



关注 葛兰素史克涉贿案

揭开葛兰素史克药品营销黑幕

说起葛兰素史克(英文简称为GSK),可能很多人会觉得陌生,但提起该公司在中国生产的药品新康泰克、芬必得、百多邦等,很多人都熟悉。它是一家拥有300多年历史的著名跨国药企,2013年位列世界500强《财富》排行榜第253位,业内第7位的制药业巨擘。

6月27日,GSK中国副总裁兼企业运营总经理梁宏被警方带走接受调查。与梁宏同日被带走的还有GSK中国的副总裁兼人力资源部总监张国维、法务部总监赵虹燕和商业发展事业企业运营总经理黄红。这四人被称为GSK中国的“四驾马车”。消息一经传出,成为海内外关注的焦点。

7月11日,公安部的一则通报成为国内外医药界的一枚重磅炸弹:因涉嫌严重商业贿赂等经济犯罪,葛兰素史克(中国)投资有限公司(简称GSK中国)部分高管被依法立案侦查。

根据警方公布的信息,葛兰素史克中国公司的部分高管为达到打开药品销售渠道、提高药品售价等目的,向政府部门个别官员、少数医药行业协会和基金会、医院、医生等大肆行贿。目前,案件尚在进一步侦办中。

小旅行社牵出大案

7月11日,关于GSK中国以及其他跨国药企“内部举报者”“深喉”的传言就开始在业内流传。

其实,真正使GSK中国进入警方视线的并非传言中的“深喉”,而是名不见经传的上海临江国际旅行社。

一次年会费就超一亿

7月13日,在湖南长沙,记者见到了正在接受讯问的涉案人员之一、临江旅行社的法人代表翁剑雍。

“洋”药企涉贿说明什么?

连日来,由于涉嫌严重经济犯罪,葛兰素史克中国公司的部分高管被立案侦查,引发广泛关注。这一方面是因为它跨国制药巨头的显赫身份,另一方面因其商业贿赂行为曝光打开了一扇窗,使公众得以窥见药价虚高黑幕的冰山一角。

根据警方公布的信息,葛兰素史克中国公司的部分高管为达到打开药品销售渠道、提高药品售价等目的,向政府部门个别官员、少数医药行业协会和基金会、医院、医生等大肆行贿。尽管比起本土一些药企赤裸裸用现金开路的方式,其行贿手段更为隐蔽,但其目的却没有任何差异——攫取更大的利润。

通过大肆行贿,外资药企打开了我国市场的大门,取得了强势市场地位,维系其高价战略。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,市场秩序必然受损,商业贿赂之风愈演愈烈。更严重的是,巨额贿赂费用最终都体现在高于成本数倍、数十倍的药价之中,转嫁到广大患者身上。

医药市场是一个极为特殊的市场,特别是在我国,终端消费群体——患者几乎没有选择权和定价权。用什么药、用多少药,由医生说了算;价格多高,由药企根据市场状况自行确定或者由政府行政定价;医院是药品的第一大销售终端。这样的市场模式造就了药企行贿的“黑色空间”,进而形成药企、医药代表、医院、医生以及部分主管官员利益均沾的“潜规则”格局,一齐吸着患者的血,饱了自己的囊。更可怕的是,左右医生开处方的因素不再只有科学的诊断和用药知识,还有更多专业之外的东西。这将直接影响患者的生命健康。

毋庸讳言,有此类行为的药企不只葛氏一家。在中国做生意就得懂中国的“水”,一些药企深谙此道。然而此次葛兰素史克被查,已透露出监管和打击力度收紧之势,对于跨国企业或国内企业都是一次深刻警示。

不过,对于政府有关部门而言,在严厉打击商业贿赂的同时也需反思如何祛除当前医药流通体制的沉疴,改变医药不分、以药养医的模式,挤出药价中的“黑色”成本,引导药企把砸在行贿上的钱投向研发环节,用创新来提高核心竞争力,让广大患者以更合理的价格得到更有效的治疗。

记者 邹伟 (据新华社电)

上海临江国际旅行社的彻底曝光,最终引爆葛兰素史克行贿案的重磅“地雷”。尽管GSK官方正式表态道歉,但外资药企药品营销黑幕引发的震荡仍在继续。

“你有张良计,我有过墙梯。”虽然数十家在华跨国药企早在2007年就签署了《药品推广行为准则》,但在销售额和高额提成的诱惑之下,药企贿赂早已成为行业潜规则,GSK仅显露冰山一角。

