

葛兰素史克中国涉嫌贿赂案侦查终结

同款药, 中国出厂价是韩国7倍多

记者14日从湖南省长沙市公安局获悉, 历经10个多月的侦办, 葛兰素史克(中国)投资有限公司(以下简称GSKCI)涉嫌对非国家工作人员行贿、单位行贿、对单位行贿等案已侦查终结, 于日前依法移送检察机关审查起诉。 综合新华社

贿赂销售 主营业务收入逐年攀升

侦查机关现已查明, 2009年1月犯罪嫌疑人马克锐就任犯罪嫌疑单位GSKCI处方药事业部总经理后, 为了完成GSK总部下达的高额销售增长指标, 在犯罪嫌疑人张国维等人支持下, 全面倡导“以销售产品为导向”的经营理念, 强调“没有费用, 就没有销量”的销售手段。

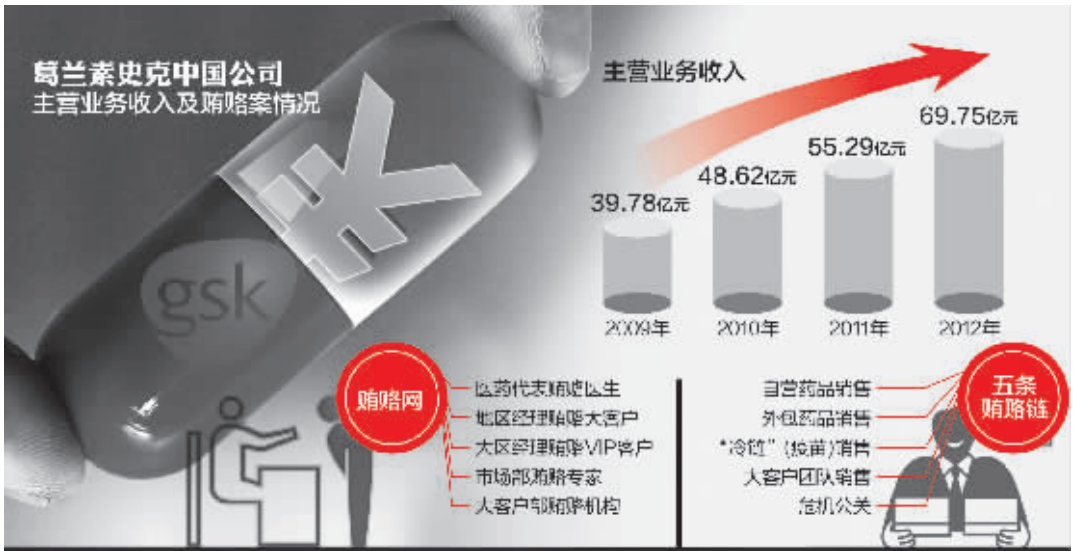
他们先后组建和扩充了多个销售部门, 将贿赂成本预先摊入药品成本, 并组织各部门在虚高药价条件下, 通过大肆贿赂医院、医生、医疗机构、医药相关协会组织等医药销售相关部门及其所属人员推销药品, 牟取非法所得数十亿元。

据侦查机关介绍, GSKCI在中国销售的药品大多冠以海外原研药名义, 在药品进口前通过转移定价的方式, 增高药品报关价格, 在将巨额利润预提在境外的基础上, 设定高额销售成本用于支撑贿赂资金。GSKCI药品的价格远高于在其他国家的价格, 最高的达到其他国家的7倍多。

通过贿赂销售, GSKCI的主营业务收入实现了逐年攀升, 从2009年的39亿余元, 增长至2012年的69亿余元。在此期间, 马克锐等犯罪嫌疑人组织其财务部门, 采取在GSK内部虚假交易的手段, 将在中国境内的绝大部分违法所得作为采购成本转移到境外预设的公司结算。其巨额贿赂成本及违法所得, 实际上都通过虚高的药价转嫁给中国的病患人员和国家财政承担。

侦查表明, 为了刺激增加销售额, GSKCI采取多种方式鼓励销售人员“轻合规, 重销售”, 不但向员工提供高额销售费用, 还制定了奖惩制度, 完成销售指标获得高额奖金, 完不成者则面临着被解雇或无法升迁的命运。在这种畸形的考核目标和制度导向下, GSKCI下属销售人员采用各种方法大肆进行贿赂活动。

马克锐等公司高管人员组织各部门, 在各种公开场合和行政执法部门检查中, 极力回避和掩护贿赂销售行为, 努力维护行贿费用的资金输出渠道。



制图 李荣荣

揭秘

“销售为王”背后的行贿黑幕

为什么价格这么高? 巨额利润实则已留境外

以知名药品贺普丁为例, 在中国的出厂价是142元, 而在韩国只有18元, 在加拿大不到26元, 在英国不到30元, 在德国、日本等国家, 其出厂价也远远低于中国。葛兰素史克中国公司的药品价格为何如此之高? 价格又是如何确定的?

