



# 医药代表

前后不见 

湖南文艺出版社  
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

医药代表 医药代表 医药代表  
医药代表 医药代表 医药代表  
医药代表 医药代表 医药代表

# 医药代表

前后不见 著

湖南文艺出版社  
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目(CIP)数据

医药代表 / 李立军著. — 长沙: 湖南文艺出版社, 2006.1  
ISBN 7-5404-3599-2

I. 医… II. 李… III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 126021 号

## 医药代表

作 者/前后不见

责任编辑/陈新文

书装设计/学军 进子 刘洋 燕子

★

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)

湖南省新华书店经销

长沙雅鑫印务有限公司印刷

★

2006 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本/880×1230 1/32 印张/7

字数/180,000 印数/1-6,000

ISBN 7-5404-3599-2

I·2218 定价:18.00 元

若有质量问题,请直接与本社出版科联系调换

本书

**情节纯属虚构  
切勿对号入座**

血源胶囊是从一个老产品转化而来，没有新药证书，并不是严格意义上的新药，而省人医药剂科主任甘为楚却坚持没有新药证书的药都暂不考虑，任裴子野怎么解释、怎么恳求都没用。裴子野想，是不是甘为楚真像有些人所说的那样，每进一个药都要收一笔好处费？他大胆地想到了去甘为楚的家里拜访。可是，怎样才能知道他的住址呢？药剂科长的家是不能随便打听的，这太招惹是非了。如今打听药剂科主任的家，那用意真是“司马昭之心——路人皆知”。他想到了一个最笨的办法：跟踪追击。下午下班后，他悄悄地跟在甘为楚的后面，意外地发现甘为楚是骑自行车回家。裴子野也就骑了自己的自行车，戴上口罩，在甘为楚的后面跟着。

金海市这几年的汽车有了成倍的增长，但骑自行车的人却并未减少，街道中心的机动车像河水一般汹涌，街边的自行车则像溪流一般湍急。裴子野死死盯着甘为楚后脑勺上花白的头发，撞上了好几个人的车，挨了好几句骂，还是跟丢了。第二天再跟，终于弄清了甘为楚的住址。甘为楚没有住入医的宿舍，而是住在他爱人的单位——一所

大学——的教授楼里。

弄清了甘为楚的住址，裴子野又赶紧回到住处，随便吃了点东西，把资料准备好，又绞尽脑汁想买点什么礼品。陈向前到下面的市场去了，王盈和他不住在一起，没人商量。他最后决定买一包茶叶（当然是最好的君山银针或西湖龙井之类），再准备一个信封，里面塞五千元钱。东西多了太打眼，不如给现金合适；如果谈得不融洽，钱还可以不拿出来。到甘为楚家门口时，已是九点多；木门敲开后，站在防盗铁门后面的是一个戴宽边眼镜、头发花白、相貌清瘦的老年妇女。

“你找谁？”

“请问，甘主任在家吗？”

“你有什么事？”

“我……我是……”裴子野嗫嚅着，说不出话。

“有事你明天到他办公室谈，我们家晚上不会客。”说完，“砰”地关上了门。

裴子野万万没想到，自己的一番努力就得到这么个结果。他手里提着那包刚买的茶叶，呆站在门口，半天缓不过神来。

只有想别的办法。王盈说人医血液肿瘤科袁主任是省内有限的几个享受国务院特殊津贴的大牌专家，建议裴子野先去找一下他，如果他能够大力推荐，则进药还是有较大希望的。

裴子野就去血液肿瘤科找袁主任。第一次去，袁主任不在，问别的医生袁主任到哪儿去了，都说不知道。第二次去，结果一样。第三次去，还是不在。裴子野满腹狐疑地在病房门口的椅子上坐等。不一会，一个瘦削、干练的

医生从里面出来，看着他微笑。

“你找我们主任有什么事？”医生问。

“我是一个制药公司的，有个产品想给你们主任介绍一下。”裴子野受宠若惊似地站了起来。

“我一看就知道你是药厂的。想把药弄到我们医院来是不是？”

“是啊……是啊……”

“你这样是不行的。”医生神秘地放低了声音，“这里不好说话，你先到楼下的走廊里等我，我等一会下去跟你说。”说完回到了医生办公室。裴子野一时有些糊涂：这位医生素不相识，怎么会如此关心自己？他将信将疑地来到了楼下。

