

# 医药代表不该被妖魔化

## 半数医生认为医药代表传递信息有帮助

▲ 本报记者 张雨

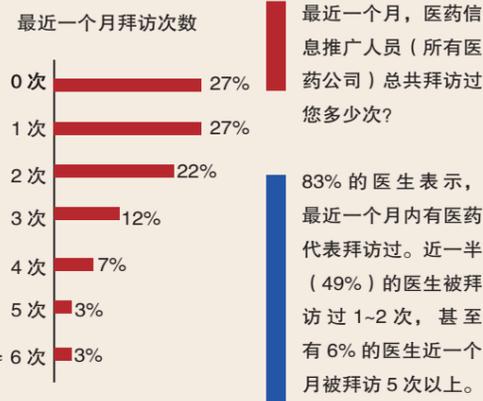
不久前，医米调研发布了一份拥有5083份样本的“医生对医药代表态度”调研报告。报告显示，83%的医生表示，最近一个月内有医药代表拜访过；近一半（49%）的医生被拜访过1~2次；甚至有6%的医生近一个月被拜访5次以上。31%的医生对医药代表群体的总体表现满意；48%的医生认为医药代表提供的信息，对工作有帮助……

提起医药代表，不同人或许有不同看法。但在公众的普遍认知中，他们似乎就是追着医生屁股后面“卖药的”，与此同时也有着不菲的收入。这样的认识显然片面了。

医药代表起源于20世纪初瑞士汽巴公司。20世纪80年代，首先由外资企业将医药代表制度成功引入我国，国内制药企业纷纷效仿。

医药代表进入中国后，起先也曾发挥着难以磨灭的作用，但随着一步一步的发展，这一群体似乎正在被标签化、妖魔化。2014年的葛兰素史克贿赂案，更是使得医药代表这一群体成为了“过街老鼠”，甚至有医院出台了“见一个抓一个”的政策。

### 医药代表拜访次数和时间



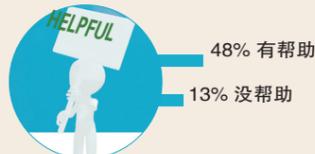
最近一个月，医药信息推广人员（所有医药公司）总共拜访过您多少次？

83%的医生表示，最近一个月内有医药代表拜访过。近一半（49%）的医生被拜访过1~2次，甚至有6%的医生近一个月被拜访5次以上。

### 医生对医药代表的态度



31%的医生对医药代表群体的总体表现满意，与此同时，有18%的医生对他们的表现表示了不满。



关于医药代表传递的医学信息对医生的帮助程度近一半（48%）的医生认为对工作有帮助，13%医生认为帮助度不大或没帮助。



## 小刘既是医药代表 也是医生助手

“大爷，您这种情况是可以咱们这个基金项目免费获得赠药机会的。只是您得提供一下您的收入证明。这样，您回去直接去村里大队，跟他们要一个您的无收入证明，他们都知道该怎么开。您开完证明再拿着这些材料来找我，后面的事我给您办。说实话，咱们这个药挺贵的，这一次就能省好几千呢。您记一下我的手机号吧。”

记者平时也会接触到一些医药代表，而宁夏银川的小刘，给记者留下的印象最为深刻，甚至改变了记者对于医药代表的看法。

小刘是一家国内上市药企的医药代表，由于公司设立了一项公益基金，向生活困难且亟需这种昂贵药品的患者免费赠药，小刘与公司的其他代表便担负起了向患者介绍该项目、收集患者材料、帮助医生协调患者时间等一系列工作。

这一天，记者见到小刘的时候，她正在医生的办公室，穿着和医生一样白大褂，在与患者解释该项目的注意事项。在整理完厚厚一沓几十位赠药

患者的材料后，又拿出另外一沓已经通过审核可以赠药的患者材料。

“张主任，您今天下午能打几个？”

“4个应该可以。”

“行，那我就给您安排4个了，一会我跟护士长说一声，订下手术室。”

由于该药物需要手术注射，小刘还需要与患者和医生，甚至手术室协调好相关安排及时间。

下午2点半，待一切都告一段落的时候，小刘才拿起已经凉了的盒饭草草吃了几口：

“一会主任给赠药患者打针，我还得盯着点。”

