

近年来多重医改指令频出,医药代表收入大幅缩水 国办再次祭出医药“国17条”,医药代表不得承担药品销售任务 医药代表:向左走,向右走

国办发布医药“国17条”明确医药代表不得承担药品销售任务。这条政策最具杀伤力的约束是:医药代表的失信行为,会记入个人信用记录。



CFP供图

小学文化,什么人都有,鱼龙混杂。”叶华说,医药代表最大的一个职责是药品信息的传递者,和医生沟通药品的药理特征、成分、疗效等,最初做医药代表的普遍具有药学或医学背景,但后来,以“销”占主导的模式让这个行业没有了门槛。

“一些医药代表文化程度很低,甚至只知道这个药叫什么,至于药理疗效完全都不懂,仅仅是做最基础的销售。”叶华感慨,“如果医药代表全都不择手段向业绩看齐,干扰医生开处方,推高药价,那么病人的金钱和健康都会沦为牺牲品。”

叶华顿了顿,问道:“我也是其中一分子。这样说,是不是有点道貌岸然?”

不贿赂他人拿不下业务,给了好处又提心吊胆。高收入背后,叶华常年来备受煎熬。

“我给自己设置了一个底线:选择代理的药品必须安全、有效,能真正解决患者问题。而不是选择一些所有科室通用、但没有多少疗效的高利润辅助药。”叶华补充道,“还有,治疗肿瘤的药,我不代理。”

在叶华看来,这个行业里,最好赚的就是肿瘤病人的钱。“反正钱都是家属准备好了的,救好了是医生的功劳,救不好也是命。治疗肿瘤的中成药,利润空间非常大。”

做了15年医药代表,叶华接触过两三百名医生,“杭州有家医院的一位医生让我特别尊敬。他用药根据患者实际需要,如果我代理的这个产品确实能帮患者解决一些问题,会很欢迎我。如果药不行,他会明确表示,你这个产品不行,我用不出去。这么多年来他没从我这拿过一分钱回扣。”叶华说,“我们非常喜欢这种医生,和他交往,他没压力,我们也没压力。这样的医生我打心眼里敬仰,但这种医生在行业里是凤毛麟角。”

艰难的抉择

整顿药价虚高、带金销售,已有多数。在改革最初几年,医药代表们依然能混得风生水起。但近两年接连不断出台的政策大棒,让医药代表们感受到了煎熬。

2015年7月1日,浙江在全国率先实施药品集中采购新政,从源头和机制上降低虚高的药价。

“其实感觉钱越来越难赚是在2014年,浙江省开始第一批药品集中招标采购。所有的药品一个原则:降价。最基本的降10%,有些产品甚至降百分之几十,砍掉的都是纯利润。医药代表没有操作的空间,就没法做了。”叶华的收入,也在这两年遭遇断崖式下跌,“起码减少了一半。”

今年2月9日,国务院办公厅印发《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》(业内称医药国17条)发布,意味着医药代表将与销售分离。这条政策最具杀伤力的约束是:医药代表的失信行为,会记入个人信用记录。

“这也就意味着,万一在带金销售过程中被抓,今后消费贷款、出国等等都会受到影响。”叶华说。

高压之下,一些医药代表开始担心出路。叶华的一个圈内朋友李沐,最近特别焦虑,“三分之一的同事已经走了,剩下的同事在等公司最后的态度,目前还没有收到公司方面的正式通知。”

能否根据意见要求,从售药回归到“讲药”?李沐一脸无奈地摇头:“一些年轻的、有学历的代表也许可以,但我胜任不了。都是过了半辈子的人了,还怎么去学习?何况从一个销售转学术,是不适应的,比如你是一个司机,让你去当老师,你怎么适应?”