不一会，那个医生果然急急忙忙走了下来，在他旁边坐下，问：“你是那家公司的？有什么产品？”

裴子野忙递过去一张名片，介绍了自己和自己的公司，又把血源胶囊的宣传资料给他看。那位医生看了一眼资料，一拍大腿道：“真是个好药！我们医院就缺这种药啊！”

裴子野高兴道：“是吗？可是你们药剂科不愿意接受。”

医生好像没听见裴子野的话，继续说：“就这一个药，你们公司就会发财的，肯定会发财的！销量会很大，每一个病人都能用，男女老少都能用！要是进了我们这样的大医院，那真是了不得啊！”

“是啊，要是能进你们医院，那就好了。”

“我告诉你，这一个月你都找不到袁主任。他出国了，被 AB 公司请到美国开学术会去了。”说着意味深长地朝裴

子野笑。

AB公司是一家有名的中外合资企业，经常请一些专家去国外，名义上是开会，实际就是旅游，借此联络感情。

“而且，你们想进药，找他也没用，他管不了进药的事。进药得找甘主任。”

“我知道要找甘主任，可是……”

医生笑道：“我先自我介绍一下，我叫成山，没别的大本事，乐于助人，好交朋友。如果你信得过我，我就帮你一个忙，以后你钱赚得多了，别忘了我就行。”

“你是医生，我怎会信不过你呢？若能帮忙，一定重谢！”

“我父亲是这个医院的副院长，现在退休了。甘主任就是我父亲一手提拔的。我父亲叫成名，你可以去打听，这个医院的医生个个都知道。我每年都要找甘主任，帮朋友进几个药，最多也就四五个，多了也不行。今年已经进了四个。本来不打算再麻烦他了，但我看你跑了好几趟，也怪可怜的；你们又是个大公司，产品又好，我就再麻烦他一次。我现在就和他联系。”说着掏出手机，很熟练地按了几个号码。手机里传出来的是盲音。成山指着手机说：“没办法，占线。甘主任是个大忙人啊。你不知道，甘主任这个人很有意思，和我们打麻将，总是输，输了还像小孩子一样赖账。他还经常亲自买菜，一分钱一分钱地讨价还价。我再拨一次。”这次拨通了。成山向裴子野递了个眼色，意思是：你就瞧好了。“喂，甘叔吗？我是成山啊。我又有个事要麻烦你了……还能有什么事？进药的事呗！……我保证这是最后一次了，绝对是最后一次了！”



……这次是我一个亲戚，是外地的。他们的产品在国内处于领先水平！……对对！绝不会有错！你看我什么时候去你家？……什么，下礼拜六？好好，就这么说定了啊，甘叔！到时我带一新碟子去。再见！”收起手机，成山大功告成似地说：“我下周六去他家。这样吧，我现在还要赶着去上班，你中午12点在医院旁边的紫杉餐厅等我。到后再详谈。”说完，匆匆地上了楼。

中午，裴子野到紫杉餐厅，成山如期而至。他们拣了一个较僻静的座位坐下。虽是两人吃饭，裴子野点菜也不敢随便，点了基围虾，红烧鲈鱼和红烧乳鸽，又要点一瓶好酒。成山说下午还要上班，就喝点啤酒吧，好酒以后再喝。裴子野喝酒脸红，酒量不大，也不敢轻易要白酒，就要了一扎生啤。两人喝着啤酒，距离拉近了许多。成山推心置腹地说：“实话跟你说，前两年我也是做药的，和朋友一起开了个医药公司，做代理。那时候，光过年我给甘主任的红包就是这个数！”说着，伸出五个手指头。

“五千？”裴子野问。

“五千？五千出得了手吗？五万！”

“五万？……”裴子野吓了一跳。

“就是五万！那时候做药的人不多，生意还比较好做。哪像现在似的，到医院里上个厕所，碰到的都尽是药贩子，对不起，不是说你。后来看到做药的太多了，我也就没做了，还是回来做我的医生。现在做药难啊！把一个药做进医院，花个万八千的是常事。好容易医院进了药，医生不开也是白搭；你还得千方百计地笼络好医生，吃喝玩乐除外，还得给开方费，开方费少了还不行……”

“你现在请甘主任帮忙进药，一个品种大概要花多少

钱？”裴子野急切地问。

“我就不同了，他得给我面子啊。当然，他也有他的难处；进药毕竟也不是他一个人说了算，其他人也要摆平，主管院长、采购、库管都不能得罪。”

