劳动工资和奖励，以及经济核算和财务管理都做了具体规定。所有这些，都是试图把党的革命传统和科学管理密切结合起来，摸索出一套适合中国具体国情的管理制度和方法。但是，由于“文化大革命”的爆发，这一目的没有最终实现。

(3) “文化大革命”时期。1966年，我国爆发的“文化大革命”，不仅是我国政治生活中的一场浩劫，而且也给我医药商业管理造成严重破坏，给人们的思想造成极大混乱。由于强调以阶级斗争为纲，否定了经济建设的中心地位，把社会主义医药商业管理中行之有效的管理制度和方法，统统说成是资本主义的“管、卡、压”；把大多数的企业管理者说成是走资派，一律打倒。鼓吹空头政治，否定按劳分配，否定物质利益，宣扬只算

政治帐，不算经济帐，反对经济核算，攻击讲求经济效益是修正主义利润挂帅，贬低知识分子在医药商业企业管理中的重要作用。这样，许多企业经营无计划；劳动无定额，成本无核算，质量无检查，管理一片混乱。这一场浩劫，不仅把我国初具规模的社会主义管理理论和制度冲得七零八落，而且把整个国民经济推向了崩溃的边缘。

（4）中国医药商业管理思想发展变化时期。党的十一届三中全会以后的经济体制改革，是一次历史性伟大转变。它冲破了僵化的计划经济管理体制，冲击了人们思想上的许多旧观念，这一时期对医药商业来说，就是如何围绕转变医药商业经营机制这个中心，建立社会主义医药商品经济的新体制和新秩序，其主要内容如下：

①按照所有权和经营权分离的原则，把经营权真正交给医药商业企业，使医药商业企业真正成为自主经营、自负盈亏、相对独立的经济实体。

②抛弃自我封闭的自然经济观念。坚持扬长避短，形式多样，自愿互利，共同发展的原则，促进横向联合，促进人才、资金、技术、资源等各种生产经营要素合理的流动与优化组合。

③加快建立和培育竞争的、开放的社会主义医药市场体系，发挥医药市场机制的作用，促进医药商品的流通，促进医药市场新秩序的形成。

④加快经济管理方式的改革，逐步健全以间接管理为主的宏观经济调控体系。通过综合运用各种经济杠杆，建立合理的医药产业结构。

⑤坚持在公有制为主的前提下，发展多种所有制形式的医药商品经济。

⑥在按劳分配为主的基础上，实行多种分配方式。

经济体制改革涉及到社会和企业进行组织经营管理的各项制度和有关方面，其内容是丰富的，任务是艰巨的，要革除或矫正生产关系中各种阻碍生产力发展的东西，也要培育和建立发展生产力所必须的新组织、新机制和新规范。医药商业企业为了达到上述目的，必须从经营思想、经营机制、组织体系和经营方式等方面进行一系列根本的转变：

①医药商业企业的经营思想，从医药产品经济的封闭型向适应社会主义医药市场经济的开放型转变。把医药用户观念、医药市场观念、医药竞争观念和医药效益观念，提升为构成医药商业经营管理思想的主体。

②医药商业企业的经营机制由缺乏生机向增强活力的方向转变。不断增强医药商业企业“自主经营、自负盈亏、自我积累、自我发展”的能力，形成“以利驱动、风险压力”为特点的我国医药商业的经营机制。

③医药商业企业的管理人员由行政型向企业家型转变。

④医药商业企业的领导体制由党委集体领导向经理负责制转变。

⑤医药商业企业组织由单一形态向多元化转变。

⑥医药商业企业管理的重点从对物的管理向“以人中心”的现代化管理转变。

⑦医药商品的质量管理由单纯的质量检验向全面质量管理转变。重视药品质量，重视服务质量。

⑧医药商业企业的管理技术由传统型向科学化、现代化转变。

⑨医药商业企业经营战略由单纯完成国家计划向主动适应市场需求转变。

⑩医药商业企业的发展由单纯重视物质文明向双文明建设转变。

综上所述,经济体制的改革,促进了我国医药商业企业管理的发展,实行对外开放,为我国医药商业学习和借鉴国外先进医药管理经验提供了机会。但是由于历史的原因,总的来说我国医药商业企业的管理,起点较低,水平不高,管理方法还不完备。这就需要从中国国情出发,吸取国外医药商业管理理论中有益的东西,建设有中国特色的社会主义医药商业管理科学体系,走出一条适合我国国情,促进医药商业发展的路子来。

(二) 西方管理理论的演进

西方管理科学理论,是随着资本主义经济的发展而逐步形成的。研究西方国家企业管理的演变及其现代管理特点,对改善和发展我国医药商业企业管理具有重要的现实意义。西方管理理论的演变过程,大体经历了传统管理、科学管理、现代管理和最新管理等几个主要阶段。

1. 传统管理阶段

传统管理阶段,从18世纪80年代开始到19世纪末,大约经历了100多年。这个阶段企业管理的主要特点是:企业的经营管理者一般也就是企业的资本所有者;工人主要凭自己的技能和经验操作,没有统一的操作规程;管理人员主要凭自己的经验和判断来管理,没有统一的管理办法。还没有完全摆脱小生产经营管理的影响,仍然沿袭着小生产经营方式的传统,因而人们把它称为传统管理阶段。

