

马上就要到“十一”长假了,可是对于供职于一家外资药企南京办事处的小金(化名)来说,这个长假并没有特殊的意义,因为他们实际上处于休假状态已经一两个月了。自从今年7月份爆出以葛兰素史克为代表的批国内外药企的公关黑幕,包括利用学术会议之名带医生旅游,甚至直接腾挪资金用于医生回扣乃至私吞等等,笼罩在医疗行业上空的乌云一直未散。在外界看来,药企、医药代表、临床医生乃至一些旅行社等等,已经构成了一个盘根错节的“铁丝网”。在反商业贿赂行动中,包括不少政府官员和业界人士在内的人几乎一致地将医药代表视为引诱夏娃偷吃禁果的毒蛇。

现代快报记者在调查中发现,近段时间开展的药企整治风暴,导致很多公司放假,医药代表不敢去医院做正常的工作拜访,某医院抓了几个医药代表的消息不绝于耳,医药代表犹如惊弓之鸟惶惶不可终日。很多人不禁产生了疑问:医药代表这个职业到底何去何从?现代快报记者 孙玉春 吴怡

反商业贿赂风声紧,药企遭遇另类寒冬 一名药代的“悠长假期”

药企正在经历“严冬”?
“正常的学术拜访、学术会议几乎中断了。”

谁给医药代表正名?
“医药代表是医生和药企之间的桥梁。”

药代该不该取缔?
“乱象丛生是大环境造成的,房间里潮湿了就会长青苔,如果不潮湿,就不会长。而不只是把青苔扫掉。”

对于整治风暴怎么看?
“如果真的能够把整体环境搞好,反而对外企有利,因为外企擅长的就是学术会议。”
——药代心声

已经“休假”两个月了

“现在医药代表跟过街老鼠似的,都不敢出来活动,全部休假。”随着公安、工商、卫计、税务、药监等部委的出动,这个号称医药行业史上最严最大规模的一次反商业贿赂,传闻让全国医药代表都休假成风,而许多药企的学术会议也被迫暂停,有的外资药企还允许相关人员集体休年假。

现代快报记者了解到,从8月份开始,无论是国内还是国外的药企,都在收缩本来很活跃的各种交流活动。江苏也是医药大省,南京又是大医院林立,但是包括省内的一些大型药企,都陆续“关闭”了人数庞大的办事处,这些办事处有的已经达到一百多人的规模。所谓关闭其实就是暂时放假。

“何时恢复上班,目前还没有定论。”小金说,这种几乎停顿的状态,其实也是为了应对目前的高压态势。因为听说此前有的办事处就被调查了,被调查部门取走了相关档案资料。所以现在,一些办事处甚至连电脑都处理掉了。

小金这段时间也比较苦闷,他说,他们公司以前搞得最多的是学术会议,但是这一块几乎没有了。还有就是学术拜访,和医生进行交流,“但医生其实更为谨慎,这种时候对方也不愿意见面,即便是完全正常的交流!”

听说有人被抓进去了

网上的很多医药论坛上,大家都在互相打听有没有医药代表被抓的事,大城市里已经有人被抓了。

有人表示,这次整顿对于医药代表行业是一个沉重的打击。在网上还有医药代表做了问卷调查,就关于“医药代表不给回扣办不成事”的问题,有医药代表称,对于部分医院的客户来说,不给回扣可能办不成事,但对于有些客户来说,他们需要的是参加一些会议和培训,这个因人而异。另外有人则称,不要分开看,有一些药比如广谱药物,为了打开销路确实需要。

快报记者咨询了几位医药内部人员,他们表示,总体来看,在南京目前没有听说过有医药代表被抓,也没有听说过医生被抓。小金表示,他也很关注这方面的事情。

“医药代表是光明职业”

小金从事这个职业有5年了。一开始他也是医学院校毕业,本来想进医院,但学的是边缘学科,加之没有背景,最终还是进入了外资药企做医药代表。

他认为,目前社会上对医药代表普遍存在偏见。

“医药代表似乎成为过街老鼠,可实际不是这样啊,至少在我的工作以及接触的群体之中。”小金说。

医药代表的职能和职责,其实就是负责传递专业的药品研究信息给医生,同时把临床包括药品的反馈、正向和负向的信息,如实地从医生那里采集,报告给医药企业。从而起到一个桥梁作用,如果没有这个桥梁,对于药企来说,无法获得药品真实的使用反馈信息,而药物上市之前的临床研究毕竟是有限的;对于医生来说,也急需药品临床的相关信息。