相较李沐的观望,叶华选择了离开。“这行业是金钱+关系型营销,所有的东西都是建立在关系的基础上。这层关系,需要你反复地去维护。我在这行提心吊胆地干了15年,心里早就疲惫了。”叶华说,“其实整个医疗健康产业,体量是很大的。国家在出台这个政策关上一扇门的时候,也在出台另外一个政策,打开一扇窗。譬如近几年国家就在大力扶持和促进中医药事业发展,我们手里的资源就可以好好运用起来。”

叶华正在规划自己新的人生,将来打算做医生经理人的他难掩内心小激动。对于这次的选择,他这样表述:“我要去做光明正大的事了。”

(应受访者要求,文中人名均为化名)

本报记者 钟卉 丁原波

2月9日,新华社发布消息,国务院办公厅印发《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》(业内称医药“国17条”),明确提出医药代表只能从事学术推广、技术咨询等活动,不得承担药品销售任务,失信行为记入个人信用记录。

近年来,国家加大医药改革力度,药品集中招标、药品零差价、药占比管控、药品流通两票制、二次议价合法化……多重指令一招接着一招。

“医药代表不能卖药,这简直是行业噩耗”。风暴之下,众多医药代表陷入焦虑和彷徨。他们站在十字路口,向左走,向右走?

在“高定价大回扣”暴利营销模式下,医生们的处方很难不受回扣的影响。与此同时,这个行业也涌进了很多求财者,什么人都有,鱼龙混杂。



最初的疯狂

短发、一副细边金属框架眼镜、一件修身单开叉小西服,叶华(化名)开着一辆凯迪拉克SUV前来,这车花了他近50万元。但在他的圈子里,这车只能算中等,毕竟,他快40岁了,当了15年医药代表。

约叶华见面的,是他曾经的室友王宁(化名)。在王宁脑海里,有一幕难以忘怀:“打开他的房门,床上铺满了钱,层层叠叠,每叠都夹着一张小纸条,用英文字母标注代号,只有他自己能看得懂是给谁的。”

“那差不多是十年前的事了。”说笑间,叶华把公文包往椅背上一靠。那时候,他的包里永远装着一个U盘,里面记录了每月的用药量和给相关医生的回扣。

2001年,叶华在四川一家医药公司做财务,月薪800元。这个工作,让他开始接触到一些医药代表。“难以置信,做医药代表怎么那么赚钱。”

一年后,他果断离职,加入一家药企当医药代表。2003年,叶华被派驻杭州开拓市场。

那一年,杭州市城市居民人均可支配收入是12898元,但一些医药代表的收入,让他咋舌。

“公司做得最好的药代,一年赚五六十万元。公司开年会,直接奖他一辆别克赛欧,把我们羡慕死了。”当年20多岁的叶华,正是有冲劲的时候,他一定想着,自己有一天也能成为让人羡慕的佼佼者。

他开始奔走于杭城各大医院之间,每个工作日,都要拜访相关医生,“有事谈事,没事混脸熟,要加深医生对我和药品的印象。”

对于医药代表来说,医院药事会是一个特别重要的会议。“一个新药要进入医院,需要通过医院药事会流程。这个会,通常有院长、分管院长、药剂科主任、业务科室主任等人参加。”叶华要做的,有明暗两条线,明面上,介绍药品信息,暗地里,还需要打点。

“最初几年,送个包、送点护肤品、送点特产什么的,或者请客吃饭、喝酒唱歌,后来发展到出国旅游、学术赞助,甚至干脆直接拿钱砸。太赤裸裸了!”叶华摆手道。

医药代表的出现,迅速满足了医生“补偿收入”的要求。药品回扣,是其中一项重要收入。

“比如一盒售价100元的药,成本大约30元,剩余的70元,扣除税收和各环节的正常利润,我们可以操作的空间在30-40元。通常,医药代表自己拿10个点,另外的20-30个点就是医生开药的回扣。”在这样疯狂的行业里,叶华最多一年赚了七、八十万元,而这只是行业中等水平,“一年赚七位数的同行多了去了。”

良心的拷问

在这样的“高定价、大回扣”暴利营销模式下,医生们的处方很难不受回扣的影响。

与此同时,这个行业也涌进了很多求财者,“从研究生到