

全面揭示医药行业生存状态 医疗改革阵痛中拷问心灵的

绿处方

绿处方

刘久安/著



湖南文艺出版社



这是一部会让我们每一个人都有所触动的**警世之作**，因为**我们每一个人的生命都与医药行业联结着**。小说的故事分明是虚构的，却让我们觉得是**最真实的**，这一方面缘于作者对医药行业的熟悉程度，有着最切身的体验；另一方面则缘于**我们对医药行业的生活真相一无所知**，小说为我们拉开了**重重黑幕**，揭示里面的恶浊，也揭示在**恶浊中人性的挣扎**。小说警示我们，**医疗制度的改革迫在眉睫**。

著名文学评论家

贺绍俊



这或许是第一部全面、深刻揭示**医药行业生存状态**的小说。作为**特殊职业**的医生和**敏感群体**的医药代表，他们的情感与内心挣扎在作品中有着真实淋漓的再现。透过一个行业的**利益诱惑**和小小药丸背后**触目惊心**的故事以及各色人等的**沉浮悲喜**，我们分明看到了人性与道德的**裂变**。**反商业贿赂**的雷声能否惊醒良知？社会需要**价值重建**的**绿处方**。作品深层次地反思了医疗改革的问题。从某个角度看，本书还是一部难得的**营销教案**。

资深出版人、编审

邓映如



作者从事医药行业多年，积累了**丰富的行业经验**的同时，也为文学创作积累了丰富的素材，因此这部《绿处方》**绝非想象杜撰之作**，而有着深厚的生活基础和专业知识基础。该书为读者描述的那些**鲜活场景与利益之争**，读来**扣人心弦，令人不忍释卷**。医药行业目前备受关注，药品价格、管理体制、药品质量等问题都成为**大众关注的焦点**，本书的出版可谓**恰逢其时**。

《中国医药报》记者

金亮

上架建议：

文学类 长篇小说

ISBN 978-7-5404-4036-7



9 787540 440367 >

定价：24.00元

刘久安 / 著

全面揭示医药行业生存状态

医疗改革阵痛中拷问心灵的

绿处方

湖南文艺出版社

R:

图书在版编目(CIP)数据

绿处方/刘久安著. —长沙:湖南文艺出版社, 2007. 11

ISBN 978 - 7 - 5404 - 4036 - 7

I. 绿... II. 刘... III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 171899 号

绿 处 方

刘久安 著

责任编辑:邓映如

湖南文艺出版社出版、发行

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编:410014)

网址:www.hnwy.net

湖南省新华书店经销 湖南竭诚印务有限公司印刷

2007 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

开本:787×1092mm 1/16

印张:13.5 字数:165,000

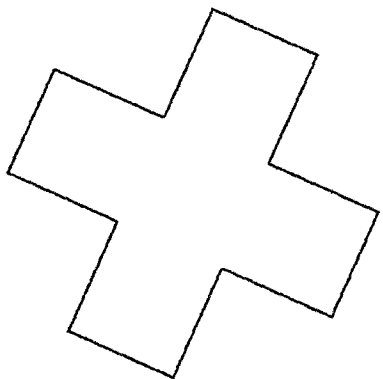
印数:1 - 10,000

书号:ISBN 978 - 7 - 5404 - 4036 - 7

定价:24.00 元

本社邮购电话:0731 - 5983015

若有质量问题,请直接与本社出版科联系调换。



2007年新年的钟声，伴着大片大片白雪轻轻舞动的脚步声，将中国药大研究生公寓带入美丽的童话画卷中。女生宿舍内，郝美玉的手指熟练地在键盘上跳动，“医药商业贿赂”6个字赫然进入空白搜索空格内。她轻轻地点击着“搜索”……

2006年12月11日。中央电视台焦点访谈：《顽疾之害——根除医药商业贿赂毒瘤》。医药购销商业贿赂，在“新药注册→进院审批→医院采购→药品推销”的每一个环节都存在。“那琦针，进价只需0.7元/支，销售价竟高达60元/支。安徽安庆骨科医院一骨科医生对记者说，一副人工关节29000多元，医生的回扣超过10%是行情。中华人民共和国检察院副检察长王振川指出，医药商业贿赂发案率居全国各类案件第二位。在新药注册中，国家药监局的某些高官大肆敛财，原局长郑筱萸涉嫌收受巨额贿赂，原器械司郝和平司长不但收受了巨额财物，而且受贿了5支枪；吉林省药监局原副局长于春香涉案金额达724万；阜阳人民医院原副院长丁彬、简阳市中医院院长蔡先全……

