

今日关注

葛兰素史克涉嫌案



葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

葛兰素史克涉嫌案

据新华社长沙5月14日电(记者邹伟 罗沙) 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。

侦查机关现已查明,2009年以来,为了完成总部下达的高额销售增长指标,葛兰素史克(中国)投资有限公司全面倡导“以销售产品为导向”的经营理念,

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。

据介绍,葛兰素史克中国公司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。葛兰素史克中国公司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。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。

为了刺激增加销售额,葛兰素史克中国公司采取多种方式鼓动销售人员“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。

在处方药和疫苗销售过程中,葛兰

素史克中国公司下属各药品生产企业、与经营相关的各部门全面参与,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。

为抢占市场份额,葛兰素史克中国公司通过贿赂设置排他性障碍,提高药品市场销量。2010年以来,因肝药“贺普丁”专利药资格到期,大量国内仿制药即将大量上市,该公司先后实施所谓“长

城计划”、“龙腾计划”,行贿数千万元,并明确要求不得采用国产同类药品。

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。

揭开进口药价畸高之谜

——葛兰素史克(中国)“贿赂门”调查

葛兰素史克中国公司能够将真实成本仅10余元(人民币,下同)的药品,在中国卖出10倍以上的高价,实现数以亿计的销售收入;但销售收入逐年飙升的同时,却是微利甚至亏损。更令人疑惑的是,“卖的越多、亏的越多”,这似乎丝毫不影响其在中国极力扩张销售步伐……

曾经深藏水下、鲜为人知的秘密,或许到了该浮出水面的时刻。

“亏本”不影响卖药 巨额利润实则已留境外

新康泰克、芬必得、贺普丁……提起葛兰素史克中国公司旗下的“明星”药品,中国老百姓十分熟悉;它们在中国高昂的定价,也令人印象深刻。

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。

这并非个例。GSK的另一种药品贺维力也呈现同样的情况:相较于日本的103.5元和中国香港的59.92元,它在中国的出厂价高达182元。

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?

多名涉案的葛兰素史克中国公司高管供述,新药进口到中国前,公司便会启动如下的“倒推计算”价格过程:

第一步:开展国内市场价格调研。一是参考其他跨国药企相同或者相近的药品确定价格;二是如果属于原研药,“想卖多高的价格就定多高的价格”。

第二步:将价格报给葛兰素史克中国公司财务部。

第三步:葛兰素史克中国公司将定价需求报给GSK总部的TP中心(全球价格转移中心),计算出成本价和在中国进口的口岸价。

第四步:TP中心认可后,葛兰素史克中国公司按照总部计算的口岸价进口药品,这时口岸价已远高于成本价。

第五步:药品进口后,葛兰素史克中国公司按照已经转移定价的口岸价,向国家发改委申请单独定价,发改委依据申报材料,以口岸价为基数批准葛兰素史克中国公司在国内销售的药品价格。

“这一过程也叫转移定价。”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,这是跨国公司实现利润最大化的一种主要方法。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。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。

“值得注意的还有主营业务成本,与主营业务收入一样,也呈逐年猛增之势。”侦办葛兰素史克中国公司案件的



专案组民警介绍,2009年至2012年,公司主营业务成本(进货成本)分别约为30.39亿元、37.13亿元、43.16亿元和50.30亿元,这其中就包含通过转移定价预留在境外的利润。

据介绍,除了通过“转移定价”把利润留在国外之外,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。在这部分“价格转移”中,不仅实现了其中国工厂的利润,也通过GSKCI药品出厂价与其中国工厂出厂价中间的差价,预提了在中国的贿赂销售费用和目标利润。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。

一切为了销量 “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。

据李某供述,从2012年3月起,葛兰素史克中国公司为了刺激贺普丁的销量,每开出一盒给他20元,每增加一名病例入组(给一名新病人开贺普丁)给他100元。他每月可以开出150到200盒,增加5到8名病例。而谭某在每次按月送钱的同时,还会递上一张“讲课单”让他签字,言明这是“讲课费”。

“有的医生回避赤裸裸的金钱交易,但希望提高自己的业内名声。这时,

学术会议的作用就体现出来了。”另一名涉案的医药代表王某说,邀请医生参加会议的费用由公司支付,礼品由公司提供,会后的旅游也由公司埋单。她的上级主管曾经明示:“认钱就给钱,认学术就给学术机会。”