“是不是要先给他钱？”

“要想事情快点办下来，最好先给他一点钱。现在的社会，你也知道……这样吧，你先拿四千块钱出来，和资料，名片一起给我，下周我去他家时，就一起给他，要他赶快办。药进了以后，你再给四千。你看怎么样？”

裴子野一下犯了难：不给吧，这难得的机会就错过了，给吧，这成山到底是什么样的人？可靠不可靠？

成山看出了裴子野的心思，笑着说：“你还怕我骗你这四千块钱是吧？我好歹也是一个大医院的医生，还缺这点钱？我完全是一片好心帮你，你要不愿意就算了。”

裴子野想也是，他一个正儿八经的医生，骗这点钱也不值，于是就说：“哪里哪里，我当然相信你。”说着从包里拿出了四千元钱和资料、名片一起放到一个大信封里，交给了成山。成山接过信封，说一个月内保管进药。

和成山告别后，裴子野心理一阵兴奋：人医这个坚固的堡垒要是能一个月攻下来，陈向前和王盈肯定会对自己刮目相看，而且省人医的销量大，自己得到的提成也会多。要不要把这事马上告诉他们呢？他想还是不马上告诉为好，告诉了他们也不会相信。等一个月以后再说吧。

裴子野再接再厉，下午又跑到了市第一医院。他已了解到，肿瘤外科主任梅山泉在学术上很有威望，而且和刘副院长很熟，决定先去找梅山泉。到了肿瘤外科，被告知梅主任做手术去了，什么时候回来不知道。没有别的办

法，只有死等：对医药代表来说，这是常事。运气还算好，等了不到一个小时，梅主任就回来了。裴子野立刻满脸堆笑地迎上去打招呼，就像见到了一个多日不见的朋友（这是跟陈向前跑了两天后学来的）。梅主任一边开主任办公室的门，一边疑惑地看着他。

“你是……？”

“您肯定不认识我，梅主任，可您的大名我早就听说了。我以前也是做医生的，当然水平比起您来就差远了，现在是世顶公司的医药代表。今天有件事特来向您请教。”

梅主任“哦哦”着进了门，对跟在后面的裴子野说：“坐吧。”说着自己先坐下了，拿起桌上一个精致的茶杯喝了两口水。裴子野眼明手快，端起桌上的热水瓶给梅主任兑了水。梅主任连声说“谢谢。”裴子野坐到了梅主任的对面，先递上名片，又拿出公司简介及血源胶囊的产品说明书。

“您是金海市肿瘤外科的学术带头人，我们这个血源胶囊是专门为肿瘤患者放化疗以后白细胞降低而研制的升白药，刚刚推介到金海市，今天特意来向您介绍，请您指教。”

梅主任略微看了一眼说明书：“嗯。中药的效果一般来说都太慢。”

“您说得对。一般的中药效果确实慢。但我们公司拥有当今世界上第一流的设备，宗旨是生产高效、强效、速效的中成药，我们这个药见效可不慢。如果在患者做放化疗的同时服用，还能避免患者的白细胞降低。”

“嗯，是吗？你们为什么不去药剂科？”

“我们听说您是这方面的权威，所以……”

梅主任看了裴子野一眼，像是忽然想起了别的事情，“你们办事处一共有多少人？”

“有十几个。”

“你们是个大公司，那公司肯定要给你们买医疗保险和养老保险吧？”

“那当然。不过，我们都有三个月的试用期，试用期满后由公司统一买。”

“能不能就在金海市买？”

“这个……我得问一下我们经理。由于公司总部不在金海市，可能会有些麻烦。”

“你回去问一下你们经理吧。我有个亲戚，刚进保险公司，想拉一点业务……”

裴子野明白了梅主任的意思，忙说：“好说好说，我现在就问！”他拨通了陈向前的手机。陈向前说，如果梅主任能帮忙进药，可以考虑在金海市投保；这事他还要向公司请示。裴子野放下手机后说：“我们经理说，可以在金海市买，不过，要等我们过了试用期。”

“还要等多久？”

“也就一个多月。”

“嗯。”梅主任满意地点了一下头。

“那您看……”

“这样吧，过几天我把我们刘院长约出来散散心，顺便给他说说你们的事。”

裴子野连声称谢，和梅主任告辞。刚出市一医院，腰间的手机响了，是北区医院药房一个姓邹的药剂师打来的，说有事找他，请他去一趟。那个医院正销着动力口服液，裴子野不敢怠慢，马上赶到了邹药师那儿。