都是医药界的蛀虫！近些年来，被誉为白衣天使的医生，其信任度已经很差。在有关部门对老百姓进行的医药调查中，有35.1%的调查者对医生不再信任。国家食品药品监督管理局新任局长邵立明愤怒地说：医药商业贿赂是个毒瘤！”

2006年12月12日。焦点访谈：《医药商业贿赂病根何在？》。中国真正意义上的新药很少很少，但审批过多过滥。2005年，美国注册的新药才100多个，可中国在这一年内就注册批准了一万多种“新药”上市，造成低水平的重复建设，使药品生产企业陷入沼泽之中。有些人靠注册暴富，专门在国家食品药品监督管理局附近的宾馆长期包房，用以倒卖批文；甚至有些上报待批的新药资料被复印倒卖并抢先获准生产。身为中华医学会会长的钟南山教授指出：“我查房经常听不懂药名，过不了几天又冒出一个‘新药’来，一追问才知是同一个药换了一个商品名，后来我要求医生一律报‘学名’（即通用名）”。医药商业的病根出在没有长效机制，政策不透明，环节太多，不能进行阳光采购……

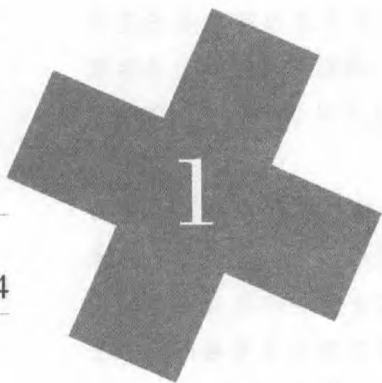
2006年12月13日。焦点访谈：《医药领域潜规则——腐败之链》。“新药注册→进院审批→医院采购→药品销售”是一根粗链；医药商业贿赂在药品进入医院和在医院销售的每一个环节都伴随着。每个药在医院销售要经历以下环节：“药剂科新药登记→临床科室主任→药事会→药剂科采购→临床科室医生处方→药库人员统方→发放处方费给医生。”在新药注册这个链条上，腐败就如洪水猛兽般地杀入了。一个药厂负责人透露，在美国，一个新药上市的研发费用在50亿人民币左右，在我国真正注册一个新药花费约在500万元，可通过不正当手段注册的药品往往只要几十万元，这就是一个抗生素为什么有上百个药厂能拿到生产批文的原因。在药品进入医院的第一根链条上，腐败同样不能幸免，医院药事会讨论新药准入，许多医院里院长一个人的权重高达40%，其他人员只有60%。小小的自贡市第一人民医院，其药剂科主任黄太富3年收受贿赂查实的就有200多万元。

2006年12月14日。焦点访谈：《医药商业贿赂防治之道——改章建制》。2005—2006年共查处10992起医药商业贿赂案件，涉案金额高32.86亿，公务员竟占23.1%。医药商业贿赂十四大罪状条条关系国家与民生，其中“药价虚高”害得百姓叫苦不迭。“反贿风暴，由此掀起！”马钢医院药剂科长张平被判有期徒刑14年……

2006年12月16日,《辽沈晚报》转载《潇湘晨报》文章。12月14日,国家食品药品监督管理局局长邵立明、纪检组长曲淑辉一行到湘督查,并于当日在长沙召开湖南、湖北、安徽、重庆等省市药监局长座谈会,要求各地加快查处医药商业贿赂案件。次日,湖南省食品药品监督管理局负责人介绍:2006年,湖南省共查办药品违法案件30226起,取缔无证经营231家,捣毁制售假药窝点23个。

2006年12月30日消息:某省人民医院药剂科主任冼方彬和药商勾结,3年收受财物和参与药贩药品利润分红共计1271万元,平均每天进账超过3.2万元;某大学附一医院院长申财壁通过收受财物和参与药品回扣受贿801万,资产来源不明674万元,其中每瓶葡萄糖盐水索要回扣0.35元……

