

如果公众一直缺乏起码知情权 对突击花钱的忧虑与质问便很难消散

进入年底，一些政府部门又到了一年一度的突击花钱时间。根据财政部公布的最新一期财政收支数据预估,今年12月份将有约1.9万亿元的预算资金待支。对此,财政部财科所副所长白景明发表署名文章表示，虽然2012年年底财政支出规模较大,但并不是违反预算管理规定,“突击花钱”这种现象不仅发生在中国,日本也是如此。

其实,只要在预算法规、财政监督的框架内，花钱是合规的。但像如今的“年底突击花钱”,公众之所以对这种行为不抱好感,甚至表示质疑,其实就因为,在公共部门“花钱”长期不公开、难透明、缺监督的背景下，很难脱离人们有关公共行政伦理的叩问。如果说年底突击花钱不违规,那么这样的经费使用是否合理与有效?是否存在浪费现象甚至腐败暗角?某种程度上来说,人们真正反对的不是年底集中花钱,而是大手大脚、无效益、无准则地乱花钱。

公众的忧虑并不是无中生有。这些年来,每到年底,总能曝出一些突击花钱风波。除了各种天价晚会、年底出差旅游福利,还有购买超标轿车、发放iPhone当年终奖品等。如果公共资金的使用始终云遮雾罩，缺乏放在阳光下的坦诚与勇气，就算在现有制度框架内，日常资金使用乃至年底突击花钱合乎规定，也未必经得住民意拷问。从技术上对现有预算制度进行改进,加强财政监督、审计监督和人大监督,这些都曾是人们对遏制“年底突击花钱”开出的药方。但想要改观一种现象,从来都是一项系统工程。如果公共财政的预算及使用情况,始终把公众监督排除在外，缺乏起码的公开与透明,那么“年底花钱不违规”便难免陷入一种自说自话的境地中。

新华每日电讯（李妍）

12月18日,南京大古度假村,紫金厅。

张强(化名)穿着新买的Calvin Klein羽绒服,挨个与同行们握手,时而拍拍“战友”的肩膀,说得最多的是,“今年的业绩咋样?”

这是江苏一家药企的销售经理们私下组织的“小年会”,20多人参加,都是区域销售经理级别,下级、上级和其他部门均被排除在外。

近两年基层医疗机构实行零差价销售、限制大处方，像张强这样的药品销售经理——高级药代们,日子不好过。张强今年只完成了销售总额的80%，这在一家动辄追求年增长率20%以上的制药企业看来,仅仅是差强人意,但同行认为这已经是最好状态了。

指标不合格要扣年终奖,但还不仅仅是年终奖的问题,张强和同事们匆匆赶在公司之前开了这场私密的“小年会”。对他们来说,这是一场统一战线的会议,商讨的是如何与老板抗衡。

小型密会

张强是该药企浙江地区的销售经理,他今年完成了80%的销售额，而他的同行老周,只完成了60%多。

张强估算自己今年的奖金能到40万元,虽然全额奖金是80万元,“但这个指标不合格扣点,那个评价不好扣点,能拿到40万元就不错了。”老周说他的年终奖只能拿到10万元左右。年终奖金并不是促使他们决定聚会的主要原因，他们嗅到了另一个危险的信号——明年任务的加码。

邹林是负责陕西市场的一位女经理。12月15日,她与公司副总电话沟通一个肿瘤药品的副作用时，意外得知公司的高层指标会已经结束，给她制定的2013年销售任务比2012年提高了120%。

“这是一个不可能完成的任务,今年才到总任务额的65%,而且县级医院的改革已经开始了,明年的体现会更明显。”公司以“跑量拽利润”的销售方式令邹林和其他销售经理们恐慌。据公司内部私传,张强2013年的任务量将比2012年上涨200%。

他们决定要团结起来，与高层进行一次“商榷”，组织者是张强。“单打独斗风险大,不如团结。”张强说。

张强和同事们在密会里商讨的第一主题便是:2013年的销售额不能同意目前领导们做出的100%以上的涨幅，要将涨幅拉低在20%左右——这几乎是高层目标的零头。

业绩压力

张强的上一个东家是上海统驰医药企业，因为在2011年公司年会发生的一件事,令张强吃一堑长一智。那一年的谈判,张强被撇了回来。一个月后,他带着未完成的事业理想离开了他的老东家。之后,他加入了这家江苏的制药企业。但在这家企业中,张强的心情同样未能舒展。