在一个不知道内情的人看来，小刘的工作和一名医生没有太大差别，甚至更为细致、繁琐。“这个基金项目真的挺好的，确实能帮患者省不少钱。当初跟医生、主任介绍的时候，也没费什么力气，他们无论对产品还是基金项目都特别认可。至于销售量，虽然公司给了我们任务，但我觉得前面的事做好了，销量也是水到渠成的事。”这是小刘的原话。

## 医药代表还需加强

在2014年GSK事件发生后，“极端主义者”甚至认为应该让所有医药代表都下岗。那么医药代表到底有多少？又发挥着怎样的作用呢？

中国外商投资企业协会药品研制和开发行业委员会（RDPAC）法律事务总监李建国介绍，目前在全国范围内大约有4000多家制药企业，近200万医药代表。他们的状态对整个制药、病患、健康行业有着非常大的影响。

“医药代表不但不能下岗，还要加强！”解放军总医院神经内科尹岭教授对于医药代表的态

度极其明确。

尹岭告诉记者，在他做医生的前10年，也就是1982-1991年的阶段，全国缺医少药是普遍现象。那时的神经内科医生是一个“三素+尿布”（抗生素、维生素、激素+尿布）的职业。“我们希望医药代表能给我们介绍一些药品及相关知识，但是真没有。我国的医药发展比国外晚几十年。后来我们了解药物都是来自医药代表。那个时候我们甚至会邀请医药代表去病房给我们讲课。如今，医药代表虽然慢慢有些商业化，但我们不能因为几个医药代表的行为而否定整个群体。”

大家医联发起人、中国医学科学院阜外医院的孙宏涛副教授对此深表认同：“据新英格兰医学杂志调查，超过90%的医生与医药代表发生过联系。在我国当前高压的反腐态势下，大家都不敢与医药代表接触了。其实医药代表为医学的发展做出了很多贡献，很多药物、技术的推进都是他们推动的。”

来自费森尤斯卡比的柳静副总是真正从一线医药代表做起的：“那个时候我们真的是提着幻灯机去给医生讲真菌感染。现在似乎变成的洪水猛兽，甚至不如三陪小姐。”

## 权衡学术推广与销售

很多时候，我们走得太远，有时真的会忘记当初为什么出发。

其实，在医药代表出现之初，其所承载的任务及功用是极大的，他们是以正确使用和普及医药品为目的，提供有关医药品的质量、有效性、安全性等信息服务并负责信息收集、传递等的工作人员。

医药代表这个职业经过百年的发展，职能虽有所改变，但并未颠覆。但在进入我国后，似乎有了不少“特色”，“销售”的

味道似乎更浓了。

医药代表起到的是医和药的桥梁作用。医药代表究竟应该代表谁？这是我们需要思考的。

在尹岭教授看来，医药代表应该是多层面的代表：

医药代表既要代表医，又要代表药。应该转变只作为推销员的角色。不能只知道自己的产品而不知道其他产品。

医药代表最好能代表某一种疾病，而不是某一种产品。不是

医药代表不能推销药，而是要真正成为这一疾病的专家，做医生需求的指南。

北京（浦城）管理公司董事长徐晓阳表示，将新的药品知识传达给医疗从业人员、收集和完完善不良反映信息，医药代表是必须存在的，只是要在学术推广和销售之间做好权衡。“医药代表应该是做学术宣传的，他跟销售没有关系，销售应该由商业公司去做。”

## 医药代表不应仅是产品专家

小刘的工作或许只是一个侧面，但已经与那些传统的回扣、贿赂药代形成了鲜明的对比。

1999年，RDPAC制定了《药品推广行为准则》，并于2002年进一步修订，其中规定了医药代表的职责和行为。当前，虽然医药代表已经被新版的《职业分类大典》正式确定为一项职业，但在李建国看来，目前最为要紧的是，我国还没有建立医药代表

的认证制度，而这项制度是西方很多国家早就已经建立的。

除了认证制度外，法律内的定位也尤为重要。西安杨森孟雷经理认为，新形势下医药代表的定位，首先应该是品德的定位，国家更应该通过立法给予这个职业一个真正的功能定位。“医药代表首先必须是产品专家，但不应局限于此，应该提升到该领域的医学专家层面。这是医药代表

的理想定位。”

当前，我国正在大力推进分级诊疗以及家庭医生模式。基卫医学科技研究中心的马福刚总监谈到，美国的医药代表更多是跟家庭医生打交道。基层最缺的是维系社区居民的工作人员。医药代表如果能向医药助理模式转变，作为医师、药师甚至家庭的助理顾问，相信会有更大的发展空间。