

奶企贿赂医争夺婴儿“第一口奶”

央视曝光多美滋涉嫌违规操作,为推销奶粉给医生护士回扣

中央电视台昨日在节目中披露,天津市某些医院给新生儿喂第一口奶时,背后暗藏金钱交易,哪家厂商提供贿赂金额高,医院就用哪个厂牌的奶粉喂奶,让婴儿产生依赖性。

每年我国新生婴儿超过 2000 万,其中七成左右的孩子是通过奶粉喂养长大的,巨大的需求让婴幼儿奶粉市场发展迅速。虽然我国 2011 年出台了《母乳代替代品销售管理办法》,明令禁止在医院向产妇推销、宣传奶粉产品。但在利益驱使下,不少奶粉企业不惜拿出巨资,贿赂医生和护士,在家长不知情的情况下,让医院给初生婴儿喂自家品牌的奶粉。

医院不许婴儿喝自备奶粉

在天津一家医院的妇产科采访时,记者发现,新生婴儿只有少数时间会和妈妈在一起,大多数时间都在婴儿室里,喝的都是由医院统一安排

的奶粉。当记者提出想自备奶粉时,护士明确地表示不可以。而关于医院使用奶粉的品牌,这名护士解释说:“得看你们孩子是在哪儿,是儿科还是我们这儿,到时候根据孩子的情况安排,根据楼层,给孩子喂不同的奶粉。”

厂家每月向医护人员汇钱

记者联系到之前在多美滋奶粉公司工作过的一名销售主管。她告诉



■ 央视节目揭第一口奶黑幕

截屏图

记者:“每年跟医院都有合作,我们给她们送钱,每年几十万。现在天津市场竞争很激烈,各个楼层都被奶粉企业瓜分,你如果给的钱不合适,很可能下个月就换成别的(品牌奶粉)了。”

再三要求之下,这位曾经的销售主管给记者发来了一份打款明细。里面是多美滋公司给天津各家医院医生打款的“明细单”,其中记录着今年 1 到 7 月份这家公司打款的详细情况,里面不仅仅有医院的名字,还有被打款医生的姓名,以及银行卡号、打款金额。

在这份打款明细中,多美滋公司每个月都会向一名戴医生的银行卡里打钱。记者以奶粉厂家的名义,约出了这名戴医生。一番交流之后,她说出了和医院“接触”的方式。“接触完之后就是给医院赞助一些学术活动。一两万块钱的赞助费。”

戴医生所说的“学术活动”,指的就是奶粉厂家安排的国内外的交流活动,一般会请医院的专家医生讲课,各医院的医生、护士听课。这样的“学术活动”实际上只是一个幌子,目的就是给医生、护士送钱。“医生这块,那也就是讲课费、听课的人给车马费和礼品。”

护士推荐奶粉也能赚钱

除了医生,一些护士也在和奶粉企业合作赚钱。

在打款明细中,记者发现,多美滋公司给很多医务人员的打款金额都是 500 元、300 元。记者约到了一名护士。在打款明细中,多美滋公司 7 月份给她打款 300 元。

当记者以奶粉厂家的名义向这位护士寻求帮助时,这位护士明确告诉记者,医院给孩子吃什么样的

第一口奶关乎免疫力

7 天之内的母乳,能够帮助婴儿身体建立起天然的抗菌屏障,如果在此期间使用奶粉,就会错过母乳最营养的时机。

给刚出生的孩子喂奶粉,也就是剥夺了婴儿在身体里建立免疫系统的机会,这样做会直接导致孩子出现腹泻等症状,更糟糕的是,孩子还可能会从此抗拒母乳。

另一方面,孩子如果不愿意吸食母乳,母亲也会因为乳头缺少刺激,导致奶水分泌越来越少,这又导致孩子吸食母乳更加费力,可以说是一个恶性循环,最终的结果就是婴儿完全不再接受母乳,而只能用奶粉喂养。

奶粉,作为普通护士,她们做不了主,但是也是有方式和奶粉厂家合作的。“就是你推荐哪个牌子,然后吃了奶粉,给你相应的提成啊。”这位护士说,他们医院不提供免费奶粉。孩子出生后,大部分家属会询问护士的意见购买哪款奶粉。

这位护士表示,如果不相信可以去医院里的小卖部看一下。在这间小卖部里,记者看到柜台上放着各个品牌的奶粉。小卖店老板说:“你得找护士长、护士给你推,它要不给你推的话,这个,半年就卖了一桶。”

