

医疗反腐之下,医生并不应该群体性被否认,医护人员的收入是应该被重视的问题。反腐之下,医药代表的学术化转型也开始加速,工作出现价值回归趋向,更多企业也对合规加强重视。

医药代表能否价值回归

“在等进一步通知”,进入8月,“医疗反腐”声音不断,向嵘所在的一家国内医药企业,暂停了一切学术会议活动。“我们也希望更明确的规定出台,一旦所在地区有明确合规标准,企业也能确定下一步应该怎么走,我们正常的工作才可以继续开展。”

反腐大潮下,每天都有新的消息登上热门,社交平台上,多位医药代表发文称已放假,已暂停拜访在公司学习,还有人表示去医院拜访会挨骂,公司要求夜访、家访。

很多医药代表所在的微信群解散了,还没解散的,也纷纷改了名字,向嵘掏出手机给记者看了一个医药代表所在的微信群,群名已经改成了“相亲群”,一个医药代表开玩笑说,“一夜之间加了很多相亲群,不知道回家怎么跟老婆解释。”

医药代表难掩焦虑背后,曾经被视为行业潜规则的“带金销售”,如今被暴露在聚光灯下,在反腐过程中被严厉打击。对于今年的医疗反腐,很多在职的医药代表闭口不言,而在曾经从事过这个岗位的医药代表看来,这是行业必经的过程。

向嵘对贝壳财经记者感叹,从业多年,尽管知道有些事情此前难以避免,他也希望行业能进一步走向规范。



药代现状 学习考试、有人放假在家、有人已离职

向嵘在一家民营医药企业担任一线医药代表多年。其介绍,此前的最多的工作内容,就是往返于各大医院之间,医生是自己主要的拜访对象。

风波以来,向嵘的医院拜访停止,每天开始往返公司培训学习、考试,何时能够开始正常的工作,他尚未可知。

“医药代表这一职业是被收录在职业大典的,称为医药信息沟通专员。我们这一行业其实跟所有销售没有区别,但药品有特殊性,我们的也就特殊起来”,向嵘说着从公文包里拿出两叠学习资料给记者看,里面是他需要熟记的每一条用药信息,包含药品的各类适应症、禁忌症、不良反应等等方向的试题,考试成为近期的重要任务。

对于近期市场上关于医药行业的消息,向嵘则感受到了一些无奈,“感觉我们行业都被污名化了”,“我们也是要收集医院里一些不良反应反馈,也要真正与患者沟通,遇到(用药)问题我们也要处理的,不是说我们就给医生钱,不是这样的。”

毕业月入破万的医药代表 如果医生收入不提高 就避不开“带金销售”

2009年,全球金融危机背景下,我国医药行业成为投资避风港,新医改方案实施、医药市场的连年高速增长、得天独厚的投资条件,使跨国医药企业加大在华投资。与此同时,我国医药行业外贸逆势上扬。据国家工信部统计,当年我国医药行业累计实现工业总产值首次突破1万亿元大关,同比增长21.1%。

行业快速发展,医药销售岗位不断扩容,2010年,在某头部互联网公司工作三年后,李强转入进入一家外企做起了医药代表,开始了在医疗行业的10年工作履历。2012年,经朋友介绍,专业对口的丹丹走上医药代表岗位,于外资药企工作多年。

丹丹最早接触到医药代表这个职业,是在大学的招聘会上。在医药公司的招聘宣传中,完备的培训体系,高昂的薪资待遇,看似不错的职业发展前景,使医药代表这一职业对应届毕业生颇具吸引力。

在我国,医药代表本质是一个销售岗位,入职伊始,医药代表会接受专业培训,掌握药品知识、产品信息,领到自己负责的区域和销售指标。

完成销售指标就是医药代表的业绩目标。曾于2014年起短暂从事过医药代表的林月介绍,与常规工作不同,那时她所在的公司当时的激励措施是:未完成绩效奖金不发放,如果完成绩效奖金,奖金全额发放,如果完成120%,则发放1.5倍,再向上,就会翻倍奖励。