郝美玉的手指停在了米白色的键盘上,目光从电脑屏幕上移出,头低垂着,一声幽幽的叹息打破冻僵的空气。她从椅子上起身,将蓝色的睡衣系带紧了紧。她伸了伸纤细的腰肢,摇了摇头,秀发如黑色的瀑布律动……她立在窗前,没有去拉窗帘,任白白的雪光和冷冷的灯光袭入。她闭上眼睛,将双手手指交叉着绷着后脑勺,很快便感到响着急促警笛的面包车,碾磨着寒冷路面上膨胀变形的夜光,一个个检察官从警车上奔出,冲进医院、住宅、宾馆、赌场、洗浴中心……一个个似曾相识的面孔低垂着头,半裸着,蜷缩着走向警车……这些人群中没有印计的影子。她用拇指揉了揉太阳穴,长吁了一口气,慢慢地离开窗前,和衣倒在了床上。



薄薄的晨光里，依稀可见小山坡上的一间小屋睡得正香。屋墙是用一些弯弯曲曲的树木作原料、用一些匚字型的铁钉搭建而成，屋顶则是用稻草加塑料布和石块组合而成。窗户是一米见方的木制方框，空的，没有玻璃，也没糊纸。屋前，堆放着一些烧饭用的柴草。

郝美玉就静静地躺在这个屋子里。她轻轻地挪动一下身子，怕吵醒瘫痪的母亲。她凝视着干瘦的母亲，泪水轻轻滑落。她在内心拼命地呼喊：妈！你是为了我才摔成这个样子的！我现在毕业了，一定要赚很多很多钱回来治好你的病！她无法克制自己，将手轻轻伸出触摸母亲的脸庞，发现母亲的脸上全是泪水。郝美玉此时才知道母亲并没有睡着，也一直在流泪，她的情感决堤了，她抱着母亲“哇——”地大哭起来。

睡在床下破烂凉席上的哥哥和嫂子被她的哭声惊醒了。哥哥郝家男一窜而起，将手伸到母亲的鼻孔下，瞧了瞧母亲，发现母亲仍在均匀地呼吸着，这才放下了心。他发出一声重重的叹息，又坐到烂席子上，低着头，双手默默地抱着双膝。嫂子桂花整了整自己的蓝布短上

衣，坐到床沿上，将郝美玉紧紧地抱在怀里……

过了很久，桂花才忽然想起了什么，松开美玉说：“美玉，你陪俺妈说说话，我去烧饭去。”美玉默默地点头。

母亲用虚弱的声音说：“玉儿，你不用担心，娘能吃能睡，身子硬朗着呢。”她颤抖着伸出手，擦拭着女儿脸上的眼泪：“快去洗脸吧，清清爽爽去报到。”

过了许久，郝美玉才站起身来，将蓝色的毛巾搭在肩上，拿着塑料口杯和牙刷向溪边走去。在屋子的左侧，有一条从没断过水的小溪。当溪流流经屋左后角时，50厘米左右的溪面变成了一米宽，水深也由几公分变成20公分左右。美玉知道，水宽是天然的恩赐，水深是他们家人人工改造的结果。改造后的这一平方米大小的溪口，就是她家的水桶水缸，煮饭洗衣都用这里的水，男人洗澡就趁着夜色在溪边洗，女人是在家用打回来的溪水洗。也许是这水含有丰富的天然矿物质，常年用这水洗脸的郝美玉有着很好的肤色。她的大学同学经常羡慕地对她说：“美玉，你的皮肤那么好，是天天泡牛奶浴泡出来的吧？”这时，美玉就常常开玩笑地说：“我们家的山里流淌着牛奶，欢迎开采。”

美玉看着这欢快的小溪，看着这流淌着牛奶的小溪，看着这给予了她冰清玉洁般肌肤的小溪，心中升腾起对这小溪无限的感激和眷恋。

江海省办事处成立于1992年，是绿保康药业在全国的41个办事处中业绩一直排在前5名的省会办事处。江海省办事处的经理和全国其他省区的办事处经理一样，是通过考试聘用的，现任江海办事处大区经理钟涛是1999年进入公司的，当时参加竞选的人数一共有226名，钟涛的成绩是226名应试者中最高的，他不仅是中国中医药研究院的研究生，而且从湖北中医学院毕业后曾在教学岗位上工作过。