按照小卖部老板的说法,护士推荐后,奶粉成功卖出,厂商会给护士每罐奶粉 50 元的回扣。不仅如此,厂家也给小卖部老板开出了优厚条件。“这些都是免费放这里的,这个给我的价格是五折,每个月给我 1000 块钱。”
综合央视·新京报报道

多美滋回应 >>>

如有违法将严惩相关人员

昨天下午,多美滋公司发布声明称,对于中央电视台关于多美滋在天津一些医院推广奶粉的报道,多美滋中国表示非常震惊和重视,将立即就此事件展开调查。

声明表示,多美滋公司严格遵循中国的法律法规,包括《母乳代用品销售管理办法》,并为此设立了严格的管理制度。如有违反,多美滋公司将采取严厉的惩罚措施。央视昨日报道,据央视记者调查,多美滋在天津一个地区,花费在医院上的维护费每年就超过 300 万元。

天津卫生局 >>>

纪检部门牵头成立调查组

天津市卫生局称,央视曝光“变味的第一口奶”事件后,该局立即召开专门会议,听取有关情况,并已经决定建立由纪检部门牵头的专门调查组,对相关情况逐一进行调查、核实、取证。同时,进一步规范了促进母乳喂养的措施。并举一反三,制定进一步加强产科、儿科管理和监督的具体规范。

学生缘何变成杀师凶手？

临川“超级中学”高升学率背后的严苛管理引发矛盾冲突,师生均不堪重负

14日,江西省抚州市临川二中一位高三班主任在办公室备课时,被其学生割颈杀害。据通报,学生雷某是因不满老师的严格管理而动杀念。教师节刚过便发生这样的血案,不能不令人震惊。而在以教育闻名的临川发生这样的悲剧,更值得反思。

不满严格管理或为动机

14日晚10时左右,“中国网事”记者赶到抚州市临川二中。虽是周末,全校师生几乎都知道学校里出了事。校方工作人员告诉记者,事发后,被害的孙老师家属来到学校,要求学校给个说法。

校方和警方从雷某平日表现和与孙老师的接触中,判断他杀害老师的动机是不满孙老师的严格管理。也有老师推测,直接原因可能与孙老师之前没收雷某的手机有关。

15日,记者采访了第一个发现孙老师被杀害并报警的余老师。他说,孙老师从农村考上大学,2008年研究生毕业后来到临川二中。一个年级100多个老师,评9个优秀教师,他是其中之一。

余老师和班上的同学反映,雷某是从外地来临川二中读高中的,成绩不好,平时上课经常睡觉。事发前一天,孙老师曾找雷某去办公室谈话。但是直至事发前,雷某不知为何一直没有去上课。一位姓陈的学生告诉记者,“孙老师平时管得比较多,虽然我们有时候会觉得烦。但现

在孙老师不在了,大家很难过,现在又换了新老师,对备考也有影响。”

“超级中学”压力山大

在江西省,抚州市临川区的上顿渡镇几乎家喻户晓,因为在这个小镇上坐落着临川一中、临川二中两所高考升学率高的“超级中学”。

临川二中官网上介绍,临川二中曾输送少年班大学生 29 人,146 人免试保送全国重点大学,90 人录取北大、清华。以“管理严、教风良、学风好、校风优、质量高”而闻名。

记者从知情人士了解到,临川二中刚开学时,高一新生还只有 2500 多名,开学后还陆续有外地学生办理入学,现在已经有 2800 多名学生了。“很多学生都是慕名而来的,生源素质比较好,老师很敬业,管理模式也起到了作用。”余老师说。雷某和姐姐便是这些慕名而来的学生。在雷某班里,记者看到,教室里每一张书桌上都堆着一大摞书本,雷某的座位在最后一排。班上的学生说,他们每天从早上七点上课到晚上十点,一周有六次考试,只有周六晚上和周日下午可以休息。

余老师说,老师们平时抓得比较严,因为学校之间有竞争,班级之间有竞争,老师之间有竞争,学生之间也有竞争,大家都感受到了压力。然而,没有“跟上趟”的雷某,越来越不适应这样的竞争环境和老师的严格管理,并开始自暴自弃,以自己的方式反抗老师和父母。

