

足坛反腐细节披露——

李铁靠行贿“上位”国足主帅

李铁靠行贿“上位”国足主帅

2020年1月至2021年12月期间，李铁曾担任中国男足国家队主教练一职。球员时期，他征战过2002年韩日世界杯，还曾留洋英超埃弗顿、谢菲尔德联等俱乐部。

2022年11月，李铁通报被

打出了一波神奇的“八连胜”，使得华夏幸福最终以一分优势领先竞争对手，冲超成功。

经调查，所谓“冲超奇迹”，完全是金钱之手在背后操纵。例如，赛季最后一场，华夏幸福必须胜或者平才能确保冲超，俱乐部为此砸下重金。

据原河北华夏幸福俱乐部董事长孟惊供述：“最后一场比赛，我们大体上花费了1400万元，当时是跟深圳队俱乐部、主教练还有球员，都打了招呼。”

李铁在华夏幸福俱乐部打假球尝到了“甜头”，到2017年他被聘为武汉卓尔俱乐部主教练时，开始主动向俱乐部推销假球。

2019年8月，当李铁得知中国足协要组建男足国家选拔队参加东亚杯时，感到机会来了。

李铁行贿的思路和踢假球如出一辙，觉得需要多重保险。他一方面游说卓尔俱乐部出钱帮他做工作，表示如果自己能“上位”，也会在多方面回报俱乐部，俱乐部为此拿出200万元向陈戌源行贿。另一方面，李铁觉得时任足协秘书长刘奕也颇具话语权，于是又自掏腰包送给刘奕100万元。

如愿成为国足主帅后，李铁与卓尔俱乐部以总额6000万元的金额，签下了一份所谓的“合同”，实际只是以此为幌子，来掩盖权钱交易的本质。随后，他很快将卓尔队的四名球员选入了国家队大名单。

李铁在镜头前忏悔：“我是非常后悔的。还是要踏踏实实的，也要走正路，不要急功近利，不要想尽一切办法去走捷径。”

据中国新闻网

起到中国足球反腐斗争的一个“守门员”的作用，在俱乐部老板的利益“围猎”当中，没有加以严格地控制，有些随波逐流了。

陈戌源上任足协主席前一晚就受贿

陈戌源于2019年8月上任中国足协主席一职，是足协的第

一任专职主席、首位来自非体育管理部门系统的协会主席。

担任中国足协主席前，陈戌源还曾任上海国际港务（集团）股份有限公司党委书记、董事长等职。

2023年2月14日，陈戌源通报被查。同年9月26日，陈戌源被提起公诉。

专题片披露，陈戌源当选中国足协主席的前一晚，就有两名

地方足协负责人相继敲开他房门，各送上了30万元“拜码头”，请托他多多关照。

“到我房间里来，把双肩包往我沙发上一放，说陈主席恭喜你、祝贺你，希望能够多关照，然后我说什么东西，他说老规矩了，我们都这样。”陈戌源供述道。

专题片还披露，任职几年来，陈戌源收受多家俱乐部钱财

累计达数千万元。

陈戌源哽咽忏悔道：“球迷可以包容中国足球的落后，但是不能原谅腐败。作为足协主席，我负主要责任，我想深深地向全国球迷谢罪，我错了，我真的认为我自己错了，我非常后悔，没有后悔药可以买，如果有后悔药可以买，我愿意用我的生命把它买回来，也不会再去干这种事情。”



陈戌源



李铁

国足即将时隔5年踏上亚洲杯赛场的节点上，中国足坛三个熟悉的面孔——杜兆才、陈戌源、李铁出现在电视上，但这次是在反腐专题片中。

9日晚，年度反腐专题片《持续发力 纵深推进》迎来最后一集《一体推进“三不腐”》。

通过国家体育总局原副局长、中国足球协会原党委书记杜兆才、中国足球协会原主席陈戌源、中国国家男子足球队原主教练李铁等，揭示足球领域系列腐败案。

杜兆才面对假球线索偷换概念

担任国家体育总局副局长、中国足球协会党委书记期间，杜兆才负责足球相关工作，对接国际足联、亚足联、国务院足球改革发展部际联席会议等，负责足球各级国家队训练、参赛及在国内举办各类赛事的申办、筹办等工作。

2023年3月召开的中国足协全体干部会议上，杜兆才曾表示，面对足球行业突出问题，要有直面问题的勇气。

然而一个月过后，杜兆才被查的通报，就出现在了中央纪委国家监委网站上。2023年10月，杜兆才被开除党籍和公职，他指“靠体育吃体育”“靠足球吃足球”，既想当官又想发财，大搞权钱交易。

专题片中披露，2022年，有线索反映中甲联赛一些比赛存在假球赌球嫌疑，国家体育总局收到相关线索后，要求杜兆才牵头进行调查处理，然而杜兆才却偷换概念，用所谓“调研”来敷衍。