周六上午八点，钟涛比以往晚半小时踏进军华宾馆的电梯。

江海办事处的办公地点是钟涛的上任谢光明选的，在江海省军区办的宾馆——军华宾馆的10层。因军委通知军队不准办企业了，所以这家宾馆将房顶上的“宾馆”二字拆了，只留有军华二字；宾馆开给消费者使用的免税发票上的公章也一律改为“军华招待所”，只是换一名而已，其他没有任何实质性的变化，是典型的“上有政策下有对策”的产物。据说，钟涛的前任经理谢光明之所以选择这里办公，原因主要有两个：一是军华

招待所所在的雨湖区工商局是最不受医药企业欢迎的工商局，它几乎把每一个办事处都查遍了，目的是搞点钱花花，改善一下工商官的福利，所以谢光明才将办公地点选在有士兵站岗工商人员不敢随便进去搜查的军华宾馆，军华当时是一家四星级涉外宾馆；另一个原因是谢光明家就在军华宾馆附近，既方便上班又能兼顾家中事。办事处在10层租了三间客房，两间做了办公室，一间留作午休用，宾馆免费换被褥可以说是随叫随到。因此，那间午休用的双标房既可以随时招待下面各地区来省会办事的客人，也可以将家中的客人安排到这过夜，而且三间房每月的房租只有5000元，一月一付。

钟涛来到10层。他敲了敲1012房，见没有反应，就用钥匙打开了房门，将头伸进那有两张床的房间，床上的被子是服务员打扫后的样子，干净整洁，看样子昨晚没人在这住。在办事处的19个医药代表中，有两个人平时开会总喜欢找会计兼内勤单萍拿这房间的钥匙在此过夜。他嘀咕一句“没人哎”又朝前走，到了1014房，他没有敲门就直接打开了办公室的门，这是杭海市办事处的办公室，也是江海办事处开例会用的小会议室。为了便于区分，习惯于将钟涛领导的大办事处叫江海大区办事处，叫钟涛多叫涛哥，只有当上级领导在场或在医院访问时才叫钟经理，将省会杭海市的办事处简称杭海办，其负责人叫印计，大家称“印主任”。靠最东端的那一间是1016房，那里摆着两张面对面的桌子和C字型的一圈布面沙发，钟涛在面朝东的那一张桌子前坐下，从电子台历上取下一支笔，在电话机旁的白纸上胡乱地涂了几下，然后将笔尖朝上夹在食指和中指之间，迅速地敲打着电话键盘。

“印主任吧。”钟涛边吸烟边说。

“出来了吗？”钟涛看着窗外问。

“你开车去火车站接人。八点二十二到。你举个纸牌什么的。”钟涛叮嘱。

“哦，叫郝美玉。对，是个美女，你去吧，让你先睹为快，秀色可餐一下。”钟涛开朗地笑。

“哪三个字？哎，我还真没记住，你等等，我找一下总部人事部的传真。”钟涛将电话听筒夹在脖子上翻开红色的文件夹。

“你听着，最好把车靠边停一下，记一下：郝是左边一个红湖赤卫队的赤，右边一个耳朵；美是美丽的美，玉是林黛玉的玉。”钟涛重复了两

遍。

印计打了右转向灯，将手机用耳朵和肩膀支撑着，一边打开黑色的小文件包……

“如果她没吃早餐，你就先领她在办事处附近吃早餐，完事后再将她带到 1012 房来。”

钟涛和印计通完电话，忙着拨办事处内勤人员单萍的电话。

“小萍，你昨天通知大家今天开大区例会是九点吧？都通知到了吗？好，好，好。你到了楼下先别急着上来，先到下面买点水果再上来，挑好的买……欢迎新同事，你昨天不是看了传真吗？还明知故问。这可是总部派下来的人，是惟一的山东人，一定要让新同事有一种到家的感觉。”

郝美玉在县城接过同学为她订的火车票，上车时已是晚上十点四十分。她找到自己的座位坐下，将行李放在胸前，很快进入了梦乡……

“哎！哎。别睡了，到站了。”第二天早上，坐在邻座的大嫂叫醒她：“杭海站到了。”