利益输送各种“玩法”

李杰(化名)是一家跨国制药企业的医药代表,有十几年的从业经历。

李杰表示,他们公司是中国外商投资企业协会药品研制和开发行业委员会成员,承诺遵守《药品推广行为准则》。据《药品推广行为准则》规定,平时不向医疗卫生专业人员提供用于个人目的的礼品;企业法定节日赠送给医

“这几年,我和梁宏形成了默契,他把办会议的业务单给我,我把其中一部分钱返给他”,翁剑雍说。从2010年开始,在梁宏的“关照”下,他拿到了梁宏所负责部门的大部分会议项目,截至2013年,报账金额共计约有3000万元。按照“行规”,梁宏的“好处”有200余万元。

梁宏所负责的部门并非GSK中国与临江旅行社“合作”的唯一部门。2009年至今,临江旅行社承接了GSK中国多个部门各项会议、培训项目后,通过各种方式返给GSK中国部分高管的金额达2000余万元。

翁剑雍还交代:“我在GSK分到的蛋糕肯定不是最大的一块。”对此,记者了解到,GSK中国最大的一个冷链项目,单笔贿金就提了200万元,也是靠虚开虚报做出来的。GSK中国一次年会的费用“就超过了1个亿”。

行贿大起底

医疗卫生专业人员的礼物不得超过200元。

在李杰看来,GSK与上海临江国际旅行社只是其中的一种“玩法”,其中旅行社的“角色”还可以变成公关公司或会务公司。与国内企业赤裸裸的回扣不同,跨国药企财务管理严格,很难有现金交易,所以目前输送回扣的最主要方式是学术会议、培训以及旅游等。

中介“洗钱”套现回扣

学术活动需要药企赞助,而外资药企最善于“以赞助之名”申请费用,借助旅行社、公关公司或会务公司替医生支付外进学术活动的车船、住宿、会议等费用,并获取合规的发票。然而,类似旅行社这样的中介公司都有酒店、餐饮等团体消费的协议价,比一般市价低许多。借助这一便利,中介公司采用多报账,比如1万元的发票实际支出可能只需5000元,中介留下500-850元的费用,余下套现的4000



一名行人经过位于上海浦东新区的葛兰素史克公司。

新华社发

走账平台揭秘

部门各项会议、培训项目后,通过各种方式返给GSK中国部分高管的金额达2000余万元。

知情人还介绍,与普通团队游不同,大公司会务旅游名目繁多,产品是定制的,如一般医药公司邀请的都是高层,这些人要坐头等舱、入住豪华酒店套房、用餐豪华,还需定制会务活动或培训等,并配合符合主题的旅游项目,甚至还要策划一些特别演出和娱乐项目。

记者在采访中获悉,有些企业每年会有一笔用于客户关系维护的专款,一般都用于组织出游、饭局活动等。于是各类打着会务旗号的“维护活动”此起彼伏,旅行社成为“维护活动”的一大环节。

“走账”各种手法

“大公司需大量发票和名目报账,旅行社需获大客户和佣金,于是双方会在大公司会务活动

上大做‘走账文章’,这在普通旅游团是无法操作的,因为普通旅游团账目清楚,且本身利润就很低,也没有空间获利。但由于大公司会务旅游名目繁多,给了不规范旅行社‘钻空子’机会。”在旅行社行业浸淫多年的一位人士如是介绍称。

虚报会务规模是第一手段。新华社报道称,翁剑雍表示,其一般是虚增人数套现,比如说20人参加报40人。其跟GSK合作的项目里,虚开的大概有20%,他们这一行里还有虚构项目的,根本不存在的会议也开发票去报账。

“虚报后需虚开发票,转换名目是简单手法,比如礼品发票要纳税,为避税会将发票开成旅游费用。这性质不太严重,起码真有这笔费用,更进一步的是,根本没有的项目完全虚开发票,这不仅不是旅行社一个人的事情,而是要联动整个上下游。比如车队、景区、饭店等,假设实际2辆车费用是1万元,却虚报说用了4辆车而开具2万元发票,但这需车队配合,车队可通

警方出击

30元的药卖到300元

近年来,GSK中国为达到打开药品销售渠道、提高药品售价等目的,利用旅行社等渠道,采取直接行贿或赞助项目等方式,向政府部门个别官员、医药行业协会、医院、医生等大肆行贿。

