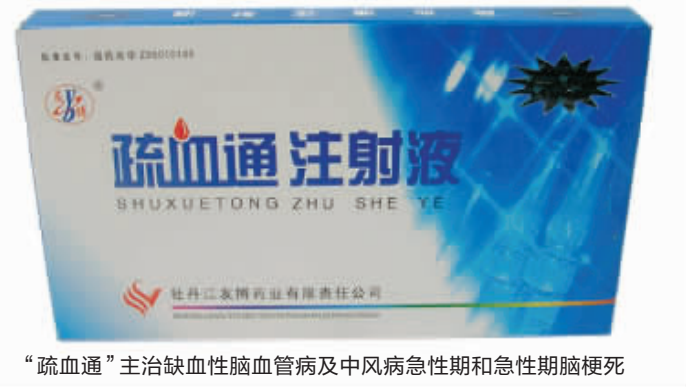


网帖爆南京3医院百名医生吃回扣

■发帖人自称是公司员工,详细列出了收回扣的百余名医生名单 ■医院及卫生部门正在紧急调查此事,有涉及的医生说“根本不用此药”

昨天,一条名为“江苏弘惠疏通回扣”的帖子出现在猫扑、天涯以及南京本地的多家网站上,称“江苏南京三家著名大医院百余名医生吃回扣”。这一帖子很快引发网友们的广泛关注,而涉及到的三家医院以及南京市卫生部门也高度重视此事,表示将连夜进行调查。记者采访了帖子中提到的医生,他们表示还不知道此事,“科室从来不用这个药,而且就为几百块钱有什么必要……”到底帖子所称是真是假?快报记者昨日就此进行了调查。

快报记者 安莹 刘峻



“疏通”主治缺血性脑血管病及中风病急性期和急性期脑梗死

»“公司员工”发帖爆料

记者看到,该帖最早见于4月6日,发帖人名为“陈雷”。帖子称:“江苏弘惠医药有限公司以生产、经营药品代理为主,在南京市北京西路6号办公,主要经营品种为牡丹江友搏药业有限公司生产的疏通注射液(规格:2ml)、复方骨肽注射液(规格:2ml,5ml)及冻干粉。”

每支药中间利润高达33元

我曾在公司销售部门上班,对疏通注射液情况非常了解,厂家进价每支是7~7.5元,而医院进价高达每支39.5元,中间利润高达33元,各医院医生回扣按10元到12元发放,致使医生乱开药,多用药,不合理用药。江苏省疏通在全国各省市销量排名第一,江苏省各大

小医院年销售达500万支左右,医院零售价为45元,销售金额达2亿2千多万。江苏省疏通注射液在全国中标价格最高,医院零售价最高,在全国创造了很多第一。现国家大力实行医改,降低老百姓负担,降低药品价格,据了解疏通在其它省市零售价格在30元多一点。”

详细列出“收回扣”医生名单

为了表示这个帖子的“真实性”,“陈雷”甚至在网上将该公司“内部文件”,比如“2011年度疏通注射液销售协议”贴了出来,帖子用红笔描出这样一句话“发货时按照7.35元/支打款发货”。在这个帖子里,更具震撼性的是,“陈雷”将包括所销售的药品数量、医院以及医生的姓名、所在的病区都一一点出,发生的时间在去年12月至今年1月份,并且每位医生后面都有数量不等的“临床费”,而这个临床费就是业内所称的回扣。

记者这个网帖里摘取了一些例子,比如2011年1月份,南京一大医院一名医生,开出的疏通注射液(牡丹江友搏)为171支,规格为2ml/支,总金额为7712.10元,而“临床费”则有1710元。在同科室的另外一名医生,这个月开了84支该药品,总金额为3788.40,“临床费”840元。记者粗略看了一下,百余人的名单里,最少的“临床费”为30元,最多的一个月达到了4290元。这份帖子虽然在不少网上都有发出,但在部分论坛上很快就被删除了。

»公司逐一回应

事情果真如此吗?记者也紧急进行了调查,并联系到江苏弘惠医药有限公司一位副总经理。这位副总经理在约见记者时,对帖子的内容一一给予了回复,她表示:“我也是刚刚看到有关的帖子,经过核查,公司并没有一个叫陈雷的人,至于是不是化名,也不知道。我们已经将相关情况向网络监管部门作了反映。”

内容到底是真是假?

回应:帖子中只有部分是事实

帖子里说到的一些情况到底是真是假?这名负责人告诉记者,帖子里说的部分是事实,比如公司地址和电话,主要经营品种也确实是牡丹江友搏药业有限公司生产的疏通注射液以及复方骨肽注射液等品种。从用

户反映的情况来看,该药疗效不错,在南京多家医院也确有销售,他们是疏通注射液的江苏总代理。至于销售金额方面,由于这位副总经理只是行政人员,这方面情况不掌握,是否是第一之类的不太清楚。

进价是7-7.5元吗?

回应:发票可证实进价为32.9元

帖子里说进价是每支7-7.5元,究竟江苏弘惠医药有限公司从牡丹江友搏药业购进的疏通注射液多少钱?江苏弘惠的这位人士也带来了他们购买疏通注射液的发票原件,名称是“黑龙江增值税专用发票”,盖有江苏弘惠医药有限公司发票专用章,销货单位是“牡丹江友搏药业有限责任公司”,购货单位是“江苏弘惠医药有限公司”,在这张发票上,记者看到发票上显示2ml的疏通注射液单价为32.9元。这位人士也说,进价的药品不可能像网帖

说的那么低,不知道进价7-7.5元从何而来,网上列举的一些“保密协议”等单据,公司也并不知晓。

疏通注射液是国家医保药品,药价都是国家发改委制定的。药品要想进入医院,必须先通过江苏省卫生厅的集中招标,往往中标的医药公司有好多家公司,中标后的公司还要经过医院的“确标”或者叫“钩标”,才能最终跟医院签订协议。但医院到底用哪一家的产品、用多少,这就不好说了。

是否存在回扣情况?