美玉从睡梦中惊醒过来，发现天已经大亮。她揉着眼睛下了车，在人流簇拥下出了检票口的门。

她远远地看到有一双手举着一张“接郝美玉”的白纸，心里涌过一阵感动：在她的记忆里，从出生到现在 23 年了，这是第一次有人专程到火车站来接她。

她几乎是一路小跑走着到了那个来接她的人面前，大方地伸出手：“绿保康药业的吧？”

“是的，”印计边说话边伸出手说着塑料普通话，“我姓印，叫印计，很好记的。你是郝美女吧。”

“正是。”她说完，朗朗地笑了。

印计看了看美玉，又看了看她的行李，说：“是先去吃早餐再去取行李，还是取完行李后再吃？”

“行李，丢了。”她一本正经地说。

“真的？”印计一脸的惊诧。

郝美玉望着他的脸忍不住笑了：“就这么多。”

印计拉开车门，请她上车。

吃完早餐，印计将她带到了军华宾馆 10 楼。他估计办事处的人到得

差不多了，就在 1012 房门前停下说：“您先在这等一下，我去拿钥匙。”

他从 1014 房单莉手中接过钥匙，回到 1012 房门前。他打开门，说：“这里是您临时的家，您先将东西放这，洗漱一下，也可先洗个澡，完了以后，来 1014 房就是了。”印计看了看手表说：“现在才八点五十一分，您抓紧点，冲个凉，争取九点十分前报到，大家在那等您。”

郝美玉被他左一个“您”右一个“您”地叫着，心里一直想笑，但她还是忍住了。

会议室的茶几上、桌子上都放着几种不同的水果。代表们想象着可能是某位领导的到来，所以尽管还差几分钟才开会，但大家都穿着短袖浅蓝色衬衫打着领带规规矩矩地坐在那等着会议的召开。

钟涛看了看墙上的石英钟，九点过三分了。他干咳两声，会场立即静得能听到石英钟走动的声音。

钟涛说：“大家辛苦了！今天上午的工作，是三个办事处主任月工作汇报，下午是三个办事处中本月业绩第一名的三位代表介绍成功经验和心得体会，明天后天是培训新产品‘卓效平片’，每个代表都要模拟讲课，过关的可以走，没过关的自己掏钱住宾馆直至讲过关了才能走。”

钟涛正在讲着，一声清脆的女声伴着两声平和有力的敲门声响起：“报告！郝美玉前来报到！”郝美玉在门外琢磨了半天，决定用军训课上学到的东西与大家见面。

门内响起窃窃笑声：“好美女”“好美女……”钟涛扫了大家一眼，会场又恢复了平静。

门开了，印计忙迎上前，手指指向美玉，手掌向上，脸朝钟涛：“涛哥，郝美玉。”

印计稍侧了侧身，将手掌朝上指向钟涛：“这是我们的大区经理钟涛，兄弟们习惯叫涛哥。”

美玉头顶着湿漉漉的头发，左手拿着报到单走向钟涛，伸出右手正要去握时，钟涛那茶色的眼镜和耳后那棕色的痣让美玉感到一阵头晕，左手的纸飘落……

很快，她镇定下来，捡起报到单：“涛哥，郝美玉向你报到。”

会场一阵轰笑。

钟涛将手掌朝上，指着一个空位温和地对她说：“你先坐下。”见郝美玉坐定，他说：“让我们以热烈的掌声欢迎郝美玉小姐加入我们的团

队。”他严肃地环视了一圈，说：“下面，我们团队的每一个人先向郝美玉小姐作自我介绍，完了我再宣读她的简历。”他停了一下，又说：“我重申，正式场合，只能称谓姓名，或姓名加职务，不能叫哥呀妹的，那样不好，那样给人走江湖的感觉。”

军华宾馆的小型会议室里，江海大区办事处的新产品讲课比赛正在进行。

郝美玉身着白色的短袖衬衫，系一条红色的廉价领带，端庄地坐在前排左侧。她将目光再一次投向投影屏幕的正上方墙上，红色条幅上的白色方块字——“卓效平专业知识验收试讲赛”通过视觉又一次传入她的大脑。她只有一个信念：拿第一！

