

# 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。

但是这么做,能减轻这部分患者的经济负担。一位医药代表表示,因为医药代表每天都会在公司群里发新增患者数量,患者数量与他们的业绩和奖金直接挂钩。整个公司其实都知道大家通过修改报告来提高患者阳性率并促进药品销量的事,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。

在庭审中,其中一名医药代表(被告)辩护人提出的辩护意见是,阿斯利康中国总裁王磊、市场部负

责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

中,阿斯利康称,公司多款药品受到影响。不过,阿斯利康中国当年收入下滑是否与骗保案被调查有关,年报未进行说明和解释。

在2022年年报中,阿斯利康还提到,公司审计委员会收到并讨论了法律合规部门关于在中国被调查的定期简报。据阿斯利康最新披露的2024年半年报,上半年营收为256.17亿美元,同比增长18%,奥希替尼是

主要驱动产品。当期,阿斯利康在中国市场的营收为33.78亿美元,同比增长11%。肿瘤是阿斯利康产品的主要治疗领域,营收占比为41%。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。2024年上半年,奥希替尼销售额为32.03亿美元,同比增长10%,占公司当期销售额的13%。包括中国在内的新兴市场销售额为9.19亿美元。

据福州市晋安区人民法院的一份判决书,跟江苏某某基因检测公司合作后,只要医药代表在送检单上标记五角星,送检的结果就会成为阳性,医药代表再把

额为6.6万元。阿斯利康福州多个医药代表均表示,公司明文规定医药代表不能参与送检,送检人员信息只能是医生和护士的信息。如果发现医药代表自行送检,公司会通报。实际上,阿斯利康各地医药代表都突破了这项规定。

据福州市晋安区人民法院的一份判决书,跟江苏某某基因检测公司合作后,只要医药代表在送检单上标记五角星,送检的结果就会成为阳性,医药代表再把

额为6.6万元。

阿斯利康福州多个医药代表均表示,公司明文规定医药代表不能参与送检,送检人员信息只能是医生和护士的信息。如果发现医药代表自行送检,公司会通报。实际上,阿斯利康各地医药代表都突破了这项规定。

额为6.6万元。

阿斯利康福州多个医药代表均表示,公司明文规定医药代表不能参与送检,送检人员信息只能是医生和护士的信息。如果发现医药代表自行送检,公司会通报。实际上,阿斯利康各地医药代表都突破了这项规定。

据福州市晋安区人民法院的一份判决书,跟江苏某某基因检测公司合作后,只要医药代表在送检单上标记五角星,送检的结果就会成为阳性,医药代表再把

额为6.6万元。

阿斯利康福州多个医药代表均表示,公司明文规定医药代表不能参与送检,送检人员信息只能是医生和护士的信息。如果发现医药代表自行送检,公司会通报。实际上,阿斯利康各地医药代表都突破了这项规定。

额为6.6万元。

阿斯利康福州多个医药代表均表示,公司明文规定医药代表不能参与送检,送检人员信息只能是医生和护士的信息。如果发现医药代表自行送检,公司会通报。实际上,阿斯利康各地医药代表都突破了这项规定。

据福州市晋安区人民法院的一份判决书,跟江苏某某基因检测公司合作后,只要医药代表在送检单上标记五角星,送检的结果就会成为阳性,医药代表再把

额为6.6万元。

阿斯利康福州多个医药代表均表示,公司明文规定医药代表不能参与送检,送检人员信息只能是医生和护士的信息。如果发现医药代表自行送检,公司会通报。实际上,阿斯利康各地医药代表都突破了这项规定。

据福州市晋安区人民法院的一份判决书,跟江苏某某基因检测公司合作后,只要医药代表在送检单上标记五角星,送检的结果就会成为阳性,医药代表再把

额为6.6万元。

阿斯利康福州多个医药代表均表示,公司明文规定医药代表不能参与送检,送检人员信息只能是医生和护士的信息。如果发现医药代表自行送检,公司会通报。实际上,阿斯利康各地医药代表都突破了这项规定。

据福州市晋安区人民法院的一份判决书,跟江苏某某基因检测公司合作后,只要医药代表在送检单上标记五角星,送检的结果就会成为阳性,医药代表再把

额为6.6万元。

阿斯利康福州多个医药代表均表示,公司明文规定医药代表不能参与送检,送检人员信息只能是医生和护士的信息。如果发现医药代表自行送检,公司会通报。实际上,阿斯利康各地医药代表都突破了这项规定。

## “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”)的日子似乎不太好了。

## 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

元,上半年合计亏损0.14亿元,同比下降104.81%。第三季度,国大药房净利润同比下降106.61%,环比增加6729.39万元,增长率为73.17%。

相比亏损发生的时间,国大药房在收入端的颓势来得更早。今年一季度,国大药房营收53.87亿元,同比下降8.3%,上半年收入112.02亿元,同比下降9.3%,第三季度收入51.95亿元,同比下降3.3%。从近三年的情况来看,国大药房2021年的营收增速在2020年增幅44%的基础上仍能达到15.64%,但到2022年,两位数增速已不再,仅为7.25%,2023年则进一步下降至1.26%,基本原地踏步。

过去这几年,国大药房的重心在于规模扩张,国药一致管理层曾于2020年年底公开表示:“2021年国大药房剑指万家门店。”但从实际情况来看,这一目标直至去年7月才实现。2021年年底,国大药房门店总数8798家,较当年年初新增1138家。2022年,国大药房新布点9个地级市、14个县级市,年末全国门店合计9313家。去年,国大药房加大门店拓展力度,净增门店1203家,比

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。

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

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

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。

秦顺律师对记者说:“如果只是个别员工存在违法违规行,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。

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。