在这一时期资本主义的经济学者提出了有关经济管理的某些原理。其代表人物主要有:英国古典政治经济学家亚当·斯密(1723~1790年),他的《政治经济学原理》,提出的劳动是国民财富源泉的观点以及“生产合理化”的概念,对以后的西方管理理论有十分重要的影响。美国剑桥大学教授查尔斯·巴贝奇(1792~1871年)出版的《论机器和制造业的经济》一书,论述了专业分工、工作方法等主要内容,是管理学说史中的一部重要文献。

总起来说,这一阶段,西方管理还没有形成完整的系统的理论。但是,在管理思想、生产管理等方面,对于西方管理理论的建立和发展奠定了初步的基础。

2. 科学管理阶段

科学管理阶段,大体是从20世纪初至20世纪40年代,经历了约半个世纪。这个阶段是随着西方资本主义经济的发展,生产技术的进步,社会化程度的提高,企业规模的扩大,市场竞争的加剧,而出现的新的管理流派。正是基于这种形势的要求,出现了许多科学管理理论,并发展成为一门独立的科学。其主要理论有:

(1) 泰罗的科学管理理论。美国的泰罗(1856~1915年),根据他多年试验和研究的结果,于1911年出版了《科学管理原理》一书,这是资本主义科学管理最早的代表性著作。他强调科学管理的中心问题是提高劳动效率,他倡导要用科学思想,科学方法来处理和解决企业管理问题。他提出“要用科学方法来代替单凭粗暴估计行事”,他强调:“科学管理是用精确的科学调查研究和科学知识来代替个人的判断和意见”。泰罗把“高工资、低成本”作为科学管理的崇高目标,重视对工人的培训和提高,提出了计划与执行分离的原则。他提出的上述理论,是资本主义企业管理的重大进步,至今仍被许多国家采用,也是后来许多新的管理原理和方法发展的基础。在资本主义企业管理历史上,泰罗被称为“科学管理之父”。

(2) 法约尔的科学管理理论。法约尔(1841~1925年),曾担任一家法国矿业公司的

总经理、由于他较长时间担任企业的最高领导，所以他的管理理论以企业整体作为研究对象，着重分析高层领导问题，对管理工作向系统化发展起了重要作用，他1916年发表的《工业管理和一般原理》一书，首先提出了“管理要素”的理论，认为管理就是实行计划、组织、指挥、协调、控制，并且对五个职能进行分析。他还十分重视管理原则的系统化，努力探求确立企业良好工作秩序的管理原则，从自己的管理经验中总结出14项管理原则，即：权力与责任统一；纪律命令的统一性；指挥的统一性；统一领导；个人利益服从整体利益；报酬；集权化；等级系列；秩序；公平；保持人员稳定；创造性；集体精神。他认为，如何使这些原则灵活地适应于各种环境和特殊情况，还要依靠管理人员的“艺术”，并强调这些原则是理论和实践的一种向导，既不能包罗一切，也不是固定不变的法约尔提出的上述思想，是西方管理理论中有关组织管理理论发展史上的重要里程碑。

泰罗、法约尔等人，在这一时期，提出了探索统一管理理论的设想，并把管理要素和管理原则综合起来，使之一体化。这是资本主义企业管理历史上的一个重大演变。

3. 现代管理阶段

现代管理阶段，大体是从20世纪40年代至60年代，约经20多年。这个时期，在世界上一些工业发达的资本主义国家，科学技术的进步极大地促进了生产的发展。同时，阶级矛盾和阶级斗争也进一步加剧，科学管理理论把人看成是“经济人”的传统观点和方法已不能有效地控制工人，也未达到提高生产效率和利润的目的。这时许多西方国家的管理学者，为了挽救资本主义面临的危机，就把社会学、心理学等引进企业管理领域，把管理科学推到了现代管理阶段。

现代管理阶段，从其发展的过程看，分为两个时期，一是早期的人际关系论，二是后期的行为科学理论。

(1) 人际关系论。人际关系论着重研究职工在生产中的人群关系。其代表人物是梅奥(1880~1949年)，他从事过哲学、医药、心理学方面的研究，在哈佛大学讲授工业研究课程。从1927年开始，他领导由哈佛大学和西方电气公司联合组成的调查组，对西方电气公司在霍桑地区的工厂进行调查研究，主持进行著名的霍桑实验，于1945年出版了《工业文明的社会问题》一书，其主要观点是：

①关于对人的看法。梅奥等人认为，人是“社会人”，不是单纯的“经济人”，霍桑实验表明，通过改变工作环境、工资报酬等物质条件，对生产效率的提高影响不大；而通过改善人与人之间的友情、态度等人际关系，对生产效率的提高却有较强的影响。

②关于对组织问题的看法。梅奥等人认为企业中不仅存在正式组织，而且还存在着非正式组织。所谓正式组织，就是为了有效地实现企业的目标而规定企业中各成员之间相互关系和职责范围的一定组织体系。所谓非正式组织，就是企业成员在共同工作中，由于抱有共同的社会情感、倾向和爱好而自然形成的非正式团体。梅奥等人认为，企业中的非正式组织同正式组织相互依存，对生产效率的提高影响很大。

③关于对领导问题的看法。梅奥等人认为，生产效率的高低主要取决于职工的“士气”，而士气又直接取决于职工的满足度，所谓满足度就是企业对职工需要满足的程度。这种需要不仅包括金钱，而且包括感情、安全感、归属感等。因此，新型的领导者，不仅要具有解决技术经济方面问题的技能，还要善于解决职工思想感情问题、正确处理人际关