2012年,对身处于二线城市的丹丹来说,月入过万是非常容易的事情。而她所在的城市,当年的社会平均月薪仅为3541元。

他告诉记者,目前行业内的一线行业代表们状态都不太不一样,近期有的公司在组织学习,有的公司直接让医药代表原地放假,他所在的公司也有药代已经离职。

一位在职医药代表孟龙表示,当前医药代表常规的工作节奏被打乱,很多人处于观望状态,很多医药代表也担心会失业。同为在职医药代表的琳琳,因曾在社交平台上透露过药代身份遭遇了网暴,有人对其医药代表身份进行辱骂。

雷厉风行的反腐行动下,丹丹多年前加入的一个医药代表交流群,近期突然喧嚣起来。

有人求证一个网传消息,有人把一段聊天记录发在群里,内容往往围绕某公司医药代表在医院被抓、某医院出现新动态,这样的消息会在群里激起一波讨论,有人讲“不要信谣传谣”,也有人再附上一句传言或图片。

微信群里,医药代表的焦虑达到顶峰。有的人面临一时的工作停滞,有人则在思考自己未来的方向。而这些已经离开丹丹很远了,她在2018年离开了从事6年的医药代表岗位,如今提起那段经历,她说,“恍如隔世”。

工作久了,丹丹发现,销售指标不可能仅通过与医生的学术交流完成,在市场竞争之下,物质上的“感谢”是最直接的促进销售的手段。接受销售培训时,领导会明确告知药品的返点空间,针对肿瘤类的特药比例在20%左右,普药在15%-18%之间。医药代表会定期设法获取医院处方或通过医生电脑获取开药量,并据此给相应医生回扣。为了使回扣形式上合规,医药代表往往还要绞尽脑汁报账,使费用以会议费、推广费形式报销。

林月介绍,公司会为医药代表准备一笔经费,专门用于为医生购买餐食、礼品等,对于一些名气比较大、不愿意直接收取回扣的专家,公司会频繁召开内部的学术会议,为他们提供讲课费,或者鼓励医生在医院内部召开科室的学术会议,并为此付出报酬。

除了物质,医药代表也会为医生的生活提供一些便利。“维护客情”是保证销售指标达成的重要手段。李强表示,医药代表的工作相对自由,不需要打卡,几乎长期待在医院内。医药代表需要对医生进行日访、夜访,抓紧一切机会与医生加强联系,沟通感情。

琳琳也表示,并不是所有医生都能接触到这些回扣,医疗反腐之下,医生并不应该群体性被否认,医护人员的收入是应该被重视的问题,“很多医生早上7点多就上班,没有标准的下班时间,临床上受到很多限制,有时还要承担一些罚款,与自身素质和工作强度对比来看,医生的收入很低。”在她看来,“如果医护人员的收入不提高,很难杜绝‘带金销售’。”

有些事情难以避免 期待行业走向规范

竞争加剧、合规趋严下选择离开

医药代表到底是一份什么样的职业?多位从业者表示,这被大多数人看做是一份高薪职业,但其薪水却并不具备持续上升的空间,而是与销售指标的完成度强挂钩,从事医药代表多年后,这份工作的性价比会逐渐减弱。

目前在职的孟龙认为,现实之中的药代高学历、地位低、底薪低、指标高、压力大。而且,“之前完成指标就难,现在更难。”

经历过早期阶段的医药代表们,更是逐渐觉得行业竞争加剧。

2015年起,药品监管制度改革下,新药审评审批大提速。2016年,国务院办公厅发布相关文件,提出通过一致性评价的药品品种,在医保支付方面予以适当支持,医疗机构应优先采购并在临床中优先选用。随着新药上市提速,仿制药开始进入国家医保目录,市场竞争增加。

此后,2017年,我国首次启动国家医保谈判,将36种谈判药品纳入医保支付范围。与2016年平均零售价相比,药品价格平均降幅达44%,最高达70%。部分药企的利润空间开始被削弱,随之而来的,用于销售的费用也相应缩减。

一批医药代表离开,但行业的故事尚未结束。2018年,国家组织药品集中采购试点,开始“4+7”带量采购,并于2019年开始落地执行,纳入集采的药品价格大幅降低,药企利润再度被压缩。随后,药品和高值医用耗材带量采购不断推进,至2022年2月,我国开展6批药品带量采购,共采购234种药品,涉及金额占公立医疗机构年药品采购总额的30%。

