

“卫计委反商业贿赂专项行动领导小组已成立，就要到各地暗访，抓典型，请大家谨慎小心，停止不必要的院内走访”

知名药企发内部短信应对“治贿行动”？

这家制药公司回应：从未发过这样的短信，这个段子早就在网上流传
快报记者调查发现，严打医药商业贿赂已对医药行业产生了前所未有的震动

近日，微信圈中流传着“一家国际知名制药公司给各区经理的短信”，这条被曝光的短信内容涉及医药公司针对国家卫计委掀起的治贿行动制定的一套巧妙应对措施。昨天，短信中所涉及到的这家国际知名制药公司在接受现代快报记者采访时回应：从未发过这样的短信。现代快报记者也发现，同样的短信内容，曾经“化身”为不同的知名制药公司。虽然短信的内容“可信度”值得怀疑，但这背后却存在一个事实：在严打医药商业贿赂的背景下，医药制造行业产生了前所未有的震动。

现代快报记者 刘峻 安莹

“内部短信”

“反商贿小组要暗访了，大家小心”

近期，一则消息高频次地在微信群中转发，“一家国际知名制药公司发给员工的内部信息”的短信截屏被曝光。

短信写道：卫计委会议已经结束，反商业贿赂专项行动领导小组已经成立，星期一开始到各地暗访，抓典型，下周四以后可能通过媒体曝光一批违规企业名单，这次十个地区是重点，京，津，沪，浙，闽，豫，湘，粤，川，陕。请各大区经

理立即传达并督导做好办事处员工的工作指引：停止不必要的院内走访；城市（沙龙）会赞助会取消抽奖、卡拉ok、集体旅游等代表企业组织行为的活动；清查所有办事处（包括地市级）软、硬件资料、员工笔记资料等；指导员工突发事件应对流程。如遇突发事件各级管理干部第一时间向上级主管（至公司领导）汇报并及时跟进，请大家谨慎小心。

相关回应

制药公司：从未发过这样的短信

现代快报记者发现，这条微信在多个知名微信平台内广为流传，“短信截屏”加上涉及外资医药公司，很多网友看完之后，联想到去年由葛兰素史克(gsk)商业贿赂事件引发的医药全行业监管风暴，觉得这条短信是“确可信据”。

那么真的是从某跨国医药公司内部流传出来的吗？上周五，现代快报记者联系了眼前的这家跨国制药公司，通过电邮采访，这家制药公司的传播部回复，公司严格遵守中国的法律法规，从来没有发过这样的短信。同时公司也发现这条“短信息”已经多次反复出现在微信圈、微博等网络中，隔一段时间就“化身”不同的制药公司的身份，以“发给员工内部短信”的名义流传在网络上，可信度

很低。

为了求证这家公司的说法，昨天，现代快报记者在搜索引擎上输入关键词：“卫计委 京，津，沪，浙，闽，豫，湘，粤，川，陕”马上就出来一堆内容相似的旧闻。

记者另外发现“卫计委会议已经结束，反商业贿赂专项行动领导小组已经成立”这一事件，发生在2013年10月，当月，卫生计生委在新闻发布会上透露，将开启“反商业贿赂、树行业新风”专项行动。由此推断，这条信息内容出现的时间背景是2013年10月。

现代快报记者从百度搜索发现，2014年5月14日，“医药云端信息”新浪博客发表了一篇文章“危险的传言”，文中所附的信息原文和微信中的完全一致。

医院说法

江苏将建立医药商业贿赂“黑名单” 驱赶医药代表成每天重点巡查“功课”

就在5月10日，江苏省卫生厅下发通知，要求建立医药购销领域商业贿赂不良记录制度。医疗机构必须签署廉洁购销合同，对于违规医师，要吊销执业证书，构成犯罪的，依法追究刑事责任。省卫生厅有关人士介绍，江苏将严格执行市场清退制度。一次列入江苏或五年内二次及以上被国家卫生计生委网站转载商业贿赂不良记录的医药生产经营企业及其代理人，终止该企业所有产品在江苏的申

标(成交)或配送资格。对违法情节严重的执业医师，由所属卫生行政部门吊销其执业证书，构成犯罪的，依法追究刑事责任。

昨天江苏一家三甲医院分管监察的负责人表示，驱赶医药代表已成每天重点巡查“功课”。医院还专门组织了药品经销单位人员会议，要求他们不得在医院内搞任何不规范的促销活动，并签订药品规范使用协议书。凡不签订协议的药品不得进医院。