犯罪嫌疑人之一、原葛兰素史克中国公司副总裁兼疫苗部总经理陈洪波说, 在原产国分公司把要赚的利润确定好, 把确定后的(原产国)零售价作为销往另一个国家分公司的成本价。在这个基础上, 再实行一套价格策略, 确保在另一个国家能够盈利。

“对葛兰素史克中国公司而言, 除了进口成品药, 还有一种方式是进口原料再加工。”陈洪波供述, 西力欣的原料由GSK在塞浦路斯的分公司做, 瓶装是在意大利分公司, 从塞浦路斯到意大利进行一次价格转移; 从意大利分公司到中国贴标签, 再进行一次价格转移。多次价格转移之后, 每个分公司都赚钱, 总利润相当可观。

另一犯罪嫌疑人、葛兰素史克中国公司副总裁兼企业运营总经理梁宏在供述中称, 葛兰素史克中国公司的这种做法不仅大幅提高进口药品价格、获取巨额利润, 而且将应当在中国境内产生的大部分利润留在境外, 达到少缴税的目的。

因此, 葛兰素史克中国公司财务报表上的数据也就不难理解了。2009年至2012年, 公司主营业务收入约为39.78亿元、48.62亿元、55.29亿元、69.75亿元; 而同期的营业利润约为1.10亿元、-0.47亿元、0.60亿元、-1.88亿元。

葛兰素史克中国公司还在国内进行了另一次“价格转移”, 其报关进口虚高价格的药品后, 通过设在中国的工厂加工包装出售。由此可见, 把高价药品卖出去是葛兰素史克中国公司的最大目标, 表面上看是微利或亏损, 实际上卖得越多赚得越多。

为什么能打开市场? “销售为王”催生贿金黑幕

人们不禁要问, 这些贵得离谱的药品怎么能打开中国的市场, 甚至坐上行业老大的位置?

李某是此次被移送审查起诉的46名犯罪嫌疑人之一。身为湖南某市级医院肝病中心副主任医师的他, 涉嫌非法收受葛兰素史克中国公司医药代表谭某送达的现金数万元以及葛兰素史克中国公司提供的免费旅游。

在犯罪嫌疑人之一、副总裁兼人力资源部总监张国维看来, 上述行为是公司近年政策导向的必然现象。他供述称, 以原葛兰素史克中国公司总经理马克锐2009年来华掌舵为分水岭, 公司的经营理念和模式发生了重大转变。

“新的全球CEO上任后, 总部对销售增长提出了很高的要求, 所以马克锐来中国后, 也贯彻这样的政策, 提出一个叫‘销售为王(selling lead)’的口号, 从利润为主变成销量为主, 销售指标每年不断增加, 以弥补美国、欧洲市场的大幅下降。”

犯罪嫌疑人之一、原葛兰素史克中国公司疫苗部总监张继国也证实了这一说法。他说, 不仅销售部门要一切以销售为主导, 所有的部门也都要为销售提供支持。

同为犯罪嫌疑人的人力资源部招聘总监郭建华感受更为明显: 2008年基本维持在900至1000人的销售队伍, 2009年突然开始加速“扩军”, 每年招聘人数百到上千人不等, 至今为止, 销售人员总数已达5500人。

为了挖掘销售潜力, 葛兰素史克中国公司还设定了上不封顶的超额销售奖金。

“这对一线销售人员的影响力和诱惑力非常大, 导向作用是非常强的。”梁宏估算, 葛兰素史克中国公司为打开销路投入的行贿费用占到药价的30%, 每年的总金额高达数亿元人民币。这也换来丰厚回报, 2009年到2012年, 其销售收入从约39亿元增长到近70亿元。

如何规避法律风险? 用行贿掩盖行贿

除了傲人的销售业绩, 葛兰素史克中国公司在业内还以强调合规著称。然而, 犯罪嫌疑人之一、葛兰素史克中国公司财务总监赵虹燕坦承: “公司从上到下, 把‘合规’当成一层老虎皮披在身上, 所谓‘合规’仅仅停留在口头上。”

一些葛兰素史克中国公司的员工证实, 公司一方面制定有各种规章, 经常组织员工学习; 另一方面则是教他们如何使不合规的行为看起来“合规”。

“包括马克锐本人, 许多高管、中层都知道医药代表向医生行贿的做法。但自身还是会受到限制, 不超过(药价的)10%, 而且通过很多手段才能把钱套出来。”葛兰素史克中国公司多元化产品部负责人兰省科供述, 为了扩大贿赂销售规模, 公司推出了“第三方管理模式”。

