

记者调查：药厂许诺“终身提成”给医生下任务，“控制”医生不易，药厂还自设“外卖点” 药厂专员竟“坐诊”社区医院卖药

医药代表为了达到营销目的，试图通过营销培训“控制”医生，以经济利益刺激医生多开生长激素。对此，一名曾被受邀“培训”的医生愤慨地表示，药厂的医药代表在“培训”中始终强调的是“要多给患者开价格贵的生长激素”。记者调查发现，为了让医生安心开药，医药代表还为每个医生设置专门的“提成管理系统”。

■三湘华声全媒体记者 潘显璇 曾韧

疯狂的
生长激素
· 记者调查

记者
暗访

药厂专员 “坐诊”社区医院

医药销售人员还向记者透露，由于控制医生不容易，药厂还自己开设生长激素的“外卖点”。

“现在医院管理很严格，要进驻医院难度和成本都较大。药厂还会选择走‘外围路线’。”据张华介绍，现在销售代表为了规避风险，往往依托“社区医院”平台，在社区医院所在地设立“儿童生长咨询室”，由销售代表穿上白大褂“坐诊”咨询。

在其指引下，记者来到了长沙市雨花区一家社区卫生服务中心二楼，一个挂有该中心“儿童生长发育咨询室”牌子的诊室。

由于该咨询室空无一人，记者想在社区卫生服务中心挂号并找到“坐诊医生”，但工作人员示意：“不用挂号，直接去咨询室后的房间找就行”。穿过咨询室旁一个转角后，一名身着白大褂医生模样的女子接待了记者。

“医生，我姐的儿子比同龄小孩矮了一截，想问问是不是可以打点生长激素治疗。”记者问。

“你们找的这儿还真准！”在得知记者是由熟人推荐而来时，医生满脸堆笑地说，“小孩子要及时治疗。”

该女子极力劝记者带孩子来检查，并称“可以帮忙到医院预约挂号”。

“我们这里拿药便宜不少。”该女子举了个例子，等量的粉剂生长激素，医院售价102元，在她们这拿只要69元。30个单位的水剂生长激素，大医院卖1394元，她们这只需1120元。

“你们的生长激素是真的吗？”面对记者的质疑，女医生笑着解释，“你也可以看到，我们这是社区医院，是政府开的，你自己该有一个判断。何况随便你们到哪个医院买，都是我们做售后服务，包括指导用药、饮食指导、上门家访指导。”

为了打消记者的疑虑，医生还拿出了一大叠档案资料。“都是来这买药的患者资料，每次购药都有记录，好些患者已经在这买了几年了。今后你若要到这里来买生长激素，我们同样要扫描病历，给你入档的。”

临走时，该“医生”递了张名片给记者，上面印着某药厂“咨询专员”。这时，记者才恍然大悟，原来这个穿着“白大褂”堂而皇之在社区医院儿童生长咨询室“坐诊”的“医生”，实际上只是生长激素厂家的销售代表。走到门口，她还不忘记嘱咐，“春天是长高的黄金季节，早点带孩子来检查，我长期在这里。”

150
140

120

100



位于长沙雨花区的某社区卫生服务中心二楼的生长发育门诊室。（非正常拍摄） 记者 林锐新 摄

“受训”医生爆料

“培训”强调 要给患者开贵的药

为了核实提案中的情况，记者联系上了长沙一家知名医院的儿科医生李军（化名）。谈到滥用生长激素的问题，李军表达出同样的愤怒，他告诉记者自己就曾受邀参加过药厂所谓的“培训”：“提成终身制”也确有其事。”

“在培训时医药代表不会说‘提成终身制’，他们用的称谓是‘首诊负责制’。而且，药厂的医药代表在‘培训’中始终强调的是——要给患者开生长激素水剂。因为10个单位量的粉剂只要100多元，而30个单位的水剂要1000多元，水剂的价格和利润比粉剂高得多。”李军说。

为了强力推行“水剂”，医药代表每个月、每个季度都会给医生定销量和新增患者指标，“指标有时离谱到在新增患者指标中水剂用药者要达到80%，停药的患者不能高于15%。比如你新增5个患儿，必须是4个患儿用水剂，如果现有用水剂患儿是20个，停药不能超过3个。”李军介绍，“也就是说，患儿要不要用生长激素，是用粉剂还是用水剂？患儿是不是达到了正常身高，可以不要再用药了，这些都完全不用医生的专业知识诊断，医生只管源源不断地开出更多的生长激素水剂处方单就行。”

“如果真的按照这一套做法开药看病，那么医

生将成为销售代表一个卖药的工具，治病救人的天职将完全丢失。因此，很多医院对药厂的这种做法很抵触，但也不排除一些无良医生在利益诱惑下滥开生长激素。”李军有些气愤地说。

高额回扣 催生“病人终身制”

那么医药代表又是如何给开生长激素的医生提成的呢？

李军表示，目前，临床上生长激素的使用以三个月为一个疗程。按照一盒生长激素水剂在1120元左右计算，患儿一旦确诊为生长激素缺乏症，至少需要花5000元到8000元进行治疗。一旦孩子的注射周期延长，注射1年以上，一个孩子身上的药费就高达2万-3万元。

“有孩子从9岁一直用到12岁，3年下来光生长激素药费就是近10万。”按每开出一支生长激素医药代表给医生10%的提成计算，一个医生一个月只需开出10个生长激素水剂处方，医药代表和医生的提成收入就相当可观。“正是在这种高额的回扣、提成的催生下，‘终身提成制’这样的歪招才会荒诞上演。”李军告诉记者，生长激素水剂价格对一般家庭尤其是农村家庭来说，并不便宜。何况，一旦要用生长激素对身高进行干预，不是一支两支药就可以搞定，可能要三四个甚至更长。

医药代表透露

给医生配“开药系统”计算提成

“医生提成终身制”这种荒唐的回扣是怎么实现的？它又是如何将众多患儿跟医生一对一联系起来？

记者经多番努力，辗转联系上一名从事过生长激素销售的医药代表张华（化名）。他坦承医药代表手中有一个销售生长激素的管理平台，给每一个医生都配有一个专门账号。

张华称，“医生只要用该账号登录这一系统，其给病人开的所有生长激素的用药情况，在系统里一清二楚。实现‘提成终身制’很方便。”在记者的一再要求下，他当着记者的面登录了“生长激素销售网络管理系统”的后台。

进入系统后，首页“瞬间提醒，恒久受益。短信定制，你我共赢”的字样非常醒目。紧挨其下的是双行大号字体“您目前有*个理论停药患者！”“您目前有*个不合格回款患者”。

记者注意到，该系统首页上设有“系统管理架构”、“奖金管理架构”两栏，对系统使用者每月、每季度的新患者数、销量，以及每月、每季度“新患者指标”和“销量指标”都有精确的统计数据设置。

在该系统的“患者数据分析”栏里，有对医生开出的生长激素纯水剂、纯粉剂，以及停药、新增患者数量等详细的数据统计和分析。

张华透露，有了这一套系统，使用者开药数量、患者用药记录，都有详细的统计。药厂由专人根据系统统计出的“业绩”，将提成和回扣返回给开药者。“这可以让医生对自己的收益有一个准确的预测，因此安心开药。”

在这一套销售系统里，有着详细级别划分，有大区、咨询主管、咨询副主管、咨询组长、咨询专员等。记者注意到，一些医生在该系统里被列入“咨询专员”。