

阿斯利康骗保风暴：全球执行副总裁接受调查 多地员工涉案

本报记者 晏国文 童海华 北京报道

10月30日,阿斯利康中国发布信息,阿斯利康全球执行副总裁、国际业务主席及中国总裁王磊正在中国配合调查。

阿斯利康是总部位于英国的知名跨国药企,中国是阿斯利康第二大市场。不过,自2021年下半年以来,阿斯利康中国深陷骗保丑闻。

今年9月底,阿斯利康原闽北大区LC(肺癌)2团队地区经理刁留印家属在网上发布《给阿斯利康总裁的公开信:钱公司赚,牢员工坐?》称,“迄今为止,深圳、福州、江西、四川、山东、哈尔滨等地,都出现了阿斯利康员工被抓捕、判刑的案例”。

10月27日,刁留印家属朱女士对《中国经营报》记者表示,公开信发布后,阿斯利康公司与其进行了沟通,不过家属未获得期望的数据和真相。

2022年1月29日,国家医保局曾通报阿斯利康工作人员涉嫌骗取医保基金的问题。阿斯利康同期也曾发布过公告表示,有少数阿斯利康深圳员工存在篡改或参与篡改患者检测报告的行为,涉嫌骗取医保基金。

实际上,阿斯利康骗保案不局限于深圳,全国10多个省(自治区、直辖市)都存在此类问题。记者查询发现,中国裁判文书网公开披露了13份阿斯利康员工的判决书,涉及内蒙古、青海、安徽、吉林、河南、湖北、重庆、黑龙江、江西等地,骗保金额合计124.16万元。不过,这可能只是阿斯利康骗保案的冰山一角。

据记者获得的福州市晋安区人民法院的一份判决书,涉案的22名阿斯利康福建员工骗保金额合计为1412.4万元,刑期最高的涉案人员为13年6个月。

“我们当事人跟我们说的是,阿斯利康全国有五六百人都有类似的行为或涉及相关案件。”10月30日,上海大邦律师事务所秦顺律师对记者表示。

畅销全球的明星抗癌药

目前,奥希替尼已在101个国家获批上市,是畅销全球的明星抗癌药。

据阿斯利康年报,根据销售额计算,阿斯利康是中国医院市场最大的药企。骗保案件涉及的药品甲磺酸奥希替尼(商品名:泰瑞沙)是一款肺癌靶向药,为阿斯利康最核心的产品。

2017年3月,奥希替尼在中国上市,当时售价超过5万元/盒。直到2018年10月,奥希替尼被纳入医保,价格降至1.53万元/盒。据2019年版国家医保药品目录,

篡改报告以提高阳性率

为了省事和省时,医药代表也会使用WPS、PS或其他软件直接修改检测结果。

明星抗癌药背后有着灰色的一面。部分刑事判决书详细展示了阿斯利康员工骗保的全流程。

据湖北省松滋市人民法院的一份刑事判决书,2019年年初,肺癌患者王某某到宜昌市一家三甲医院就医。医生建议王某某进行基因检测,如果检测结果为“EGFR T790M”突变阳性,则可服用奥希替尼进行靶向治疗,且能享受国家医保报销政策。

医生帮助患者联系了阿斯利

康宜昌医药代表杜某某。2020年11月3日、14日、30日,杜某某及同事先后3次采集王某某血样,并送往武汉思泰得医学检验实验室进行基因检测。

因3次送检结果均为阴性,于是,杜某某使用其个人电脑上WPS软件的PDF修改功能,在之前留存的患者胡某某阳性基因检测报告原稿上,将胡某某的姓名、采样条形码、送检时间等信息进行了篡改,形成了王某某2020年11月30日采样的,基因检测结果为

“已经是公司的潜规则”

大部分人也都会这么做,这已经是公司的潜规则了,私底下大家也都会互交流修改检测报告的事。

有的医药代表表示,推广奥希替尼时,每个月都要业绩环比增长,因此医药代表压力很大。医药代表完成不了业绩就很难在公司待下去,没有奖金,更无法晋升。眼看业绩无法完成,有的医药代表就采用上述星星计划或直接修改基因检测结果的方式来提高阳性率,以完成业绩。

在这么做的时候,医药代表也会考虑的一点是,奥希替尼针对部分“EGFR T790M”阴性的患者治疗效果也较好。根据医保支付规定,这部分检测结果为阴性的患者不能以医保价格购买奥希替尼。

