

商业贿赂助催药价“虚胖”，谁来买单？

——从葛兰素史克中国高管落网管窥跨国药企黑金利益链

特别关注

挖掘深度新闻 报道关注热点

欢迎提供新闻线索
栏目热线:(0371)65589053
联系信箱:yzk1618@163.com

策 划	杨力勇 董文安
栏目主持	吴若晨

本栏目由扬子江药业集团协办



扬子江药业集团创建于1971年,秉承“求索进取,护佑众生”的理念,践行“创新为民、高质惠民”的宗旨,历经40余年艰苦奋斗,逐步发展成为一家跨地区、产学研相结合、科工贸一体化的大型医药企业集团。

地址:江苏省泰州市高港区扬子江南路一号

电话: (0523)86961999

网址: www.yangzijiang.com

“在把药价推高的过程中,包括商业贿赂在内的运营成本大概占到药价的20%至30%。比如我们制造的抗乙肝药物‘贺普丁’,成本价约140元,其中就有两成到三成的运营成本。如果把这部分成本降下来,会有更多患者从中获益。”

7月13日,湖南长沙。葛兰素史克(中国)投资有限公司(以下简称“葛兰素史克中国”)副总裁、企业运营总经理梁宏对记者坦言。

6月27日,根据公安部部署,公安机关在北京、上海、长沙、南京等多地同步实施抓捕行动,包括梁宏在内的葛兰素史克中国部分高管及相关旅行社的涉案人员悉数被警方控制。

冰山一角——
既行贿又受贿,揭开跨国药企双向利益链

4名高管同时被公安机关带走,这无疑 是跨国医药企业界一枚重磅炸弹。值得注意的是,就在葛兰素史克中国高管被警方带走的当日,关于公司内部有“匿名举报



者”的言论便几乎同时在网上散播开来。

然而,据记者了解,真正使葛兰素史克中国进入公安机关视野的并非传言中莫须有的“匿名举报者”,而是上海临江国际旅行社有限公司(以下简称“临江旅行社”)等相关旅行社。

一个旅行社,不接受任何散客、散团,自2006年成立后就只与药企打交道。仅靠承接葛兰素史克中国一家药企少数几个部门的大小会议,5年间业务量已超过1亿元人民币。这本身就值得注意。

“我们表面上是旅行社,实际上是葛兰素史克中国部分高管的‘黑金池’。比如,每当梁总说需要钱去贿赂某些重要人士或部门时,我就会第一时间将足额的钱给他,而 he 也会吩咐我,把这些钱‘在之后的会议里做掉’。有欠有还,他需要的钱从我这里提出来,我的利润随后补上,需要给梁总的‘黑钱’随时打给他,这方面我们很有默契。”临江旅行社法人代表翁剑雍告诉记者。

作为全球知名的跨国药企,葛兰素史克中国与许多外企一样,每年有大大小小许多会议,这些会议通常分为员工内部会议和外部会议两种。根据 公司规定,会费超过2万元的会议必须通过招标的方式分给旅行社来做。这一方面是为了保证办会质量,同时也可以避免公司内部员工因动用大量资金可能滋生的腐败。

然而,公司对会议的规模并无明确限制。葛兰素史克共享财务服务中心总监金

人芳告诉记者,尽管公司内部 的报销制度非常严格,但公司财务部门往往只能上网查发票真伪,对于被审核部门所上报的参会人员名单却无从查证。

换句话说,一个实际上只有200人参加的内部会议,上报到财务报销部门变成了500人参会,只要发票合乎规范,就很容易蒙混过关。多报销出来的款项,就成了被“洗白”的行贿款,一部分流入使用部门的高管腰包,一部分则用于行贿。

催肥药价——
患者不能承受之“重”

这样的双向利益链条中每年涌动着大量的“黑金”,而商业贿赂行为的价码只有摊薄到药品中,药品购买者和大量患者成为这些隐性价码的被迫买单方。

7月13日,记者随机走访了长沙市的几家药房及药店,发现葛兰素史克中国旗下的芬必得售价约为15.5元,而一般国内药企生产的相同成分的芬必得药品仅为9.9元。

当记者侧面提及葛兰素史克相关案件时,被问及的药店工作人员均表示毫不知情,也表示葛兰素史克出品的药品供货及售卖目前并未受到任何影响。

梁宏告诉记者,近年来,中国国内药价与国外大致相仿,尤其是在国家发改委对药价进行相应规范和国际比价要求后,药价更是一度有所回落。

尽管如此,一盒由葛兰素史克中国在天津生产的药品,从出厂价到销售价仍然

有25%的差额。

“比如我负责运营的药品‘贺普丁’,作为抗乙肝的药物,它的出厂价约140元;加上增值税等各种税费后,到经销商手里大约170元;卖到医院里后,大约要190元左右;卖给患者时,大概在210元左右。”