仿制药大量上市、两票制及集采常态化的大环境下,多家国内外企业对医药代表团队进行了调整。2021年8月,恒瑞医药一份临时股东大会材料中提及近千名裁员计划,称要精简涉及仿制药的医药代表,增加创新药研发人员,引发行业关注。此后,公司在当年年报中提及,公司销售人员由年初的17138人优化至13208人,优化掉近4000人。

随着集采的不断推进,更多医药代表开始围绕得分配量比例的提升、实际使用量的达标转移工作重心。由于利润被削弱,企业营销费用压缩,琳琳介绍,目前不分是否为集采品种,医药的回扣空间收缩至10%左右,且大多以“合规”的讲课费形式发放。原本给药代用来为医生买饭、买水的经费,现在也已经大大缩减。有药代为了触及更多“客户”,套取讲课费,但空间已经不大。

与此同时,医药代表的学术化转型也开始加速,工作出现价值回归趋向,更多企业也对合规加强重视。向嵘介绍,公司一直都有红头文件,明确规定了与医生的“往来尺度”,现金等价物、黄金、奢侈品等贵重物品是严禁禁止赠送的,一经发现,公司会直接开除医药代表。

不过,灰色空间依旧存在,针对贝壳财经记者“集采后不合规空间缩小,为何医药代表当下还如此焦虑”的提问,孟龙反问,“集采的药只有几百种,你知道世上有多少种药吗?”

竞争环境发生变化后,2017年,李强从医药转向医疗器械,此后的三年从事医疗器械销售。丹丹在做医药代表的最后几年,指标越来越难完成。向嵘在行业浪潮下,也在公司的安排下扩增了自己负责的药品品类。

与此同时,医药反腐逐渐驶入深水区。2016年12月,央视播出《高回扣下的高药价》专题调查,揭开了医药灰色产业链。调查曝光了位于上海、湖南的6家医院,存在医药代表排队给医生送回扣、多位医生收受装有现金的信封等情况。

医药行业随之掀起反腐风暴,所有被报道医院全部被跟进,涉事人员被查处。此后,2017年,卫生计生工作要点中,明确要“以零容忍态度惩治腐败”。

在此背景下,医药企业的合规趋严。医药代表手中的营销费用收缩,各项报销也对合规提出更高要求。2018年,丹丹的一笔学术会议报销款就曾因合规问题被卡住,企业在那时已加大对费用报销的审核力度。

行业形势的变化,让一批医药代表有了危机感。最终,丹丹于2018年离开了医疗行业,李强则在2020年离开。丹丹选择基于兴趣创业,李强则通过考证、继续学习,换了另一个行业。

裁员与转型 医药代表能否价值回归

在丹丹眼中,医药代表原本的价值应该体现于学术推广和技术咨询,“生产药的企业与用药的医生之间需要沟通的桥梁,医生需要了解新药的情况,药企也需要收到药品在临床应用中反馈回的信息,针对性地对疗效、不良反应、适应人群等信息进行补充。”而在实践中,我国的医药代表岗位早已走偏。丹丹认为,这一原本应该发挥的作用,在她工作期间,不同企业的实践中仅占医药代表工作的10%-30%左右。

离职前的一段时间,丹丹的工作无限接近于医药代表的理想状态,她专注于新药传递,关注最新文献和研究信息,有新信息随时与医生同步,随着适应症批复和新适应症增加的进度帮助推动说明书的修改,参加各种学术会议传递企业的新理念。这个阶段忙碌又充实。

在她看来,医药代表希望在医药流通环节体现出自己的价值,能体现出价值的医药代表,也会赢得医生的尊重。和朋友聊起近况时,丹丹发现,现在从业的医药代表更加内卷了。工资削减的同时,很多企业开始要求医药代表在医院、药店等地打外勤卡,证明自己到达、离开的时间。此外,外企开始注重对内考核,对医药代表的专业知识进行每个月一小考,每季度一大考,比拼医药代表PPT的演讲能力,考核结果与工资直接挂钩。

在李强看来,在政策改革带来的大环境变化之下,医药行业每年都会发生调整。加大反腐力度对行业来说是好事,未来,行业整体都将走向更加合规的方向,真正具备创新价值的企业,其竞争优势将得以凸显,医药代表也将回归学术价值,在职的医药代表如果不能适应新环境,大概率将被自然淘汰。

(为保护受访者隐私,丹丹、李强、林月、向嵘、孟龙、琳琳均为化名。)

(来源:新京报)