小金所在公司生产的是心血管类药物,

司,中间的成本就更高了。

快报记者咨询了泰州市一家药企的销售经理叶总,他表示,其实药品中间环节的征税也非常多,即使现在强调医院内开设药房,实施有限的医药分家,但进入医院药房,也需增加一道费用。

对于医生,叶总也发表了自己的观点,“一个医生,从小学到博士毕业,二十八九岁了才可能进入医院做医生,要有处方权得熬到三十四五岁,现在门诊费用又不高,如果没有其他补贴,医生怎么养家?”

“真能彻底整顿好,反而是好事”

“最近江苏正大天晴被曝光,我们都关注到了。”小金说,无论整顿还是洗牌,未必是一件坏事,如果真的能够把整体环境搞好,反而对外企有利,因为外企擅长的就是学术会议。

他们担心的是整顿无法解决整体环境的问题。

“其实真想解决药价高的问题,很简单,将公立医院养起来。”小金说,医院曾经是全额拨款的,后来每年给公立医院的费用都在减少,像南京的大医院只是象征性的,而无论是省中、省人医,开支是非常可观的,拨款根本是九牛一毛。而挂号费又很低,专家不过10块钱,“没有检查费和药费,医院怎么活?”如果能养医院,实施医药分家,医生就没有必要碰药品这一块。

据药物研究所的专家称,在国外,如果发现有人行贿行为,医生会承担很大的责任,取得执业医师执照非常难,吊销的成本太大,医生根本没有必要做这样的事。

“有些是大环境造成的,房间里潮湿了就会长青苔,如果不让它潮湿,就不会长。而不只是把青苔扫掉。”相关业内人士表示,最担心的就是法不责众,在风声过后,一切照旧。

他举了一个例子——伟哥。伟哥原来是心血管的药物,就是因为临床使用中,发现有治疗ED的作用,这个信息反馈到药企之后,药企重新进行临床研究,最终研制出了这个专治ED的药物。在这个过程中,医药代表也起了重要的作用。

“学术会议”应该还其本来面目

医药代表日常主要做什么?小金表示,不可否认,医药代表要花大量精力和临床医生打交道。他们称之为“学术拜访”。

医生从医药代表手中拿回扣的黑幕被广泛关注。小金表示,相比国内药企,外企算是规范很多。但是目前的状况也是事实,在一个竞争激烈的环境之下,一些急功近利的做法会被效仿。

小金说,对于药企与医生的沟通,本身也是有合规的审查的,有相关部门的监督。医药代表拜访医生,主要是介绍产品特性、临床研究的情况,说明能跟同类产品相比的优势,而日后还要经常去了解反馈信息。

在这个过程中,是有分工的,医药代表不一定要见到领导。“公司有不同部门,我们主要接触临床医生,公司商业部门同事跟药剂科沟通,院长级别有专门客户经理沟通。”而更主要的就是学术会议,“自从有医药代表,就有学术会议。”他说,学术会议邀请临床医生参加,主要是分享药品使用的经验和研究成果。有的人使用经验多,有的少,有的对临床研究了解多,有的不了解。学术会议就是由对这个产品临床研究比较了解的专家,通过会议和其他医生分享用药经验。

药品更新发展非常快,药品上市之前的大量研究和之后的研究,医生其实是没有精力去追踪进展的。小金称,医生的继续教育,很多就是通过药企的学术会议来完成。

就此,现代快报记者也咨询了一位省级药物研究部门的专家,他表示,医生行业对于继续教育培训非常重视,一个医生如果不来临床看病,不经常研究最新资料,只要脱离两年,就等于废掉了。但是卫生行政部门目前除了职称考试之外,组织培训是很少的。

