Как сообщает румынское издание [Libertatea](https://www.libertatea.ro/stiri/in-house-documents-a-large-pharma-company-krka-has-been-bribing-doctors-in-romania-for-over-a-decade-and-holds-an-amortization-column-in-the-excel-of-bribe-2856598), фармкомпания KRKA более десяти лет подкупает врачей в Румынии, при этом даже завела колонку в Excel под названием «Амортизация» – в нее, как нетрудно догадаться, вписывались суммы взяток. Сама таблица оказалась в распоряжении журналистов издания, вместе с огромным количеством других данных компании.
**Внутренний механизм**
Румынское издание Libertatea получило более 2 гигабайтов внутренней информации (контракты, документы Excel, сводные таблицы), а также показания нескольких сотрудников словенской компании KRKA. По сообщениям медиа-ресурса, уже более десяти лет фармкомпания, которая является одним из трех лидеров фармацевтического рынка дженериков в Румынии, платит деньги врачам, а также оплачивает их отпускные поездки. Внутренние документы компании приоткрывают нюансы работы внутреннего механизма увеличения продаж, основанном на связях с врачами.
Врачи получают комиссионные через «спонсорские соглашения». «Если они выполняют свою задачу, то получают примерно 10% от стоимости выписанных рецептов», - вспоминает один из сотрудников, занимающих руководящие должности в KRKA. Благодаря этим «программам лояльности» компания достигла волшебных успехов: продажи стремительно росли, а государство тратило несколько миллионов евро в год на такие препараты, как Bilobil, ЛС на основе гинкго билоба, хотя международные эксперты годами предупреждали, что его реимбурсация не оправдана. С другой стороны, у пациентов распознавались фиктивные «медицинские потребности», для того чтобы врачи могли выполнить «цель», установленную компанией. Финальный результат: решение о том, как врач должен лечить пациента, принимала на самом деле фармкомпания.
**«Доказательная» база**
В документах, которые заполучило Libertatea, можно увидеть, что KRKA создала в своих собственных документах Excel столбец, в который вносились данные каждого доктора: его полное имя, а также, сколько требуется кварталов, чтобы окупилась сумма его взятки.
Первый документ, полностью представленный Libertatea, называется «Заявка на спонсорство врачебных исключений\_București\_Q2\_Total» от 2010 года: врачи получали деньги за назначение препарата на основе гинкго билоба. В конце листа Excel сотрудники компании могли написать «этому врачу мы договорились платить каждые два месяца» или попросить бухгалтерию включить доктора в «программу лояльности»: «Я слежу за этим врачом с сентября прошлого года, и я не платил ей, но она прописала только Bilobil (у нее было максимум 5 пациентов на суспензию танакан), поэтому я не хочу потерять ее».
В таблицах фигурируют медицинские представители, сейлы, отвечающие за врачей, имена и фамилии самих врачей, их специальности и место работы. Внимание журналистов привлек также столбец, который называется «Targetare» (таргетинг), и в нем применяется классификация врачей от А1 до С3 в соответствии с матрицей, в которой:

* А1 означает «врачи с высоким потенциалом, которые выписывают наш препарат»
* А2 означает «врачи с высоким потенциалом, которые выписывают рецепты как на нас, так и на конкурентов»
* А3 означает «врачи с высоким потенциалом, которые выписывают рецепты на конкурентов».

Та же логика применяется к другим буквам, только B обозначает «средний потенциал», а C – «низкий».
«Мы фокусировались на A3, A2, B3 и B2, а не на A1 и B1, то есть тех, кто и так уже выписывал наши лекарства и был пресыщен», - объясняет источник издания, занимавший топовую должность позицию в KRKA Romania.
Также в документах обращают внимание на колонки «Аванс», где указывается, получил ли врач авансовый платеж, и его объем. Это могли быть как просто взятки, так и деньги за «праздничные поездки», «за выступление на конгрессе» или другие поощрительные выплаты. Например, в таблице 2010 года фигурирует Иона Водэ, ЛОР, владеющий известной частной клиникой в Бухаресте: в обмен на «предоплату» она пообещала назначать не менее 200 упаковок Bilobil в месяц до конца года.
Ну и колонка «Амортизационный период», где компания оценивает, сколько потребуется, чтобы получить отдачу от «инвестиций», вложенных в каждого конкретного врача (обычно это занимало два-три квартала). Самые преданные и перспективные врачи, закрывающие продажи, попадали в «программы лояльности». Кстати, согласно одному из отчетов фармкомпании из 87 «перспективных» 66 «достигли своей цели». Данные Excel показывают очевидную связь между количеством рецептов, выданных врачом, и полученным стимулом.
**Слив на официальном уровне**
Помимо перечисленного таблицы Excel включали столбец «Потенциал», где фармацевтическая компания указывает, сколько гинкго билоба может назначить каждый врач – и чьей компании будет этот гинкго билоба. Как фармкомпания узнал такие детали?
По словам источников издания, данные туда поступали из CNAS ([Casa Naţională de Asigurări de Sănătate](http://www.cnas.ro/)), Национальной службы медицинского страхования, которая собирала все рецепты. Это позволило KRKA строить стратегии переговоров и убеждать врачей назначать их препараты. «Мы обещали им деньги, а иногда давали им предоплату, и они обещали, что будут предписывать большее количество упаковок наших лекарств», - объясняет источник издания.
На этих махинациях и был основан грандиозный успех KRKA – и так же появилась одна из самых больших черных дыр в списке возмещаемых фармацевтических препаратов. На протяжении более десяти лет румынское государство оплачивало растительный продукт, в то время как эти деньги можно было потратить на жизненно важные лекарства.
**Реакция KRKA**
После того, как скандал стал набирать обороты, в компании заявили, что начнут собственное расследование, а наблюдательный совет компании до конца месяца рассмотрит ситуацию с обвинениями в подкупе врачей в Румынии.
«KRKA предпримет решительные действия. Если подозрения подтвердятся, некоторые румынские сотрудники потеряют работу», - заявил председатель наблюдательного совета KRKA Йозе Мермаль.