“实际上就是包销。比如销售复达欣时, 我们支付推广服务费给第三方公司, 第三方公司再把费用给医生, 还是变相的行贿。”兰省科说, “这种合作不仅可以规避风险, 还能大大增加给医生钱的幅度。”

与销售复达欣类似, 2008年至2010年, 葛兰素史克中国公司为了实现“疫苗销售翻两番”, 策划出一个“冷链”项目。项目方案看起来相当“合规”——与国内某医学会合作, 公司向全国各区县的客户“捐赠”物资, 包括电冰箱、冷藏箱、电视机以及小轿车等非医疗设备。“名义上是打着通过医学会向各地疾病预防控制中心和接种点提供疫苗冷藏设备的旗号, 但最终给了谁, 其实是看采购了多少疫苗, 销量多就给得多。”陈洪波交代, 葛兰素史克中国公司总计投入了1500万元预算, 大部分用来购买非医疗设备, 其余5%至10%打入了这家医学会的账户。

经查明, “冷链”项目帮助葛兰素史克中国公司在中国的疫苗销售额从2007年的3.8亿元, 猛增到2010年的12.6亿元, 市场占有率高居第一。

销售公关 形成五条贿赂链

侦查机关查明, 在处方药和疫苗销售过程中, GSKCI下属各药品生产企业、与经营相关的各部门全面参与, 建立自营药品销售、外包药品销售、“冷链”(疫苗)销售、大客户团队销售、危机公关五条贿赂链, 形成了医药代表贿赂医生、地区经理贿赂大客户、大区经理贿赂VIP客户、市场部贿赂专家、大客户部贿赂机构的贿赂网, 贿赂销售行为涉及全国各地。

其中, 外包药品销售贿赂链中, GSKCI为规避贿赂销售法律风险, 以支付推广服务费形式将药品外包给江苏泰陵医药等7家公司代销, 并全盘复制其贿赂销售模式, 通过其对医生行贿; 疫苗销售贿赂链中, 为在销售终端打压竞争对手, 实施“冷链”计划, 出资1300余万元采购小汽车、电视机、电动车、摄影摄像器材等非医疗设备, 根据疫苗销量, 向

疾病预防控制中心和疫苗接种点客户行贿。

侦查机关查明, 为抢占市场份额, GSKCI通过贿赂设置排他性障碍, 提高药品市场销量。2010年以来, 因肝炎药“贺普丁”专利药资格到期、大量国内仿制药即将大量上市, GSKCI先后实施所谓“长城计划”、“龙腾计划”, 行贿数千万元, 并要求不得采用国产同类药品。实施“长城计划”后, 不少医院不再采购“贺普丁”国内同类药品。

此外, 在近年来的贿赂销售过程中, 全国多地工商部门不断接到该公司涉嫌商业贿赂的举报并立案调查。2012年, 犯罪嫌疑人马克锐、张国维、赵虹燕组织人员成立危机应对小组, 先后向北京、上海等地工商行政执法人员和关系人行贿, 意图阻止工商部门对其查处, 直至2013年6月被查获。目前, 检察机关正在对此案进行审查。

影响

巨额贿金转嫁 中国患者和财政受害

身陷囹圄多日, 一些涉案葛兰素史克中国公司高管进行了深刻的反思和忏悔。

一是给中国患者、中国财政带来沉重的负担。葛兰素史克中国公司法务总监赵虹燕供述, 公司的这些商业贿赂是需要成本的, 药品价格虚高, 天价费用最终转嫁给中国患者及财政, 他们所承受的经济负担成为GSK的巨额利润。

二是给中国患者的身体健康带来隐患。“医生为了拿回扣, 倾向于开高价的进口药; 在医保目录以内的药, 医生也倾向于超量使用。这不是一件好事。”副总裁兼人力资源部总监张国维供述。

三是严重腐蚀了行业道德和职业操守。葛兰素史克中国公司副总裁兼企业运营总经理梁宏说, 作为

知名的跨国企业, 葛兰素史克中国公司本应诚信经营, 以患者利益为先, 但却大肆贿赂, 败坏了社会风气。

四是破坏了公平竞争的市场环境。张国维说, 外资药企利用在政策、资金方面的优势, 在中国维持其高价策略, 价格越高回扣也越高, 赚取的利润又有一部分用来巩固自己的强势地位, 对于药价相对较低的国有或民营药企是一种很大的压制, 最终伤害的还是中国患者和中国财政。

五是阻碍了中国医疗事业改革发展。“我们公司有大客户团队, 还有市场准入部, 也就是政府关系部。为了药品进入名单、定多少价, 公司对一些部门做了大量工作, 拉关系、搞贿赂, 确保了药品高价在中国销售。”张国维说, 这是另一种“看不见的伤害”——对中国医疗改革的阻碍。