邹药师是一个矮壮结实、胡须浓密的中年人，一见到裴子野，就话中有话地说：“你们这段时间动力口服液销得不错啊。”

“是吗？销得也不多吧？市公司那边也就出了两件货。”

“医生开一盒，就拿两块钱，还能销得不好吗？”

裴子野一惊。医生拿处方费，药厂给处方费，这虽然是公开的秘密，但终究还是秘密，被人说出来，很不好，如查实了，后果还很严重，就如个别发廊的卖淫活动一样。他赶紧说：“我们是正规大公司，从来不给好处费的。您大概是搞错了。”

邹药师把手一挥：“算了吧，小伙子！你还想瞒着我？你放心，我不会把这事捅到纪委去的。我今天喊你来，只想跟你说，你们做事要公平。”

裴子野不解地望着他。

“我们药房的人，也为你们做了不少事：造计划，进药，发药。你们不能把我们忘得一干二净。”

“这……”裴子野想，公司给他的促销费里，可没有这笔费用啊。怎么办？一时不知说什么好。

“没有我们，你们的药也销不起来啊。”邹药师又话中有话地说。

裴子野看了一下表，快到吃晚饭的时候了，于是说：“邹药师，我刚做这一行，没经验，有不到之处还请您多包涵。现在已到吃晚饭的时候了，您看能不能赏光，一起吃个饭？”

“吃饭就不必了吧？”

“是这样的，邹药师，我只是一个普通的医药代表，有

些事做不了主。吃饭的时候，我把我们的经理请来，您可以直接和他谈。您看行吗？”

“那好吧。”邹药师沉吟了一会，说。

他们来到了医院旁边的一个叫“味之都”的粤菜馆，邹药师显然是这儿的常客，服务员看到他来都亲热地喊他“邹大哥”。他们坐下来不一会，陈向前也来了，裴子野把他们俩互相介绍了一番，两人都连声说“幸会”。邹药师进了饭店后，显得特别兴奋，话也多，说他就是喜欢粤菜的味道，又自作主张点了基围虾、花蟹、盐焗鸡、冬瓜盅、蚝油牛肉、蚝油生菜、黄花菜汤，还要了一瓶王朝干红，说喝红酒对身体有好处。不一会，菜上来了，几个人喝起酒来。陈向前先敬了邹药师一杯酒，然后说：“邹药师，您的普通话讲得真好啊！您老家在北方吧？”

“不是，我老家是沙河市。”

“哎呀，您是沙河市人？沙河市可是出了不少的名人啊！”

“那是！我们沙河市自古就有名，出过几个宰相。”

“您那里还出过科学家和企业家，真是人杰地灵啊！难怪刚才一见邹药师，我就觉得邹药师身上有一种特别的气质。”

“哪里哪里，你这就是抬举我了。”

“绝对说的是实话！邹药师在药房，肯定是个核心人物。我猜得没错吧？”

“这倒是实话。我是不想当那个药剂科主任，要想当，早八百年就当上了。我这个人喜欢自由自在。”

“啊呀，邹大哥！——我喊你大哥你不会介意吧？——我们俩真是很投缘啊！我这个人也喜欢自由自在。我以前

也是在医院工作，内科医生，要是干到现在的话，我敢说内科主任那是肯定没跑！可我不喜欢拘束，就跑出来做药了。这几年钱虽然没赚到多少，却交了一大堆朋友。出门靠朋友嘛。我做生意的原则是：交朋友第一，赚钱第二。有了朋友，还愁赚不到钱？您说是吧？”

“对对！我这个人也最好交个朋友，多个朋友多条路嘛。”

陈向前兴奋地拿起酒杯：“邹大哥，我们今天也算是有缘，就交个朋友吧！要是您看得起我这位老弟，就把杯中酒干了。我先干为敬！”说着把酒干了，并亮了杯底。

邹药师也十分豪爽地一仰脖，把酒干了。“其实呢，我今天找你们，不光为了钱，也是为了出口气。他们医生给病人看个病，又收红包又拿回扣，我们药房的人累死累活，就没人理睬。我们心里能好受吗？”

“邹大哥，您说的我能理解，绝对能理解！这样吧，邹大哥，咱们亲兄弟，明算账，我们每月给你二百元，您就帮我们‘统方’。正好我们也没个统方的，医生开多少全凭他们自己报，误差很大。您看行不行？”