师生矛盾何解？

学校团委的一位老师告诉记者,14日事发后,学校老师们在QQ群里一直讨论到晚上二三点。“开始是愤怒和惋惜,后来更多的是对日常的教学方式和管理方式存在的问题进行反思。”

从教33年的高三年级组主任黄老师怎么也想不通,一个学生和老师没有深仇大恨,怎么能下毒手。“原来的学生都会感激老师培养了自己,现在有的学生觉得自己就是生产线上的产品,对老师没有感情。”

教了29年物理的孔老师觉得一部分独生子女家庭的溺爱,或者留守学生对情感的匮乏,让他们在越来越重的学业压力下,变得越来越脆弱,总是不能正确对待老师的教导。“现在老师必须要大度,要站在学生的角度去思考问题。”

但孔老师坦言,面对升学率,老师们也有压力,和学生沟通难免会有带情绪的时候,现在常常要回头给学生道歉,师生之间要相互理解。

有专家认为,造成悲剧的一个原因就是“超级中学”过于重视升学率和名声,进而将竞争的压力转移给老师,造成部分老师存在急功近利的心态,对学生的严苛管理常常只看结果不论方法。“超级中学”片面追求高升学率办学模式背后,是扭曲的政绩观和利益链,而其中的恶果,最终只会转嫁给学校的师生。
新华社（吴鍾昊）

机票价格的秘密

业内人士:票价与距离无关,只与竞争有关

李强在北京一家展览公司做市场销售,常年在国内城市飞来飞去。

9月11日,他准备上网购买第二天从北京到烟台的机票。携程网显示,9月12日北京到烟台机票全价在690元左右,最低价也要打到8折的550元。此前他刚出差杭州,北京到杭州的机票价格要低于烟台,但北京到杭州的飞行距离更远,这让他纳闷。

机票价格让人看不懂的还有很多,诸如:上海到北京与杭州到北京的距离相近,而且中国两个最大城市之间的航班更多,开通了京沪空中快线,为什么上海到北京的机票价格远高于杭州到北京?为什么春秋航空卖票价1元的机票,公司仍然能赚钱?

“乘客感觉机票价格高或者低,实际上是打折和没打折、打折深和打折浅的价格对比。”业内人士高镇说,他与东航市场营销部门关系密切。

各家航空公司的每条航线上都推出不同折扣的机票,只是有些航线相对热门,3个月前推出的3折机票早被人买走,等现在的乘客去购买往往只剩下高折扣的机票。

航班起飞时间是影响票价折扣的关键因素之一。比如下午两点的航班往往是首选,航空公司把低等级的机票投放数量少一些;而对于早晨7点的航班,航空公司知道这个时刻乘客少,低折扣机票多投放些。

同一个航班机票价格有高有低,只是因为购买时间点不一样,买的早往往便宜,票价500元和票价800元的两个座位完全有可能挨在一起。

北京到杭州每天有22个航班,5

家航空公司经营这条航线,其中国航10个航班,东航4个,海航3个,上航3个,南航1个,特别是国航从下午2点到6点,每小时一趟流水线班,航班密集。而北京到烟台全天8个航班,由国航、山东航空、东航三家航空公司经营。

有看法认为,虽然北京到杭州远于北京到烟台,但到杭州的乘客比到烟台的多,航空运输成本摊薄下来,飞杭州比飞烟台便宜。高镇坚决否定上述看法,“绝对不是这个原因,票价高低与飞行距离远近没有关系。”

在北京飞烟台的航线上,山东航空数年前被国航收购,实际上国航和东航两家竞争。北京到杭州的航线上有5家航空公司,竞争充分。

春秋航空推出低票价模式,采取过极端的市场促销手段,曾经从济南到三亚航班1元票价投放了六七十张,从上海飞东京票价1元,从东京飞上海100日元。

通常人们认为,比春秋机票价高得多的航空公司,要比春秋赚钱,但高镇称这是一个误区。春秋的上座率常年保持在95%到98%,而东航上座率只有七八成。150个座位的80%也就是坐满120个乘客,而春秋有175个座位坐满,每一个航班比东航多卖55个座位。“还有飞机飞行时间的利用率,春秋也高一些。各项收入加起来,扣减掉成本,廉价航空盈利能力未必比其他大航空公司低。”高镇强调,票价高低与飞行距离远近、与燃油消耗数量、与飞机新旧等成本因素无关,只与市场竞争有关。
经济观察报