回应:“公司层面上”不会给回扣

帖子最核心的部分就是医疗回扣问题,上面列举的“临床费”成了最大的焦点。记者算了一下,如果真按照帖子所列的数量以及金额,平均下来每开出去一支药就能得到10元的“临床费”。究竟这临床费是不是就是回扣?

这位人士介绍说,这个“临床费”,公司没有听说过。公司是有一定的业务员,也确实会

给他们一定的任务量,业务员也会推广药品,每年任务量都不同。企业给业务员的薪水形式是:工资加提成。公司也会给业务员一部分费用,帮助药品推广。但是公司在和业务员签订合同的同时也会有一份承诺书,保证销售的过程中,遵守国家的法律法规,合法经营。“从公司的层面上说是不会给医生回扣的。”

»卫生部门及涉事医院

正在调查此事 结果将通报

记者联系了涉及的医院,他们表示,正在调查此事。一家医院负责人告诉记者,医院高度重视此事,从医院管理来说,绝不允许出现帖子里的事情,因此已经展开调查了,调查结果将不日通报。

南京的相关卫生部门也高度重视此事,并连夜召集相关负责人展开调查。南京一家医院专家告诉记者,帖子里提到的“疏通注射液”是省医保以及市医保目录里的,疗效确实不错,是脑血管疾病比较常规的一种药品。一家医院负责人接受采访时表示,药品是全江苏统一招标采购,每支价格为39.18元,国家法律规定允许加价15%,所以医院的实际销售价格为45元左右,因此从医院环节来说,价格是符合规定的。

»医生声音

以人格担保 没有拿这笔钱

对于网帖出现的这些医生,怎么看待这件事情呢?记者昨天联系了三名涉及其中的医生,他们都表示:“没有拿过什么回扣。”

一名主任级医生也在名单上,他告诉记者:“这个名单我是第一次听说,这个药我连听都没有听过,厂家的名字也没有听过。我是心脏内科的,据我了解,我们科没有用过这种药。我一般反对输液,一般都给病人口服药,所以注射药用量也较少。”这位医生说:“我以人格担保,没有拿一分钱的回扣。”

这位医生说,在他的工作中,不是没有遇到过医药代表,“但我们从来不接触医药代表,来到医生的办公室,也会被‘请’出去。我不至于为了几百块钱就会这样。”

至于为什么自己的名字会出现在名单中,这位医生也分析:“有可能是这个回扣被医药代表冒我们的名字拿走的。有很多时候,药是开给病人了,但根本没有拿回扣。”

记者又联系了两名名单上的医生,一名医生表示:“回扣什么的从来没有听说过,没有收到什么回扣。”

另外一名医生也表示:“这里面提到的什么回扣从来没有听说过,这个药科室确实是用过,但是没有回扣啊。我下班后也看了一下上面的名单,发现有许多同事也在上面,而据我所知,有的科室确实不用这个药的。”

宏碁中国区总裁艾仁思率团造访宏图三胞

宏图三胞、宏碁携手共建战略共同体, 强化国内IT消费市场领导力



三胞集团董事长:袁亚非(右)
宏碁中国区总裁:艾仁思(左)

4月8日,宏碁中国区总裁艾仁思(Oliver Ahrens)率团造访宏图三胞,与宏碁三胞创始人、现任三胞集团董事长袁亚非,以及宏碁三胞高层进行了亲切会晤。双方在简略回顾了前期合作所取得的成绩后,就国内IT行业的现状进行了广泛交流,同时签署新一轮战略合作框架协议,在渠道、渠道、技术、服务等领域所展开的双边战略合作与产业拓展等达成了共识。

据悉,宏碁三胞与宏碁一直以来都保持着高度、密切而有效的合作,涉及领域已不再局限于前阵

在营销推广、渠道建设、服务承接,甚至是销售模式、产品定制、通路搭建等领域也都有了较为理想的合作经验。

宏图三胞表示,宏图三胞希望并愿意与宏碁一道,在渠道拓展、终端推广、氛围营造,以及专业服务、专业IT服务等领域开展更深层次的合作。并借助宏碁品牌产品的引入契机,强化终端引导,而宏图三胞也将积极协助宏碁加大对国内4、6级市场的渠道开拓。

艾仁思表示,目前,宏碁在全球PC领域内的销售份额正迅速上

升,宏碁希望通过此次与国内一流企业合作,迅速提升市场份额。他指出,宏图三胞作为中国内地市场中营销网络覆盖面最广、发展最成熟、行业影响力最高、专业性较强的专业型企业,不仅具备了完善的营销推广与品牌定制,同时在深掘有非常大的影响力。其大力推行的第三代PC+MALL消费模式,可以很好的将宏碁高品质产品的科技及应用元素,与现场的消费体验相融合,这有益于迅速提升宏碁的市场份额。

宏碁中国区总裁艾仁思这样

的企业展开全方位、多角度的战略合作,这不仅是对宏碁负责,也是对客户及产业的持续负责,艾仁思强调,合作将打破原有思路,实现营销、SMB、IT商务以及渠道等领域的全面拓展,加大对宏图三胞全国及电子商务通路产品专项定制力度。

业内人士分析指出,宏碁此番与宏图三胞展开全方位合作,不仅出于宏碁在中国构建高效供应链网络的因素考虑,同时也是为宏碁的中国战略布局夯实基础战略之所需。