轮到她上台了。她不紧不慢地走向前，接过主持人钟涛手中的话筒，开始模拟医院小型学术会议推广会的情景进行试讲——

“尊敬的各位领导，各位专家，各位教授，各位老师：下午好！

“我叫郝美玉，是绿保康药业杭海办事处的医药代表，非常感谢大家在百忙之中出席我们公司的学术推广会。

“正如大家知道的那样，心血管疾病是威胁人类生命的第一大杀手；在林林总总的心血管疾病中，高血压又是最常见的疾病。

“在日常生活中，我们常常会发现，许多患者特别是糖尿病患者，不是感叹降压药难寻，就是感叹进口药药价太高。针对这一状况，我

们公司投入了巨大的精力，潜心研究、开发这种产品。”短暂的停顿后，郝美玉喜悦地说：“今天，令我们激动的是，患者期待已久的、有着进口药疗效、药价大大低于进口药，服务于糖尿病患者和肾病患者的最新一代降压药，终于在以生产 ACEI 类药物为特色的绿保康药业问世了。这种药物，就是我今天要向大家隆重推荐的——卓效平片！……”

会场响起热烈的掌声。

郝美玉在掌声中详尽地介绍了卓效平的药理、药效——双盲交叉多中心临床试验结果、适应症、注意事项，并总结道：“卓效平，是一种新型缓释片；一天一次 75mg，服用方便；是唯一可用于糖尿病及糖尿病合并肾病的高血压患者的理想药物；每天药费仅 8 元，是同类进口药价的 50%，具有很好的经济学价值。”

郝美玉将目光扫视了一下全场，以低沉而逐渐加快的语速说：“在和同事的交流中，我深深地知道，医者，心最善也；为了减轻患者的痛苦，为了减轻患者家庭的经济负担，我相信，在坐的您会和全国各地的医学专家一样，支持我们的民族工业，在开处方时，时刻记住我们中国的卓效平——‘平定血压，疗效卓越’！”

郝美玉双手将话筒置于胸前，缓缓地弯着腰，对着话筒道：“让我代表患者，代表卓效平，代表绿保康药业，向大家鞠躬致谢！”

会场再一次爆发出经久不息的掌声。

钟涛急急地走上前，接过郝美玉的话筒，用双手做出运动场上叫停的姿势：“STOP！STOP！”

“讲在最后的也是讲得最好的！经过评定，郝美玉获得了本次演讲的第一名，让我们再一次以热烈的掌声祝贺她！”

在又一阵热烈的掌声后，钟涛继续说道：“郝美玉是值得祝贺的，而我们在坐的每一位，也是值得反思的！为什么第一名迎接的是一个刚刚入职才三天的代表？”钟涛将音调降低：“郝美玉的课，从导入、过渡，到小结，从语感语速到气氛的营造，从产品特色的介绍到产品给对方利益的转换，基本上是无懈可击，近乎完美。”钟涛环顾了一下四周：“或许郝美玉是一个天才，或许郝美玉天生具有讲课的天赋，也许，有一百个也许，来佐证她成绩的取得，但是！有一点是肯定的！那就是重视！刻苦！——态度决定一切，这就是营销界颠扑不破的真理！”

昨晚被安排和郝美玉同睡 1012 房的李婵低下了头。钟涛将目光在李

婵的脸上停留了半秒后说：“李婵应该是最好的证人，郝美玉昨晚一整夜都在精心设计今天的试讲。这是李婵亲口对我说的。”钟涛的目光在印计等人的脸上扫过：“我不只一次地说过，医药代表不能等同于医药公司那些只给医生付促销费的业务员，真正意义上的医药代表，不仅要有很好的营销技巧，还必须要有非常过硬的专业知识，和娴熟的讲课能力；医药销售单靠给医生回扣生存的时间总有一天会过去！我们应该清楚地认识到，我们的卓效平虽然是国内第一家上市，但两个月后还有两家产品上市，在今后的半年里，将有七家国内企业的产品上市，我们如果不靠过硬的本领迅速抢占市场，就会在竞争中处于被动状态，在医院的开发上也将付出惨重的经济代价。所以，请大家务必继续努力，为了绿保康，也为了个人利益而奋斗。”