企业研发和制售药物的初衷是把更好的药品带给患者以帮助其治疗,但过高的隐性运营成本特别是商业贿赂“黑金”,成为患者被迫扛在身上的枷锁,这显然极大地违背了制药的初衷。

南橘北枳——
巨额利益驱使下的跨国隐蔽式行贿

据报道,目前三甲医院使用的药品近五成为外资品牌,进口药已经占到了国内市场的一半以上。同时,这些号称高疗效的进口药品也在价格上保持了“高姿态”,包括葛兰素史克中国在内的进口药品口岸价格一般与医院最终中标价相差几倍甚至十倍之多,这其中除了运输成本和正常的支出外,有很大一部分用于商业贿赂。

更关键的是,外资药企通过行贿,取得了较为强势的市场地位。这可能封杀国内中小药企的生存空间,压制后者参与市场竞争的机会。长此以往,市场价值规律将无法正常发挥作用,市场交易秩序必然受损,商业贿赂之风亟待得到遏制。

与国内部分医药企业赤裸裸的现金贿赂行为相比,以葛兰素史克中国为代表的跨国企业所采取的行贿方式更加隐蔽。他们通常采取出国开会、赞助学术活动等利益输送方式推广药品。

不止在中国,美国司法部数据也显示,2003年到2007年,西门子医疗集团支付了约1440万美元的贿赂款,向美国5家医院行贿,从而获得2.95亿美元的医疗设备订单;2012年8月7日,美国证券交易委员会(SEC)披露,全球最大制药企业辉瑞制药在包括中国在内的8个国家,向当地官员以及医生和医护人员等单位公职人员行贿。

部分业内人士认为,此次国内公安机关的主动介入,已透露出监管力度的收紧之势。一些媒体的评论更明确指出,希望公安部主动调查葛兰素史克能成为国内打击商业贿赂的一道标杆。

尽管如此,打击商业贿赂的步伐仍需迈得更大,走得更坚实。在全社会培育廉洁理念的同时,相关管理部门是否也应考虑对行业运行机制进行监管,对诸如“以药养医”等不合理体制进行大刀阔斧的革新,以此从利益根源上切断商业贿赂的冲动。(据《检察日报》7月15日报道)



7月10日上午,郑州市食品药品监督管理局二七分局对郑州市大石桥周边保健食品商店进行了拉网式突击检查,进而严厉打击保健食品“四非”行为。
卜俊成 陈向林/摄

L 临床药师

刚培训完的临床药师最该做什么

对于一个刚接受完培训的临床药师来说,进入临床是人生的一个重要转折点。作为一名临床药学新人,该如何顺利地度过这段日子,为自己以后漫长的临床药学生涯打下一个较好的基础呢?笔者认为,可以先从三个方面做起。

适应环境
医院临床环境与临床药师培训基地熟悉的临床环境有着很大的不同,其根本点是培训中的你是培训老师服务的对象。在培训中,师生、同学之间的关系较为单纯,没有根本的利益冲突。并且,培训基地的环境是相对封闭的,学员的主要任务就是通过学习来充实自己,是个吸纳、充电的自我成长过程。而在自己单位的临床工作,却是高度开放的,面临的各种关系非常复杂。

所以,一个新进入临床的临床药师首先要面对的挑战就是,努力熟悉和适应医院的内外部环境,搞清自己的定位。笔者在接触很多年轻临床药师的过

程中,经常会听到这样的抱怨:“刚来临床没几天,感觉很不好,这里的环境和自己的想像相距太大。领导不重视,同事也不热情,总指使新人干这干那,感觉很难真正开展临床药学工作。”显然,以这样的心态自然无法成功融入临床。对于真正的临床药师来说,临床是个人实现临床药师职业价值的天地,即便是初来乍到的新人,也别想有谁会特别关照你,更不用想获得在培训基地才有的宠爱和迁就。要想在临床赢得同行的尊重,只能是尽快进入角色,在临床药师岗位上体现出自己的价值。

调整心态
到临床上班,心态的调整很重要。在临床,论资排辈是很自然的事情。既然是刚来的,自然要将心态尽量调低,别期待同事会因为你是“临床药师”而对你有哪怕一点点的崇拜。你要表现出很强的学习欲望,如果再表现得很勤快,很有服务临床的主动性,对别人的