不久前,有媒体也以《医药代表将何处去》为题做了报道,其中提到了他们的三种工作方式,第一种是学术推广,第二种是靠人情带动销售,即和医生建立良好的私人关系来销售。第三种是靠带金销售来完成药品销售,即按照处方数量提供给医生相应回扣。

“但市场上具体操作是复杂多变的,很多时候可能是三种模式混合使用。”

药价高,不全是医药代表的错

“药价高是很多问题导致的。”小金表示,从药品的出厂开始,国家规定了相应的流通环节,必须经过商业医药公司,这就增加了一道成本,另外进入医院有15%的加成。

而这些只是台面的成本损耗,药品进入医保,进入招标,都要进行“公关活动”。“如果直接拿给患者的价格减去成本价,就认为全部被公司拿走了,完全不可能的。”

南京是大城市,医药公司这个渠道一般只经过一层,但是在二、三线城市,由于要向



反商业贿赂行动中,医药代表成了敏感人群 CFP供图

反思

医药代表群体如何规范?

早在2006年的“两会”上,关于医药费用的问题就引起了全国上下的关注。当时,江苏省政协委员陈建国提出,应该出台专门的管理办法,给医药代表这个特殊的从业人员上“规矩”。他建议药监、卫生等相关管理部门联合成立相应的管理机构,制订出台有关医药代表的管理办法,使医药代表这支队伍有人负责管理。对医药代表实施准入制,持证上岗,并且定期进行政策法规、法律、业务知识、职业道德的培训,优胜劣汰,提高医药代表队伍整体水平。

记者了解到,目前医药代表行业已经有资格准入,是一个全国性的半官方行业机构RDPAC,但RDPAC是外企联盟搞的内部测试。所以这个考试也只有在这个团体里面的外企里面工作才有意义。

药品加成何时能取消?

医药代表与药价虚高问题固然有联系,然而却不是唯一的原因。其中不可忽视的一点就是药品加成。

在葛兰素史克风波中,爆料人提到,药品从出厂到消费者手中,遭遇了“雁过拔毛,重重扒皮”的情况。央视《新闻1+1》曾对此进行过调查,发现从企业出厂到医院零售,某些药物的价格居然能连翻十番。

2012年4月,国务院办公厅印发《深化医药卫生体制改革2012年主要工作安排》的通知,通知声明公立医院改革将取消药品加成。但从实际的操作情况来看,困难重重。2010年南京市胸科医院试点,当时,有关人士就告诉现代快报记者,取消加成是一块“硬骨头”,一旦全市推广,财政补贴起码要10个亿!”

Haier 创新科技 智慧生活

海尔电视 全民盛宴 智慧双节

4K大屏赢天下

活动时间:即日起-10月7日

50" 4K智臻H9000 普及价7999元

60吋智能 6999元
55吋智能 5999元
46吋智能 3188元
40吋智能 2999元

55吋全球首发 42吋(4399元)
60吋(5999元)
65吋(7999元)

活动1 4K大屏普及风暴
50吋4K大屏全球首发,限时10999元,立减3000元,普及价7999元

活动2 新品抢先享
55吋全球首发4K智臻电视——限时7500全球首发,65吋尊享价7999元,55吋尊享价5999元,42吋尊享价4399元

活动3 限量特惠
60吋全球首发大屏,限时抢购6999元
55吋全球首发大屏,限时抢购5999元
46吋全球首发大屏,限时抢购3188元
40吋全球首发大屏,限时抢购2999元
32吋全球首发大屏,限时抢购1499元

活动4 好礼相赠
新品海信4K智臻电视H9000P,买10000元以上,赠送海信空调、烤箱、微波炉等一件,同时获赠一体机液晶电视一台,数量有限,送完即止。

海尔电视 青岛海尔电子有限公司 网址: www.haier.com 网上商城: www.ehaier.com 服务热线: 4006181111

NORITZ 领航20载畅享日本游

活动时间 2013年9月19日-2013年10月7日

活动城市 江苏地区各能率专柜(网购除外)

活动奖项 购能率冷凝机可享受节能补贴300元/台
购能率燃气热水器有机会赢取免费日本游
更多奖项见卖场海报

能率(中国)投资有限公司 能率厨卫电器江苏有限公司 www.noritz.com.cn 活动咨询电话: 0510-82699122 82697022