杜兆才忏悔道，自己没有

药店的药品价格，为啥比网上贵三四倍

一些药师竟成了推销员

近期，一则“感冒花了12万元”的短视频冲上微博热搜，迅速引起广大网友热议。虽然这是一则娱乐性质的视频，其内容存在夸张的表演成分，但视频引发大众共鸣，其背后折射出的一些药品市场乱象值得深思。在搜索引擎、社交平台，“感冒花费2000元”“药店药品价格比网上贵三四倍”“药店买药被捆绑搭售一堆药品”等相关话题频频引发讨论。记者对此进行了调查采访。

近年来，网上的药比实体店便宜很多，药师搭售药品导致消费者购药成本大幅提高的现象屡见不鲜，甚至有药店为了获得更多利润和毛利率，“擦边”销售其不具备资质售卖的处方药物。

多位受访的业内人士提出，作为关乎民生的关键、重点领域，医药行业容不得半点“糊涂账”。药店售药乱象频发，与其追求获得更多利润密切相关，呼吁尽快出台药师法、药房法，厘定和规范执业药师的身份、明确药房的主体责任，推动药品市场良性健康发展。

线下售价远高线上 搭售药品现象突出

北京市民杨阳确诊痛风近一年时间，需要长期服用非布司他。之前，他一直在实体店买药，一盒40mg×10片的非布司他片单价55元。最近，他在网络售药平台上查询发现，同样的药售价33.8元。

多位受访者称都有过类似经历：在药店买降压药，价格高出网上同款3倍多；在网上买甘草片只要8元，药店卖19元……“实体店的药贵得离谱”成为大家的共同心声。

在海淀区另一药店，记者购买了一瓶氨溴索口服溶液和一瓶雪梨止咳糖浆，共支付77元。而在某网络售药平台上，销量最高的一款同款同规格的氨溴索口服溶液价格是19.4元，雪梨止咳糖浆的价格最低19.6元，两者相加不到40元。

对于此类现象，北京市中闻律师事务所律师杜秀军指出，根据价格法规定，商品价格和服务价格，除依法须适用政府指导价或者政府定价外，实行市场调节

价，由经营者依据成本和市场供求情况自主制定。“药店药价稍微高一点正常，如果高出太多就不合理了。”

除了售价普遍高于线上外，实体店随意配药、搭售药品或保健品的现象也备受消费者吐槽。

在湖南工作的辛灵儿前段时间去药店购买左炔诺孕酮片，付款前药店工作人员称，为了减少副作用，最好搭配维生素C、维生素B一起服用。听到“副作用”三个字，辛灵儿打了个激灵，赶忙下单购买，最后一共支付了200多元，而左炔诺孕酮片售价为21元。

对于推销、搭售现象，杜秀军认为，药店涉嫌违反消费者权益保护法规定的消费者享有自主选择商品或者服务的权利，以及公平交易的权利。消费者可自行与药店协商，要求退还药品或降低价格。

为了完成绩效考核 药师开启推销模式

为啥网上的药比实体店更“便宜”？

湖南某连锁药店管理人员

刘鑫（化名）告诉记者，首先是运营成本不同，实体店为了吸引更多消费者，一般会选择在客流量较多的地段，还需要招聘具备药品知识的工作人员，店铺租金和人工成本会比较高。而线上售药并不需要过多成本，只需要店铺正常运营即可，有时一个人就可以完成多项工作。

“其次是线上平台竞争严重。相同的药有很多店铺在卖，为了吸引顾客，很多店铺都会采取各种优惠方式，如满减、返利、新人优惠券等。”

在中国中药协会合理用药专委会常务副主委康震看来，实体店药的药品价格高于线上只是商业操作模式不同，而搭售药品的行为则是因为“吃不饱”，所以极力地让消费者多买药品。

在山东从事药师工作10多年的张宇对此深有同感。他介绍说，门店药师的薪资由岗位工资、绩效工资、销售额提成、单品提成等构成，药房的绩效考核主要是销售额、毛利率。“在门店工作的执业药师给顾客拿药时，首要考虑的不是哪款药更对症，而是选择哪款药是任务品种、毛利率更高，专业性更强的药师则会

兼顾利润和效果。”

“为了养家糊口，很多药师不得不开启‘卖药模式’。”张宇说，执业药师和营业员的基本工资相差不多，大约在每月3000元左右，营业员通过售卖利润高的药品可以获得每月两三千元的绩效工资，但如果药师仅负责用药指导，不注重销售，绩效工资会大大低于营业员。还有一些药店为了获得更多的利润和毛利率，甚至“擦边”销售其不具备资质售卖的处方药物。

在湖南长沙从业的药师林乐也有苦难言。“以前一种药就可以解决的问题，现在为了绩效考核，只好不断地推荐各种药品。有的公司还要求药师搭配售药，如果考核不达标，则会要求药师离职。”林乐说。

“目前，药店的收入主要依赖于药品的差价买卖，而非药学服务，这种商业模式导致执业药师倾向‘卖药模式’，无法成为合理用药的引导者。”康震说，这种销售模式破坏了药房本身的医疗属性和公益特性，过度的商业行为很可能伤害医保和患者的利益。

据《法治日报》