责任人及总监陈彬对阳性率畸高知情,且鼓励一线人员提高阳性率,已涉嫌犯罪,应对其补充侦查。

本案被骗的医保基金流入阿斯利康公司,依法应当向阿斯利康公司追缴被骗款项。

在公开信中,朱女士也表示,阿斯利康公司畸形的政策有形或无形地逼迫或影响了部分员工去造假。员工笔录反映,阿斯利康公司在深圳案发之后,以合规的名义组织员工去深圳某律所开会。但开会的结果是,公司内解散相关微信群,并清除和工作相关的聊天记录、图片、视频、表格,对员工有

改,从而获得更多收益。

阿斯利康业务区域主要划分为美国、新兴市场(以中国为主)、欧洲、其他地区。中国一直是阿斯利康非常重要的第二大市场。然而,2022年,阿斯利康在其他区域收入都保持正增长的情况下,只有新兴市场收入下滑。

2022年,阿斯利康在中国的收入按实际汇率计算下降了4%,为57.92亿美元。在当年的年报

阳性检测结果发给医生和患者,医生开出奥希替尼,患者就能进行特殊病种备案,就符合医保报销条件。

这就是当地医药代表口中的星星计划。还有很多时候,为了省事和省时,医药代表也会使用WPS、PS或其他软件直接修改检测结果。

在正常情况下,患者检出阳性率是30%—40%。而经过阿斯利康医药代表上述手段后,患者检出阳性率显著提高,甚至能达到100%。

利不利的信息都被清除。

就骗保案件相关问题,记者联系了阿斯利康方面,不过截至发稿未获回应。

秦顺律师对记者说:“如果只是个别员工存在违法违规行为,那这可以说是个例。但如果整个公司全国各地都存在医药代表篡改基因检测报告骗保的情况,那是不是跟公司的规章制度、经营、管理、文化等存在较大关联呢?阿斯利康全国各地都出现类似的骗保情况,很难说只是员工的个人行为。”

“我们也问了当事人,在正常

情况下,你们能不能完成公司的指标。当事人明确表示,一般情况下是不可能完成指标的。由此可见,公司给各级员工制定的指标确实是比较高的。”秦顺律师说。

“医药代表两头都不讨好,牢要坐,钱也要退。”秦顺律师表示,涉案阿斯利康员工处在非常矛盾和尴尬的位置,公司合规部门要求禁止医药代表接触病人,禁止伪造检测报告。但是,市场或销售部门的要求是可以接触病人,实际也是这么做的。并且,在业绩考核压力以及奖金诱惑下,医药代表自然而然或不得不铤而走险。

企业发展阶段调整等因素影响。不过,部分投资者对这一说法并不买账,理由是其他上市连锁药房在上半年仍是盈利状态。

直至第三季度,国大药房业绩仍同比下滑,但亏损面有所收窄。

对于国大药房是否出现了扩张“后遗症”(运营管理跟不上规模发展)以及若持续亏损将如何应对等问题,《中国经营报》记者致电致函国药一致方面,对方称采访函收悉,但截至发稿未作进一步回应。

“万店巨头”国大药房首次陷入亏损

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

由盈转亏、客单价下降……进入“万店俱乐部”之后,国药控股国大药房有限公司(以下简称“国大药房”)的日子似乎不太好过。

日均坪效下降

“国大药房背靠国药供应链,有央企背景背书,居然会出现亏损。”在互动平台上,有投资者对国大药房的经营现状深感不解,认为其相比同行拥有更多资源优势,不至于经营到亏损的地步。

据国药一致方面介绍,国大药房是国内销售规模领先的社会零售药房,下属门店覆盖全国20个省、自治区、直辖市。截至2024年6月30日,国大药房拥有10702家店,经营商品品规超10万个,合作供应商8000余家,拥有36个物流中心/配送中心,旗下子公司的医保资源获取能力普遍较高。

自今年半年报发布以来,国大药房持续笼罩在亏损的阴霾之下。最近发布的三季报显示,国大药房第三季度净利润-2467.93万元,前9个月合计亏损0.39亿元,在目前已公布三季度业绩的上市连锁药房中垫底,国药一致近5年来三季度净利润首次出现两位数下滑。