晚上，印计邀请其办事处的五名代表去青春茶楼喝茶。这五名代表中，包括了钟涛经理刚刚分给他的郝美玉。

印计在外企时得到过上级的赠言：“今后用人，不要选最优秀的，要选最适合的；选代表，一看他有没有强烈的挣钱欲望，即动机；二要看他是否肯为达成目标付出，即投入产出比。”

一阵闲谈后，杭海办事处的几个人像老朋友一样随便起来。印计问郝美玉：“美女，您又漂亮又能说，为什么选择医药代表？”

“除了贩毒，就是卖药，这是很多人跟我说的。贩毒是犯法的，卖药却没有风险，我没有理由不选择呀。”郝美玉用会说话的眼睛看着印计说。

“那也不一定。有许多卖药的因所选的代理品种出现质量问题导致倾家荡产的也有；曾达到50个亿年销量的三株口服液不也一夜惨败吗？还有延生护宝液、脑黄金等，不都亏得很惨吗？其实呀，美女，您真的不知，许多行业的经济效益都比卖药来得快，来得猛。”

郝美玉用手托着腮帮，一脸的困惑。

王虎搭言：“是啊，现在买车的多，上车牌就很好弄钱。”

郝美玉用眼睛盯着王虎。王虎说：“你不知道吧，杭海人特会搞钱，别的省城首位只有一个英文字母A，我们这里多了。杭海有五种特殊牌照：有江O，有江V，有江A-A，江A-V，还有江A-A9。江O，省五大家机关和部分政法单位使用，可以一路绿灯；江V，V是胜利之意，对外号称是省直单位车牌，杭海市交警队管不着，属省交警总队管，违章不用怕；江

A-A 对外号称是名人牌照，小违章没事的；江 A-A9，号称是市交警内部牌照，江 A-V 是警察或家属专用特权车牌。”

“我看可以，没什么不可以，一看就知是谁的车子，有利于管理。”郝美玉坦言。

“问题是名不符实，实实在在是有钱者的特权。在代办车牌和二手车买卖的地方，除了江 O 牌难买，其他牌都很容易买到，江 V 和江 A-V 都是二万元以上，江 A-A 八千，江 A-A9 一万到一万二，公开叫卖；你想想，一个江 V 的 V 后面有五位数，可以有十万块牌，每块二万就是二十个亿！一个小小的车牌，可以造就多少个百万富翁！据说，一个交警支队的副队长一个月放出去了 500 个江 A-V 车牌给非警察人士，你说他能赚多少！”

“问题是要弄得到车牌，要有关系才弄得到，才有得卖。我们没有那种关系不去想那发财梦，扎扎实实挣点药钱倒是实在的。”郝美玉道。

“做药，我们有关系，只要你利用我们现有的关系，适当地开发一些自己的关系，我保证你三年以后买得起车。”

“对，买车后找印主任上牌，他表姐夫就是市交警支队的支队长。”

郝美玉突然想起印计的车牌是江 A-A9118。

“好啦，别扯远了。我今天请你们来，是为大家喝壮行茶，明天大家要出行，希望打个大胜仗。”印计喝了口茶：“据说网上流行《六个人的世界》，我们六个人也要打出一番天下，成为医药界的流行词。”印计将头转向郝美玉：“你是新人，一定要读读《羊皮卷》、《世界上最伟大的推销员》和《把冰卖给爱斯基摩人》。”

“《把冰卖给爱斯基摩人》。”张红军纠正道。

印计将自己负责的江海大学医学院附一医院分给了郝美玉，张红军的市三医院和王虎的省中医附二也按印计的要求转划给了郝美玉。

印计还向郝美玉介绍了进药的常用方式：最难的最正规的，就是各药厂向药剂科递交进药申请和新药相关资料，经过药剂科初审后，交药事委员会开会讨论，讨论通过后谈进药扣率（折扣），这也是大医院用得最多的方法；第二种方法是特批，也就是不经药事会，由院领导或药剂科主任在新药资料上签字，由采购直接采购，此方法所有医院都行得通但小医院很盛行；此外，就是由临床科室主任填写新药申购单，以临床试用的形式