称谓、语气都很恭敬,有了这样的平和心态,科主任和医师才会愿意接受你。即便看似很简单的事情也千万别想当然,而是多请教,不耻下问,你自然就会慢慢赢得临床的接纳,从而为自己今后的发展奠定一个好的基础。这样的表现当然要有足够的真诚,不能显得很不耐烦,甚至有些虚假,那就弄巧成拙了。这其中的关键还是心态调整,很多年轻临床药师能真正做到这一点并不容易。临床药师的药学知识可能的确有些功力,但这实在不足以成为自傲的理由。因为医生的临床经验比你丰富,对临床岗位职责的理解、对临床环境的熟悉程度都要比你更深,因此对他们尊重是完全必要的,也是保证以后能快速融入临床团队的重要前提。

认准师傅
从临床药师职业成长的规律来说,认准师傅是一条捷径。临床中的竞争无所不在,而要在激烈的竞争中脱颖而出,

当然是要靠实力说话的。临床药师的培训背景并不等同于职业技能,只有让自己尽快掌握各种临床应用性的职业技能,胜任岗位、履行职责才不至于成为空话。而这一学习过程没有现成的教科书,最实用的办法就是认师傅。在适应临床环境的过程中,如果了解到本单位相关专业技能的精英归属,就要诚恳求教,拜师学艺。

俗话说得好:名师出高徒。如果能在各种专业技能方面分别拜若干师傅,这就成为复合型临床药学人才打下了基础,对今后临床药师职业的成长无疑是好处多多的。有了师傅的引领,收益无疑是多方面的,不仅在专业技能上进步更快,还可以在临床环境适应、资源分享等方面,有许多意外的收获。当然,在选择师傅的过程中,一定要避免过于功利,只有真诚、用心和刻苦才是最重要的。

(冯春雷)

2013 年 7 月 16 日

星期二

责编 卜俊成 校对 吴玉奎 美编 汪 旭

黑榜

洛阳天生药业有限公司

违法广告欺骗消费者

本报讯 (记者卜俊成)近日,由洛阳天生药业有限公司生产的刀德宏 1+1 平糖组合(通用名消渴降糖胶囊;国药准字 Z20083231)因涉嫌违法宣传,在河南省食品药品监督管理局公布的 2013 年第四期违法药品广告名单中被通报。

公告称,在相关广告中,刀德宏 1+1 平糖组合含有“表示功效的断言、保证;含有有效率、获奖等综合性评价内容;利用患者名义和形象为产品功效作证明”等内容,严重违反了我国《药品管理法》《广告法》,且没有标示广告批准文号,属于违法发布药品广告行为。

河南省食品药品监督管理局要求,各省辖市食品药品监督管理局要加强对违法药品广告在本辖区媒体发布行为的监督,发现违法、违规发布的,及时移送有关部门处理。

据了解,2012 年 12 月,洛阳天生药业有限公司在其生产的消渴降糖胶囊广告中,含有“表示功效的断言、保证;利用患者名义和形象为产品功效作证明”等内容,严重违反《药品管理法实施条例》《药品广告审查办法》《医疗器械广告审查办法》及《保健食品广告审查暂行规定》等法律法规的有关规定,被辽宁省食品药品监督管理局通报。

Y 药闻播报

获嘉县 开展雨季药品防潮检查

本报讯 (通讯员郑波)近日,获嘉县食品药品监督管理局深入药品经营、使用单位检查药品防潮、防霉变工作,重点检查药品是否按规定温湿度要求贮存,控温、防潮、通风措施是否完善,特别是对易霉变、虫蛀中药材、中药饮片是否进行重点养护等。截至目前,该局已检查药品经营、使用单位 50 家(次),对轻微违法行为给予了警告并责令限期改正,对情节严重的按照法律法规给予了行政处罚。

南乐县 药品稽查工作获省级荣誉

本报讯 (记者陈述明 通讯员王彦科 申焕着)日前,记者从南乐县食品药品监督管理局获悉,该局稽查队被河南省纠正行业不正之风领导小组评为 2012 年度群众满意基层站所。近年来,该局稽查队切实依法行政,认真履行药品稽查岗位职责,坚持行政执法岗位责任制,扎实开展药械市场治理,严厉打击制售假劣药品违法行为,2012 年共查办假劣药品案件 79 起,保障了群众用药安全。

