

“转诊精英”是个什么职位?

蒙牛再陷“致癌门”，“郑重致歉”有多少含金量?

社会热点

□王石川

12月24日，国家质量监督检验检疫总局公布了近期对全国液体乳产品进行抽检的结果，蒙牛乳业(眉山)有限公司生产的一批次产品被检出黄曲霉毒素M1超标140%，黄曲霉毒素M1为已知的致癌物，具有很强的致癌性。25日凌晨1点，蒙牛在其官网承认这一检测结果，并“向全国消费者郑重致歉”。

早在1993年，黄曲霉毒素就被世界卫生组织划定为1类致癌物，严重可导致肝癌甚至死亡。当前，蒙牛公司的当务之急，是彻查这批问题奶品有没有流入市场？如果流入，流入多少？紧急追索，最大限度地减少危害。追索之后，还应痛彻反思，反思才是最真诚的道歉。众所周知，这不是蒙牛公司第一次道歉，比如，在三鹿问题奶粉事件曝光之后，蒙牛集团营销总裁赵运花公开向消费者致歉，并现场潸然泪下，态度不可谓不真诚，但为何仍然出现问题产品？如果第一次出现问题产品就真正痛定思痛，刮骨疗伤，何以有此后的问题频出？如果彻底梳理内部机制，避免内部管理出现瑕疵，并提高预警水平，也许就不会有这次的超标事件了。据不完全统计，蒙牛公司已经遭遇2008年的“三聚氰胺”事件、2009年的特仑苏事件、2011年的小学生饮用蒙牛纯牛奶集体中毒事件，以及如今的超标风波。一次次地摔跟头，一次次地被质疑，又一次次地道歉，仿佛陷入了知错就改、改了再犯的怪圈。

目前，洋奶品在国内摧城拔寨，受到消费者追捧，而国产乳制品正面临严重的信任危机，仍未走出泥潭。振兴民族乳业，需要奶企争气，也需要监管部门强化监管。



三川原声

□吴继峰

偶尔在一份DM广告页上看到了一家民营医院的招聘广告，赫然印着要招聘“转诊精英”若干名。“转诊精英”是个什么职位，笔者感到颇为不解，于是电话咨询。“在企业人家叫‘营销精英’，在医院我们称为

‘转诊精英’。同样性质的工作，变变称呼而已。”对方的解释让笔者“很受教育”，不得不承认，文字游戏玩到这种境界，也应该算是“精英”了。

“转诊精英”说到底还是民营医院的“营销精英”，通过这一解释，我们就不难揣测“转诊精英”们的工作内容了。由此，笔者想到了不久前接到的一个读者投诉，当时，市区某民营医院的工作人员驱车前往沈丘某地，以送医下乡、免费体检、免费接送为幌子把一帮农民拉到到他们医院，一通稀里糊涂的检查，还没搞清

有病没病、大病小病，成百上千元的处方已经开出来了。现在想想，那些送医下乡的“专家”们，大概就是所谓的“转诊精英”吧！

笔者以为，无论公立医院，还是民营医院，因其救死扶伤的特殊性质决定，他任何形式的宣传手段都必须以医生的精湛医术以及合理的价格、贴心的服务为前提。离开了这些前提，“转诊精英”们靠什么开展“市场推广”？恐怕不可避免要忽悠。可以说，“转诊”业务做得越成功，他们给广大患者的身心造成的伤害也就越大。在他们口吐莲花的忽悠下，

患者往往花了钱却治不好病，如此“转诊精英”他不就是“医托”吗？

这家医院同时招聘的有医生、护士长等多个职位，但唯独把“转诊精英”冠之为“精英”，足见对这一职位“求贤若渴、相当期待”。而且耐人寻味的是，这一职位的招聘条件显示，有没有医学专业背景倒不重要，而对有“营销经验”者却可以优先录用。

几天前，笔者接触到一位民营医院的院长，闲聊中谈及日前网上热炒的“降药价”的网站，说是供货价为10.5元的药品，零售价可达109元。原以为这个院长会为医院辩护一番，把药价虚高的责任推到流通环节，而强调医院的微利。但是没想到，这位院长却抛出“高论”，现在的患者就医心态不成熟，只要能治病治好，那花多少钱都值得。药价靠国家调控，不需要患者操心。透过这一论调，这位院长把医院当企业，从而追求利润最大化的心态不言自明。

我们也承认，广大民营医院以社会资本为依托，确实承担了部分社会职能。因此，其追求合理利润是无可厚非的。但是，正如温家宝总理所说的，企业家的身上应该流淌道德的血液。民营医院作为救死扶伤的组织，是群众健康所系甚至生命攸关，则必须流淌更多的道德血液。

多聘些名医名家，少招些“转诊精英”；多一些脚踏实地的实力积累，少一些投机取巧的“转诊忽悠”。只有核心竞争力提高了，“转诊量”的提高才能走向常态，民营医院才能健康发展。依靠“转诊精英”，永远只能惨淡维持。

广告