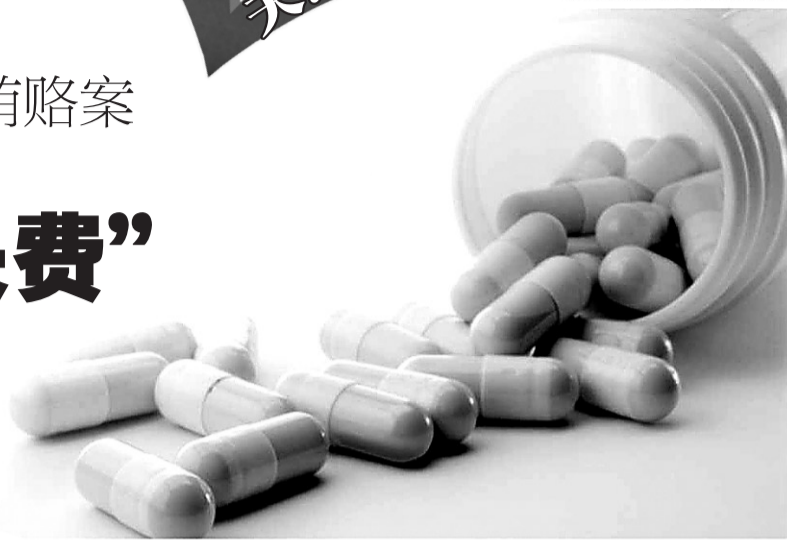


关注

葛兰素史克承认中国分公司一些高管卷入贿赂案 英国药企阿斯利康也遭调查 外资药价中50%是“公关费”



英国制药公司葛兰素史克22日在伦敦发表声明,承认中国分公司一些高管卷入贿赂案件。

声明称,一些熟悉公司运作体系的高管可能通过逃避公司流程和监管进行了不当操作,触犯了中国的法律。葛兰素史克表示,对此类行为零容忍。

继葛兰素史克被公安机关立案调查后,同为全球领先药企的阿斯利康也遭到警方调查。警方上周五到访了阿斯利康位于上海的办公室,并带走了一位销售员工。

昨日,阿斯利康又有两名上海员工被警方问讯。

葛兰素史克将降低运营成本

葛兰素史克公司还表示,他们将全力支持中国政府根除腐败的决心和行动,全力支持中国政府的医疗改革,并已准备好与中国政府合作。

声明称,葛兰素史克正在积极研究在中国的运营模式,计划通过调整运营模式,降低药品价格中的运营成本,从而让更多中国患者能获得买得起的药品。

中国国家卫生计生委官网22日刊文表

示,对司法机关认定的行贿企业和个人,将记入医药购销领域的“黑名单”。

近日,纠正医药购销和医疗服务中不正之风部际联席会议在国家卫生计生委召开。国家卫计委表示,要坚决支持配合司法机关查处医药购销领域商业贿赂案件,坚持行贿、受贿一起查处。运用多种措施打击行贿行为。对查实收受商业贿赂的责任人员,严肃处理。

阿斯利康三名员工被警方带走

阿斯利康中国区公关部总监孙晓云22日晚向记者证实,中国警方上周五到访了阿斯利康位于上海的办公室,并带走了一位销售员工。

事实上,国家相关部门的调查还在继续。继葛兰素史克和比利时的优时比公司之后,英国的阿斯利康系第三家被卷入调查的外资药企。

据报道,阿斯利康公司发言人22日表示,中国警方在上周五进入其在上海的办公室,并

带走一名员工进行审讯。阿斯利康中国区公关部总监孙晓云向记者证实此事,但称“该员工被带走的原因和公司没有任何关系”。

阿斯利康昨天称,继上周五一名销售员被警方带走调查后,又有两名上海员工被警方问讯。他们是上周五被调查销售员的直线经理。阿斯利康称,其中一名经理仍在协助上海警方的问讯。公司发言人称,没有理由认为警方的询问跟更广范围的调查有关。

比利时药企巨头优时比公司也受调查

此番针对外资药企的调查已有扩大的迹象。就在上周,比利时药企巨头优时比公司发言人表示,中国国家工商总局的官员已造访该公司上海办公室。而包括罗氏、诺华等数十家药企也被指遭到调查,但均被以上公司否认。

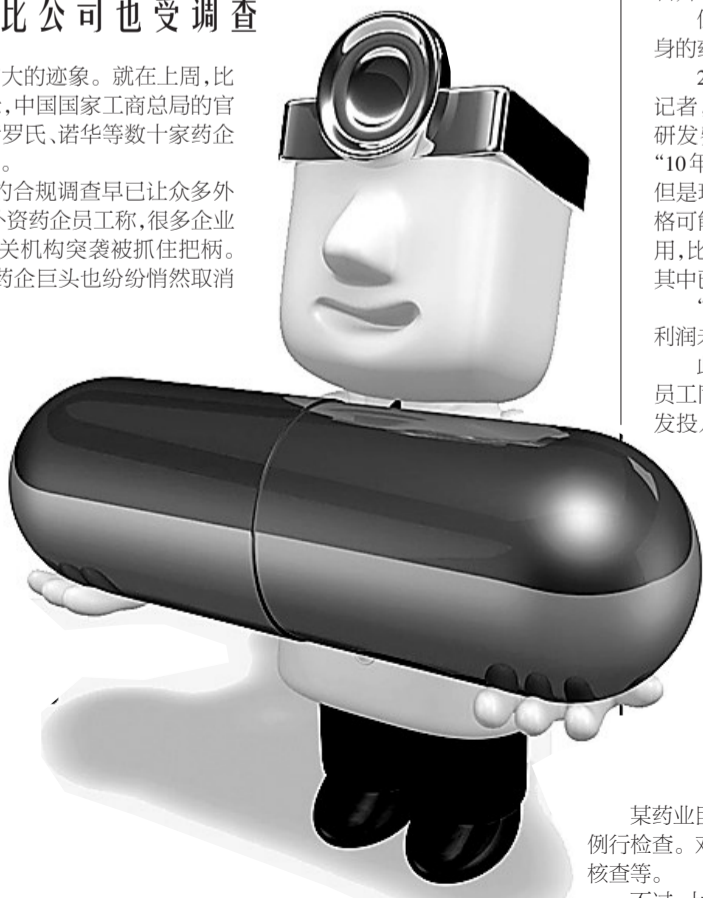
尽管如此,警方和工商部门频繁的合规调查早已让众多外资药企风声鹤唳。据媒体报道,一名外资药企员工称,很多企业财务部已经不在办公室做账,以防相关机构突袭被抓把柄。而辉瑞、诺华、阿斯利康、诺和诺德等药企巨头也纷纷悄然取消各地的学术会议。