义马市 打击保健食品“四非”行为

本报讯 (记者刘岩 通讯员刘群峰 王方涛)近日,义马市食品药品监督管理局在全市范围内开展为期 4 个月的严厉打击保健食品非法生产、非法经营、非法添加和非法宣传(四非)专项行动。据悉,此次专项整治以打击“四非”、拒绝假劣、净化市场、保障安全为主要目标,采取摸底排查、突击检查、公开曝光的方式,主动出击,重典治乱,促进保健食品生产经营秩序进一步好转。

商城县 三项举措排查夏季药品隐患

本报讯 (记者王明杰 通讯员蔡运莎)近日,商城县食品药品监督管理局为保障消费者夏季用药安全,开展了夏季药品质量安全隐患排查工作。该局强化重点知识的宣传,重点介绍新版《药品经营质量管理规范》的内容和要求等;强化重点环节的监管,发现问题立即责令整改;强化重点品种的监管,加强高风险产品、生物制品、血液制品、疫苗和精麻毒放类等高风险重点药械的监督检查,确保群众用药无隐患。

南阳市二院 做好药品不良反应监测

本报讯 (记者乔当归 实习记者乔晓娜 通讯员姬安清 崔宝月)日前,记者从南阳市第二人民医院获悉,该院荣获南阳市 2012 年度药品不良反应监测工作先进集体。据了解,该院建立了完善的不良反应监测体系。2012 年,该院药学部及时调查并上传药品不良反应案例至国家药品不良反应监测系统,为合理用药安全用药提供了依据。



一周微新闻

【福建拟制定临床低价药目录 全省统一销售价格】记者昨日获悉,经福建省政府同意,福建省物价局等 5 部门近日印发了《关于运用价格等政策促进临床必需低价药品生产和供应的意见》,以促进低价药品的生产与供应,满足群众的基本用药需求,减轻患者负担,并拟制定临床必需低价药品目录,对目录内的药品制定全省统一销售价格。

——@ 海峡导报 7 月 9 日

【中药注射剂入选广东新版药增补目录被质疑】日前,广东省卫生厅发布了《广东省基本药物增补品种目录(2013 年版)》,扩容 278 个品种,其中化学药品和生物制品增补 147 个品种,中成药增补 131 种;且上一版基本药物增补目录也继续执行,宽松程度远大于预期。有业内专家指出,本次增补的目录里,热毒宁、喘可治、参附注射液、喜炎平等 15 个中药注射剂成功入选,但中药注射液的安全性一直饱受诟病,原因是致敏原和有效成分不明。

——@ 信息时报 7 月 10 日

【医疗器械试行“联姻”现代物流】近日,昆明市食品药品监督管理局批准一家企业作为全市医疗器械第三方物流储存管理试点企业,开展医疗器械现代物流储存配送试点工作,并将择机在进一步总结经验、完善管理的基础上扩大试点范围。

——@ 昆明日报 7 月 11 日

【招标定价“内外有别” 让国内药企很受伤】同样剂量的阿司匹林,德国拜耳生产的定价 18.8 元,国产的定价仅为 1.5 元。医药领域定价“内外有别”让国内药企叫苦不迭。“招标”是医药产品进入医院销售主要环节。但招标过程中的“内外有别”让国内医药企业很苦恼。

——@ 中国广播网 7 月 11 日

【洋中药高价返销国内 占领国内 1/3 市场】由于我国农业的分散性、落后的管理方式和农民自身素质问题,在中药材种植过程中部分农民使用违禁农药,加之国家尚未制定完善的中药材质量标准,导致中药材农药残留、重金属超标事件频发。而国外借助质量优势开始大举进军中国中药材市场,目前洋中药在中国的市场份额已达到 1/3,直接威胁我国中药产业的健康发展。

——@ 经济参考报 7 月 12 日

【600 专利药到期 药企激战 5000 亿仿制药市场】尽管辉瑞的万艾可(伟哥)明年 7 月份才到期,但已先后有广州药业、联环药业等多家药企展开仿制准备工作,“仿哥”概念带来巨大想象空间。天方药业申报的新药 TPN729MA 也被市场认为是万艾可的仿制药。其实万艾可的专利到期只不过是全球原研药“专利悬崖”的一个缩影,从 2012 年开始,全球将有 600 余种专利药逐渐到期。对于除部分中药独家品种外,九成药品为仿制药的国内市场来说,由此撬动的将是 5000 亿元的仿制药市场。

——@ 证券时报 7 月 15 日