



医疗腐败链条是如何搭建的？

一场全国性的医疗反腐正在展开。与过去的医疗反腐不同，本次医疗反腐在深度、广度和力度上堪称前所未有。此次反腐的全链条、全领域、全覆盖也意味着反腐不仅仅局限于医院，众多医药企业也是整治重点。

医疗腐败是一个人尽皆知的现状，但一笔笔医疗腐败在复杂的医疗采购领域是如何完成的，却又难以清晰描绘。记者采访了多位医药代表、医生和药企人士等，力图呈现医疗腐败完整的利益链条运作。

“学术会议”

特级专家1小时3000元
医药代表帮凑人头听课

范江河在华东地区地级市当了8年医药代表，先后做过肿瘤和心血管类的产品。最近，眼看着医疗反腐风声吃紧，他表示“公司都让我们最近先不要干活了”。

“医药代表”一词，在国内长期和“贿赂”等行为挂钩，但事实上，范江河和他的同事们都是经过备案的医药代表。在打击医药腐败的浪潮中，范江河及其同事的处境变得尴尬起来。

范江河介绍，由医药企业举办的学术会议和讲座，一方面以开展医学相关交流为目的，但另一方面，医药代表有权限针对该学术会议向公司申请一笔“费用”，其中包括给医生的讲座费、讲课费。而费用的给付是否合规，不同企业的判定和处理标准则有所不同。

但微妙的地方在于，医生参加的这场会议是否真实存在、是否有弄虚作假之嫌。一名不愿意透露姓名的药企人士告诉记者，“（会议）赞助费只要能从公司账上划出去，一定是由法务审计过的，明面上都是合法合规的。至于，会议/项目究竟有没有真的举办或者会议有没有举办的必要性或者落地情况如何，就不得而知了。”

范江河表示，参会人数是否达标是标准之一。如果一场会议，只有一个讲者没有听众，或者所有人都是讲者或者讨论嘉宾，那这样的会议显然是有问题的。当前，医药代表之中，存在凑会专群，即专门帮助凑人头的群。“医生当然知道会议的目的是什么，所以通常也不在意台下的人员构成。”他说。

在参加完一场会议后，医生就会得到一笔费用。这笔费用的多少，每个公司制定的标准不同。但一般情况下，费用高低与医生的等级或是其对产品支持力度大小相关。

某三甲医院的医生徐刚告诉记者，普通医生1个小时可以拿到大概1200元，如果是专家可拿1800元，而特级专家可能在3000元。

同时，从合规的角度，医药代表能给医生每个月申请的会议数量也会有上限。

除了学术会议、培训会之外，还存在科室会。范江河表示，科室会的内容也是学术交流，涵盖分析病例及分享用药观察等。但科室会的组织难度在于，一些科室和一些级别低的医院人员实在太少，容易产生合规风险。此外，和学术会议相比，科室会的费用会低一些，如果前者是每场1000元、2000元，科室会大概是500元、800元。

但是，许多类似的小型学术会议在实际上是无法达到举办标准的，许多医药代表不得不每天找各种无关人员替参加这样的会议。医药代表们之间会相互帮忙参加彼此会议，已是这一行的公开的秘密。不少学术会沦为了企业给医生输送利益的通道，这也是此次医疗反腐中许多医院要求上报学术会的根本原因。

除了办会，范江河日常工作还包括和医生打电话，以及去门诊和病房拜访医生。而医生白天工作繁忙，他和同事们还会去夜访。夜访频率也是一些公司对医药代表工作的考核指标之一。

范江河在提及医生时，更多地表述为客户，“我们得关注客户方方面面的需求，发现他们的需求。”

新药“进院”

主任级别可拿到100万
药剂科可拿20万到50万

医生在腐败利益链条中是核心，但是医药代表和药商仅仅与医生维持关系还远远不够。一个药品、医疗器械或是设备等从入院到推广、销售，无不需要上下打点。

“进院是很重要的一个环节。”徐刚说。但是产品想进院就

得疏通各层关系，一款新药想要进院先得找到对应的科室主任，打点好了科室主任，科室主任会给一张“临采”（临时采购）条子到药剂科，那么医药代表需要再找到药剂科，疏通药剂科的关系，“这时就得加大给两边的好处，让他们同意药品进院。”这就是所谓的“进院费”。

进院之后，药品耗材的推广也是重中之重，药品耗材回扣式销售便是业内屡见不鲜的公开秘密。徐刚介绍，通常药品耗材会按照计件的方式月结或者季结给科室主任或者院长，再由科室主任或者院长进行利益分配。

徐刚说，“一款药能够进院销售，主任级别最起码可以拿到100万左右，药剂科可以拿到20万到50万左右不等。”

甚至，有些药品耗材的回扣做得更隐蔽。“医生可以让患者拿着条子去两票制的DTP药房（一种直接面向患者的新特药房）开药，或者去院门店、院内的小卖部等，医院里很多耗材都在院内的小卖部销售。比如一个患者拿着条子买了一个5000块的器材，那么医生就可以拿到2000块的回扣。”徐刚介绍。