在医改深化的大背景下，总体的药价水平确实有不同程度的下降。以江苏为例,官方公布的数据是,2010年共有6037种药品规格不同程度降价。到2012年,江苏全省基层

医改施压药价降，医院代表年终奖从80万元降到10万元,以前喝茅台现在喝啤酒

医药代表的“私密”年会

医疗卫生机构基本药物的实际销售价格比基本药物制度实施前平均下降42.7%。

然而,药企高层强调的是利润,这令实际接触市场的张强异常焦虑。业绩的压力也在改变着张强的收入,最坏的情况是看不到涨幅。

“我们以前小聚喝的都是茅台、五粮液，一半是价格一半是心情。”张强说,现在他们喝的都是啤酒。

12月18日晚上的那场“小年会”，张强喝的是黑啤。在与会的这20多名销售经理中,资格最老的在2000年前入行。那时,医院没有实行招标程序,医院可以自行采购,是销售经理们最感觉不到竞争的时代。

张强的同事老杨在2000年之前,他的年收入是10多万元。到2005年时,年收入达到了40多万元。2006年,针对医药贿赂,纠风办开展了整风运动,多名医药代表被抓,行业

逐渐回落。到2007年,老杨的年收入达到50万元左右,增长幅度明显降低。

2008年新医改开始,随着基本药物制度实施,中标药品价格降幅平均达40%,零差价在基层医疗机构销售,多数药企调整销售策略。因为微利,国家全额报销品种,这一环节医生的处方回扣消失,老杨、张强等销售经理们将目光盯向二、三级医疗机构。到2009年实际推开,及发展到2010年,国家实行省级药物招标,药价不断下压,制药企业的利润最高保持在15%。

失业危机

在陆续的改革政策实施下,张强、老杨变得更加焦虑起来。以往轻而易举能请出来吃饭的医生,现在见一面都变得不容易,而礼品卡和现金变得敏感起来,只能通过学术报告、帮忙发论文等手段套近乎。

2011年,对于药企来说,又是一次“重创”。卫生部宣布,县级医院改革试点启动,这部分医疗机构实行零差率销售药品，试点地区之一江苏还出现了由卫生局出面操办的医院和药企之间二次议价的行为。

通过二次议价,制药企业的利润再度被打压3%到14%不等。一直到2011年,老杨的年收入总是停留在50万元出头的水平。“今年的情况也不乐观,明年也许会下降。”老杨说。

2012年,卫生部出台了抗生素限制使用文件,这对以抗生素药为主要产品的企业来说,无异劈头一刀。据张强介绍,以往销售额100万元的药品,限制抗生素后销售额只有40万元。

2013年或有更难堪的局面。各省区的医疗机构将进入“一品双规”的时代,即以往一个医院一个药品通用名,会有5家左右药企的产品纳入采购范围,进入医院销售。而一品双规后,只能有两家药企的产品同时出现在医院内。这对于药企来说,是新一轮厮杀的开始。张强说,明年之后将会有很多销售经理失业,也会有很多药企过不下去。张强和同行们分析,即使洗牌、整合,也将会持续几年。而目前的密会,也只是在为眼下争取一些空间。但在张强和他同事的心里,明年的销量应该是负增长,而他们的日子,将真正开始难过。

经济观察报（温钊）

九 龙 仓

静安区—八八六号

上海西路实景图

现房

淮海西路 珍罕大宅

珍藏十余席，敬请把握

◆梧桐树荫国宾道里的隐市哲学 ◆稀有60席四至八层低密度建筑，传世大宅气象

◆严选德国Foggenpoli橱柜、Miele精密家用电器与Agape卫浴等高级定制设备

◆260-400平方米(建面)阔绰尺度，约12米宽别墅级客厅 ◆一梯一户私家门厅

新华路一号

1 Xin Hua Road

售楼处地址：上海市静安区四川北路1886号（近西藏北路） 预约热线：8621-6280 1999

开发商：上海九洲物业发展有限公司 地址：中国上海淮海西路176号 预约热线：8621-6280 1999