链接 阿斯利康

阿斯利康是由前瑞典阿斯特拉公司和前英国捷利康公司于1999年合并而成,是全球综合型生物制药企业。2012年6月,阿斯利康投资一亿美元建设位于上海张江园区的中国总部。

阿斯利康在诸多治疗领域为患者提供处方药产品,包括消化、心血管、肿瘤、中枢神经、麻醉、呼吸和抗感染领域等,其中许多产品居于世界领先地位,产品销售覆盖全球100多个国家和地区。其消化类药物“洛赛克”(奥美拉唑)是全球销量最大的药品。

据《京华时报》



外资药品降价是大势所趋 国家发改委要求发挥社会监督

葛兰素史克(GSK)高层在被中国公安部约见后承诺将调整运营模式,降低药品价格中的运营成本,以此来降低药品价格。

而此时的外资药企们,在评价GSK的“降价”举动时,保持着谨慎。阿斯利康、安斯泰来、罗氏等多家外资药企22日在接受采访时,均称对于价格问题没有信息可以披露。

继7月14日新华社发文指出GSK药价中的贿金占近三成后,22日,新华社再次发文称,根据在福建进行的调查,药价当中“公关费”占到了50%。

另据22日国家发改委网站发布的信息,近日,国家发改委价格司与部分医药价格信息网站负责人就发挥社会力量监督药品价格的情况进行座谈。国家价格司负责人表示,2000年以来,国家发改委已对政府定价范围内药品的最高零售价格进行了三轮全面调整,取得了积极成效,但是最高零售限价主要是“限高防涨”,对流通环节价格行为缺乏有效监督。

毫无疑问,此时药品价格特别是外企产品的药价已成为敏感的话题。

外企药价高的一部分原因源于研发费用的巨大

就行贿对于GSK药价的影响,已被警方带走的GSK中国副总裁梁宏有着自己的判断。梁宏在面接受采访时说,以商业贿赂为主的运营成本在药价构成中占到20%~30%。梁宏以出厂价140元的贺普丁为例介绍,会议费用占20%左右,利润率占20%左右,不考虑研发费用的药品实际成本低于84元。

但即便扣除行贿的部分,外资药企本身的药价就不低。

22日,有美国制药公司资深员工告诉记者,其实外企药价高的一部分原因源于研发费用的巨大,研发费时费力,以前用“10年10亿美元”来形容一款新药的研发,但是现在10亿美元已不够,而且新药的价格可能还要分摊一些不成功药品的研发费用,比如很多药品已做到临床阶段却失败,其中已投资巨大。

“扣除生产成本以及其他费用等,所得利润未必有外界想象的高。”该员工称。

此外,利润还可能被进一步蚕食,上述员工同时称,国内药企一般都做仿制药,研发投入就小得多,而且外资药品在过去还

会遭到在专利保护期内的“强仿”,这难免会冲击外企的盈利水平。

22日,财新网援引一位前GSK高管对外企药品定价的介绍称,一般外企的原研药属于“企业自主定价”和“单独定价”范围,有两种定价模式。

其一是FIRST-IN-CLASS(同类产品第一个获得上市批准的药物),其定价推算是以产品出厂价或到岸价作为基数,用周边国家的销售价格作为横向参照,对照企业报表的运营成本。

其二是ME TOO/ME BETTER,定价参照FIRST-IN-CLASS的产品价格,但是不能超过FIRST-IN-CLASS产品。

财新网报道继续称,这些产品上市时属于非医保产品,也就是未列入政府定价范围,由企业自主定价,除个别地区外,不要求企业向价格部门备案。当产品需要进入医保范围的时候,发改委会根据医保的支付能力、产品同类品种的数量、是否过保护期等因素进行价格调整,一般是在企业自主定价上下调15%左右。

“外资药品降价是大势所趋”

需要说明的是,外资药企有主动降价的先例,在2009年版的基药目录中,辛伐他汀(降血脂药物)入选,默沙东将该通用名对应的原研产品“舒降之”的药价,相比国家发改委规定的最高限价降了超过50%,在多个省份参加招标并中标。不过,默沙东并没有公布这款药此后在中国的销售情况,具体营收情况不得而知。

“现在看起来,外资药品降价是大势所趋,外资企业应做好相应预案。”前述美国药企资深员工称。

7月初,国家发改委公布的成本价格调查名单中,共含60家药企,包括GSK在内的多家外企也在名单之列。

某药业巨头的内部人士曾告诉记者,这种调查针对不同的企业,已有多次,可以看作常规化的例行检查。对于外资药企的调查内容,包括它们在国内的生产基地的调查与进口药品的报关单据核查等。

不过,上述美国药企资深员工也说,这些调查属于国家发改委对药价系统掌握的过程,很有可能据此来进行价格调整。

据《东方早报》