所谓院内的小卖部，指的是在医院里的，表面上是独立运营的药店，但实际上这些药店往往都与医院有着千丝万缕的联系，或是由医院经过层层控股把持，或是由部分院内核心人员掌控。其作用在于，一些难以进入医院销售的药品可以在此销售。此外，还可以通过“处方外流”，逃避“药占比”的考核，同时从中获取药品回扣等利益。

上述药企人士告诉记者，“不同药企给回扣的方式不一样。民营企业现在有一些初创药企可能会直接返点，而外资企业至少明面上都是合法合规的，公司也绝不鼓励这种行为。但是在销售指标的压力下，私下销售如何把钱套现给医生返点，是每家公司都杜绝不了的问题。”

简单来说，这些明面上“合法合规”的返点，靠的是医药代表通过各种方式开具、甚至直接购买发票（多为餐饮、住宿）给公司报销，套出现金后直接给到相应医生。

“挂号黄牛”

一个号5000黄牛拿2000
医生的好处费就有3000

而当利益链条一旦建立，就会开始运行不停循环，直到有外力打破。药品耗材进院销售之后，总会有用完的一天，届时会面临新一轮的进院“考验”。

竞争格局发生变化时，也是利益链条滚动的时机。“一款药或者耗材总会有竞品出现，如果给竞品开放20万的用量，早进院的产品只有10万用量，那么早进院的产品就该有危机感了。”徐刚说，“给竞品多少用量，给已经进院的产品多少用量，都是有得谈的。”

这种利益链条的滚动也可以形象地称之为“敲竹杠”，利益输送的金额只会一次比一次高。徐刚称，“竞品快要进院的时候，医院里会有人暗示药品耗材的销售，给他们施加一些压力，让他们提高回扣比例或者多给点好处。”

很难有身在其中的药企能够脱离这个畸形的斗兽场——游戏规则太过强大了。

“你不做总有人做，不做的市场就会被抢走。而一些医院的领导乐见其成，销售们卷起来，比拼谁家给的好处多谁才能拿到那点市场份额。”徐刚说。

据中纪委披露，2014年6月，黑龙江一医院院长贺宏伟曾主动联系某医药公司董事长何某某，双方约定在一条僻静胡同见面。贺宏伟以“不给回扣不用药”相要挟，最终商定按采购药品总额的15%给贺宏伟回扣。

这些利益链条较长，牵扯到业务部门乃至综合部门，而有的利益链条只在熟人圈运行。徐刚介绍称，“一些医院里会存在一类‘挂号黄牛’。比如有人找到院内的‘挂号黄牛’，一个号5000块，其中2000块是‘黄牛’的好处费，3000块是给医生的好处费。这样一来，一些医生的号就只对内开放，通过熟人之间挂号也能把利益链条做通。”

最新动态

国家审计署赴广东调查： 三药企套取 资金40亿元

记者于近日获悉一份由国家审计署出具的广东省药品耗材专项审计调查报告显示，自2023年5月底至7月，国家审计署派出的审计组对广东省（不含深圳市）药品和高值医用耗材生产经销使用情况进行专项审计调查。

其中涉及A股上市公司丽珠集团、一品红和香港上市公司中国中药旗下的一方制药等上市公司。这3家上市药品生产企业虚增销售费用套取资金用于公关等用途，药品公关费用远超研发成本，会计信息严重失真。审计报告披露，2021年至2023年5月，丽珠制药、一品红和一方制药3家药品生产企业向1936家第三方商务推广公司支付费用，假借服务费用等名义套取资金40.77亿元，增加药品综合成本，推高出厂价格。

其中，一方制药通过第三方商务推广公司套取资金23.9亿元，用于合作医院药房建设费用和用工成本。上市公司一品红则通过批量注册会议服务公司套取资金16.75亿元。丽珠制药是通过其员工开设咨询公司套取资金1240.01万元。

上海长征医院 要求诺华开除 4名医药代表

7月22日，海军军医大学第二附属医院（又名“上海长征医院”，下称“长征医院”）分别向上海诺华贸易有限公司和北京诺华制药有限公司发送处理建议函，要求对涉案的4名医药代表进行处理。

处理建议函中写明，长征医院根据《关于回复在执纪检查工作中发现有关情况处理意见函》，要求上述两家公司分别对涉案医药代表徐胜利、孟婷婷、陈梦玮、李小娟予以开除或调离岗位处理，并且向该院反馈处理意见。

此次事件的核心公司上海诺华贸易有限公司和北京诺华制药有限公司同属于诺华中国。诺华是全球最大的医药公司之一，2022年，诺华集团净销售额达505亿美元，其中创新药业务占比为82%，非专利及生物类似药业务（山德士）占比为18%。

据界面新闻