漫画 俞晓翔

医药代表吐槽

现在就是纯开会，没花样了

一位医药企业的销售人员对记者坦言：“从去年年底明显感到风气在悄悄地改变，以前组织医生开个会，重点流程都放在会后的饭局上，公司都要准备丰厚的奖品进行抽奖，苹果手机、IPAD这些都是小意思了。末了，没有抽到大奖的医生们还会有一份价格不菲的纪念品，我们整天都为准备哪些礼品伤透脑筋。现在开会就是纯开会，没有任何花样了，我们真是乐得清闲。”

现在与医生打交道更难了

昨天，已进入夏季，但是医药代表的日子，却像寒冬一样难熬。

45岁的杨剑(化名)发现与医生打交道更难了。“现在想约他们出来唱歌、吃饭，医生都不大愿意。”杨剑说，以前这种交际是很正常的。“即使曾经有过紧张的时候，但是都没有像现在这样。”

现代快报记者发信息给以前接触过的医药代表，都婉拒了采访，纷纷表示：“知道你们想问什么，现在说什么都不好。”

杨剑是唯一一个表示“可以聊一聊的”。他从事医药代表已经15年了，与跨国公司相比较而言，他公司小，代理的药品太“大

众化”。杨剑不愿意透露代理药品名字，“这个行业，只要一写出来是什么药，大家都能猜出来是谁。”由于药品太普通，不像一些肿瘤药物具有无可比拟的优势，所以想在竞争中胜出，只有靠与医生的感情，依靠医生手里“那张纸”。对于回扣，杨剑说：“一般回扣是药品零售价的13%-15%，也就是说，一个药品100块的话，那么有13至15块是留给医生的。”杨剑说，药品的回扣并不是最高，最高的实际上是医疗器械，最高达到20%。”

对医生的感情投资很重要

杨剑所“攻取”的区域是江苏，“不在大城市做，只选择小城市，操作的空间比较大一点。”杨剑坦承，如果要回扣的话，科室主任一年靠这个收入可以达到几十万。

“当然，医生不一定会要。有的就算要了，大主任也分给科室其他医生。”杨剑说。

杨剑说，不见得你的回扣高，人家就一定开你的药品。医生所要考虑的是综合效应，药要安全有效，还要看个人感情。感情投资很关键，就像朋友一样相处，平常吃饭、唱歌是少不了的。“有时候还要拎个礼品或者水果，去医院坐坐，聊聊天。其实医生也很闷，整天坐在那里看病或者手术，一天下来也很疲惫，这个时候聊聊天，拉拉家常就相对

气氛。”如果到了年底，再给医生一点红包啥的，也不多，一两千块钱。时间久了，医生当你是朋友，事情就好办了。

杨剑说，今年风声太紧了，业务也不太好做了。“上个周末，发短信给医生想去坐坐，医生说最近太忙，等有时间再说。”

药品过硬，就不需要旁门左道

张晓军(化名)是一家跨国公司的医药代表，相比杨剑来说，他代理的药品就是“高大上”了，在医院里，这个药品具有独一无二的竞争优势。“就是有效果，吃了别的没用。”张晓军说，“主要还是看药品，如果药品过硬，一种疾病必须要用，那么不需要这些旁门左道。但是问题是，国内的药品，很多都是仿制药，医生可以有多种选择。选哪个不选那个，就掌握了一个药品的生死。”

相对来说，张晓军感情投资则更为巧妙一点，“有时候会做一些学术研讨会，重点是药物的宣讲，这个时候如果医生讲课的话，适当会给一点劳务费。”张晓军说，这个也是正常的，现在老师出去上课，不也有费用么。至于回扣、旅游，公司账目走不了，也做不起来。“张晓军说，现在风声紧了，对他们来说，并没有太大影响，但是也不太好弄了，比如组织学术活动，现在没那么容易了。”

医生坦言

现在会议应酬少多了

昨天，现代快报记者采访了几位南京三甲医院的医生。对“医药回扣”这个敏感话题，一位外科医生说：“以前基本上每个周末都有药企举办学术会议，现在我基本上一个月难得有一个学术会议，药企也不敢赞助会

议，更不敢组织出国旅游这些高端活动了。”

“骨科医生一般都是医药代表重点公关对象，以前同学聚会的时候，大家听说我在外科，都心照不宣地调侃：‘你小子，日子过得滋润啊，平时小恩小惠也

不少吧。’”这位三甲医院的骨科医生也坦言，自己还没有成为“专家级”人物，医药回扣平时也不太能见到，也就是一到这个季节，茶叶多得喝不完。不过他也听说医药回扣和名气大小成正比。”