事实上,国大药房的亏损在今年一季度已有征兆,彼时其净利润同比下降49.94%至0.77亿元,第二季度直接亏损约0.91亿

润-0.39亿元,同比下降110.36%。

与一众民营上市连锁药房不同的是,国大药房背靠国药集团,是一家央企连锁药房,其门店数量在去年突破1万家,规模位于行业头部。但从今年开始,国大药房有意放慢扩张步伐,上半年

2022年增加688家。截至2023年年底,国大药房门店总数10516家,完成“万店”目标,其中直营门店8528家,加盟门店1988家。

不过,记者注意到,国大药房门店的经营效率未能与数量保持一致的增长方向。

分区域来看,北部是国大药房门店数量最多的区域。2022—2023年,国大药房在北部的直营门店数量从4980家增至5577家,但日均坪效(日均营业收入/门店经营面积)不变,保持52元/平方米。在华南,国大药房直营门店数量从2022年的565家增至2023年的617家,日均坪效从70元/平方米下降至64元/平方米,类似的情况还在发生在华中、西南区域。

此外,国大药房部分门店的经营质量也有瑕疵。工商信息显示,今年10月,泉州市国大药房连锁有限公司因提供不真实的统计资料的违法行为(2024年7月商品销售额少报996.2万元)被处以罚款2000元,孩子公司还因销售劣药在去年12月遭到行政处罚;今年9月,上海国大东盛大药房有限公司因重复开药、提供不必要的医药服务被罚款。

净增门店不到200家。在经营层

面,国大药房二季度开始出现亏损,客单价从去年上半年的99元下降至今年上半年的96元。

对于国大药房的亏损,国药一致方面给出的解释是受行业政策变化、市场竞争加剧以及

毛利润率低于同行

从今年开始,国大药房决定调整扩张步伐。4月,国药一致管理层在投资者调研活动中表示,国大药房预计每年净增加门店数量10%左右(不包含投资并购)。

根据国药一致2024年半年报,报告期内,医药零售市场趋于饱和,市场规模出现下滑,行业内卷,同质化竞争日益严重,线上业务对实体店影响更加明显。在经历了以规模为导向的快速扩展发展阶段后,面对市场环境变化、更加严格的政策环境以及更加激烈的竞争,国大药房已开始调整发展策略。

事实上,国大药房的经营现状只是行业的缩影。

国家药监局统计数据显示,2023年全国零售药店达66.7万家。根据中康CMH数据,2024年上半年,全国药店数量净增长1.5万家。但1—5月,全国药店零售市场规模约2178亿元,同比下降3.7%。伴随药店数量持续扩张,店均销售额呈现逐年下滑趋势,客流

向多渠道、多终端扩散。同时,医药互联网渠道快速增长,对实体药店形成进一步分流。

9月,国药一致管理层在投资者调研活动中表示:“现在的重点主要在已有店铺经营能力提升上。国

企业发展阶段调整等因素影响。不过,部分投资者对这一说法并不买账,理由是其他上市连锁药房在上半年仍是盈利状态。

直至第三季度,国大药房业绩仍同比下滑,但亏损面有所收窄。

有品牌建设。报告期内,国大药房自有商品销售额同比增长近20%。

值得注意的是,作为主要销售指标,国大药房的客单价在今年上半年出现下降。报告期内,国大药房销售的处方药占比为60%,客单价为96元,较去年同期减少3元,主要是医保对药品的价格管控趋紧,而且在国大药房收入占比相对较高的北方区域,对医保的依赖程度较高,受影响更大。

国药一致在半年报中表示,医药行业受政策影响非常深。其中,门诊统筹政策的冲击贯穿国大药房前三季度的经营。

门诊统筹政策落地后,以往只能用于医保个人账户支付的门诊费用可以使用医保统筹基金支付,这将降低部分患者的自付费用,患者因此更愿意前往医院门诊购药。“门诊统筹政策短期内造成慢病患者由药房回流至基层医疗机构,零售药房客单客流下滑,叠加医保个账改革,零售药房行业整体面临较大的经营挑战。”国药一致在半年报中表示,门诊统筹、双通道政策加速了处方的外流,随着门诊统筹政策各地逐步落地实施,将逐步改变患者的购药行为和零售药房的市场格局。

2024年上半年,国药一致医药零售业务的毛利率为22.68%,同比下降2.06%。国药一致管理层对投资者表示,国大药房过去的药品占比比较高,是造成其毛利率偏低的主要原因。长期来看,未来药品获得高毛利很难,作为消费者导流的重要手段,发展非药是实现零售端毛利可持续发展的必然趋势,公司要加强自