邹药师想了一下，说：“行！只是药房其他人若找你们，你们就说没有统方费。”

“这您就放心好了。出来混，这个道理还能不知道吗？”

就这样，他们达成了——一个“双赢”的协议。协议达成后，双方都十分高兴，又海阔天空地聊起来。原来邹药师是个十分健谈的人，涉及领域十分宽广，覆盖了吃喝玩乐、衣食住行等世俗生活的方方面面，不管谈到哪里，他都有话说，不仅让裴子野佩服，也让陈向前惊叹遇上了高

手。

“其实最好吃的鱼，不是鲈鱼，也不是鲟鱼，而是鲇鱼。鲇鱼很小，味道特别鲜美，什么时候搞点鲇鱼来吃就好了……鲍鱼实际上不是鱼，是贝，长在海里，可以吃生的，味道很不错。鲍鱼壳是一味中药，叫石决明……其实我还是喜欢吃鸡，我们中国吃鸡的人还是最多，鸡的吃法也多种多样，山东有个德州扒鸡，湖南有个东安鸡，安徽有个符离集烧鸡，广东有个盐焗鸡，都很好吃……三黄鸡就是毛黄、嘴黄、脚黄这三黄，越黄越好……现在我们这里扫‘黄’扫得厉害。昨天报纸还登了一个消息，不知你们看没看？母女两个一起卖淫，后来为了一个嫖客还争风吃醋……现在这个社会真是……昨天我去邮局，还差点受骗了，一个人给我几盒牙膏，说是免费赠送，还能抽奖。我随便抽了一张，他们就说我中了大奖，拿一大堆项链、手表、手镯给我，说是奖品，免费送我，但他们要收百分之十的税。我一看那些东西，就知道是假的。我说你们来骗我，还嫩了点……我最喜欢看足球和拳击比赛。想不到那个路易斯会输掉，我以为他打败泰森没问题。马拉多纳这小子，吸毒……现在卖的最多的牙刷，听说是三笑牙刷，把三笑牙刷的毛排起来，足可以绕地球几个圈了……我看现在股市要跌，大盘要调整，大盘升到现在的位置，压力越来越大，没有只涨不跌的股市……我只信奉六句话，这都是古人说的，就是自处泰然，处人蔼然，无事澄然，处事断然，得意淡然，失意安然。把什么事都看得轻一点，知足常乐……”

开始的时候，陈向前和裴子野还觉得和邹药师谈话是一种享受，但渐渐地他们就感到了强烈的痛苦。邹药师气



足神旺，唾沫横飞，谈了两个多小时还丝毫没有闭口之意，而他们却都感到疲倦了，不想谈了，可又不好显出厌烦之态，只有极力撑持着，装出对邹药师的谈话很感兴趣的样子，不时还要应答几句。最后，裴子野实在忍不住了，打了个拳头大小的哈欠。陈向前看了一下表，惊叫道：“啊呀，已经九点多了。只顾和邹大哥说话，差点忘了：我已买好十点钟的火车票，今天还要到外地去。”邹药师这才住了口。陈向前急急忙忙买了单，边走边说：“邹大哥，真是太遗憾了，不能和您多谈了。和您谈话真是一种享受！不过也不要紧，以后还有的是机会。”

告别了邹药师，陈向前和裴子野都长出了一口气。裴子野说：“以后要是每次遇见，都这么没完没了，谁受得了啊。”陈向前说：“没办法，受不了也得受。”

星期六早晨八点钟，陈向前开着花三百元租来的桑塔纳，带着钓具，鱼饵，和裴子野一起来到一高级住宅区的后门，早饭都没来得及吃。裴子野下车，站在门口等。不一会，梅主任和刘副院长走了出来，没多说话，就直接上了车。陈向前开着车，直奔郊区的“绿水”渔场。

到了渔场后，梅主任一直专心致志钓鱼，每钓上一条鱼都兴奋得高声欢呼，手舞足蹈。刘副院长却似乎对钓鱼不太感兴趣，钓了一会就要裴子野帮他拿住钓竿，自己躺倒在草地上，说：“出来就想轻松一下，太累了。”陈向前忙说他们都知道刘院长日理万机，很忙，平时也不敢打扰，今天能在这里相陪，真是三生有幸，以后有机会还想请他到他们公司看一下，指导指导。

“公司？什么公司？”刘副院长问。