事实上,GSK在其他国家也是“劣迹斑斑”:曾在美国、新西兰、意大利因商业贿赂等违法行为被处以重罚;2012年7月,GSK公司同意向美国司法部支付30亿美元罚金,用于为有关不当营销抗抑郁药物以及未能提供有关糖尿病药物文迪雅安全数据等相关指控达成和解。

梁宏还介绍,GSK在华唯一的收入来源就是药品销售,这意味着巨额的“黑金”都将被转嫁到药价中,最终由患者埋单。成本仅30元的药,最终卖到患者手里能达到300元,秘密很大程度就在于此。(据新华社电)

多元便可用于支付回扣。

对某些公司意义重大的医生,药企会赞助其举办再教育培训会议,参与培训的医生或由自家医院承担经费,或有药企赞助,会议成本已被分摊,那么赞助整个活动的药企赞助费可全部套现后用于回扣。

论文发表也是输送渠道

医护人员毕业后,每年仍需不断参加培训、发表论文等,“挣”够25个以上医学学分,否则不能通过年度考核、晋升和执业再注册。由此,这一需求也成为跨国药企输送利益的渠道。一家排名前几位的外资医药代表透露,医生评职称需要学分、论文时,医药代表所在药企凭关系联系相关杂志、报刊为医生解决。出版社通常会收取一定费用,药企会提供赞助,其费用往往远高于出版社所收取的金额,而剩下部分就通过出版社转给医生。

看碟下菜医生待遇不同

记者调查发现,上述待遇并非所有医生都能享受。“一般实物回扣,比如各种小礼品、购物卡、加油卡之类,主要应付小医生,或者处方量不是很大的医生。”上述外资药企医药代表表示。

此外,小额的现金回扣也适用于这类医生。“这种方式最直接了当,但外企财务管理严格,还有合规部门在监督,为了变通,很多都是通过个人报销解决。”

但有时候,当医药代表需要支付的回扣超过其个人的规定报销额度,医药代表就需要向销售经理申请费用,销售经理继续向大区经理申请费用,形成共识后,大区经理会以举办会议的名义,批下一笔费用,由医药代表做一份虚假的会议账单,套现出现金,支付回扣。但表面上,举办会议是符合公司要求的。

(来源:南方都市报)

过油费发票等消化虚开发票的超出部分。饭店用餐更易虚开发票,饭店每年根据营业额有一定数量的定额发票,很多客人不会去要发票,定额发票通常会多出来,于是就给旅行社获更多发票的机会。”上述接近旅行社行业人士介绍。

“旅行社获得的虚开发票满足了企业客户需求,有些企业会直接放一笔款给旅行社,以备不时之需或让旅行社人员、企业采购人员私下分成。旅行社是一个薄利、无固定资产的行业,其最大利益来自‘转手’生意,比如预订酒店、机票,做旅游团等,都是抽佣金和获差价,虚开发票后,旅行社可根据发票账面数字获得一定比例的分成,一般业内比例在5%到10%。获得这笔‘见不得光’的佣金后,旅行社自然也要给企业客户回扣。”接近人士表示。

(来源:第一财经日报)

GSK高管行贿路线图



四名涉案高管从总部获得资金



部分套取资金作为回扣返还高管侵吞



旅行社老板

剩余资金留在旅行社账户用于行贿



行贿对象主要为:政府主管部门、官员和医院、医生



制图/杨薇

新闻背景

中国已成跨国药商业贿赂重灾区

葛兰素史克在华涉嫌商业贿赂的丑闻,让这一全球制药巨头的“光环”黯然失色。然而记者梳理发现,葛兰素史克的事件绝非孤例,近年来中国已成为跨国药商业贿赂的重灾区。

2012年12月,全球制药巨头礼来被美国证交会指控,通过提供不当支付方式贿赂外国政府官员,以获得在俄罗斯、巴西、中国和波兰的业务,最终礼来同意支付追缴款等近3000万美元,以了结上述指控。

2012年8月,美国证交会称,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国有关单位公职人员行贿。最终,辉瑞缴纳了包括罚金在内的6000万美元。

2008年底,曾因扰西门子两年多的贿赂案最终以13亿美元的罚金告终。经查,2003年至2007年期间,西门子医疗集团向5家中国医院行贿,支付了逾千万美元的贿赂款,最终获得了高额医疗设备订单。

从上世纪90年代至今,包括摩根士丹利、IBM、朗讯、沃尔玛、德普、艾利·丹尼森等诸多知名跨国企业都曾在华涉嫌商业贿赂。

记者周琳 邹伟 (据新华社电)