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,不仅销售部门一切以销售为主导,所有的部门也都要为销售提供支持。按照马克锐的要求,独立的市场部被分解到各销售部门,以学术推广为主的营销活动转变为与销售挂钩;陆续组建市场准入部、处方药医学部、多元化部和大客户团队辅助销售。

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,以及“精英俱乐部”政策,俱乐部成员每年涨两次工资,可以得到更多奖金和出国旅游;反之,如果完不成销售指标,则面临着被解雇或无法升迁的命运。

“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39亿元增长到近70亿元。

马克锐在中国的“销售奇迹”得到了葛兰素史克总部的高度认可:2010年2月,马克锐升任GSK中国/香港区副总裁兼中国处方药部总经理;2012年10月,升任葛兰素史克中国公司董事会董事;2012年11月,接任葛兰素史克中国公司董事长、总经理兼法定代表人。

用行贿掩盖行贿 编织“合法”“合规”外衣

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法务总监赵虹燕坦承:“公司从上到下,把‘合规’当成一层老虎皮披在身上,而不是真正建立机制、采取措施,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”。

“医生讲课用的课件,市场部、医学部已经准备好了,一般有5至6套,我们在报销单上写某医生用了某课件,可以做到一个月不重样,看起来不会太假。”前述的涉案医药代表王某说。

王某供述,用发票报销“讲课费”时,虽然公司有培训,还是担心做得不够真。“财务部、审计部有时会打电话来,指出哪里不合规,教我们怎么改,改好了再寄回去。”

“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。

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。

此外,2010年以来,葛兰素史克中国公司为抢占市场份额,先后实施“长城计划”和“龙腾计划”,明确要求不得采用国产同类药品。实施“长城计划”后,不少医院没有采购贺普丁国内同类药品。

然而,尽管在合规上做足文章,葛兰素史克中国公司内部难露出马脚。自2009年开始,公司各部门和各级医药代表为套取贿赂资金而大量虚开发票和虚构讲课、会议支出的情况不断暴露。

与此同时,葛兰素史克中国公司审

计部门也发现账务中存在大量假发票。按照公司制度,审计部门要交给合规部处理,然后上交由高管组成的“风险控制委员会”讨论处理方案。

“风险控制委员会其实很清楚,但马克锐认为,如果要调查是否行贿就必须找医生对账,这样势必影响销售。”张国维供述,马克锐因此规定,除非有证据证明员工行贿,或者员工承认行贿行为,否则就不能作为行贿开展调查。

2009年到2013年,葛兰素史克中国公司有数百员工因为假发票等问题被处理,但全部认定为员工个人违反公司财务制度,进行警告或者直接开除了事。许多被开除的员工大呼“冤枉”,甚至有人将公司告上了法庭。

虽然从上到下极力掩饰,但葛兰素史克中国公司涉嫌商业贿赂的行为还是引起了北京、上海等地工商部门的注意。面对危机,葛兰素史克中国公司制定了一系列措施加以应对。

“策略主要有四条,其中两条是马克锐提出的,一是要公关,大事化小;二是以商业贿赂避免处罚。”赵虹燕供述。其他高管提出了另外两条:隐秘销毁涉及商业贿赂的证据;以拖的方式少提交或者不提交证据。

巨额贿金转嫁 中国患者和财政同受其害

“纵观如今医药市场混乱,患者看病难、用药贵等现象,医药领域的商业贿赂是根源之一,办理葛兰素史克案件有重要而深远的意义。”赵虹燕在接受采访时如是慨叹。

身陷囹圄多日,一些涉案葛兰素史克中国公司高管坦承,公司的商业贿赂行为无论是对中国的广大患者、政府还是国内药企,都造成了巨大的危害。

一是给中国患者、中国财政带来沉重的负担。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。

二是给中国患者的身体健康带来隐患。“医生是专业人员,医学知识应该告诉他,用什么样的药治什么样的病。但外资药企的药品几乎都是高价药。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。”张国维供述。

三是严重腐蚀了行业道德和职业操守。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。

此前,GSK曾对中国公开致歉。有关人士指出,一声道歉远远不够,如果没有让违法经营者付出沉重代价,实现违法所罚大过违法所得,等于是对腐败的变相激励。

诚信为本,守法为先。有关人士建议,对于中国政府而言,也需反思如何法

除当前医药流通体制的沉痾,引导药企更加注重研发环节,用创新来提高核心竞争力,让中国患者以合理的费用得到有效治疗。同时,中国的对外开放、国际合作应进一步加强,中国老百姓和其他国家的人民一样,都应该享受到跨国公司提供的一流产品与服务。中国警方严厉打击犯罪,就是要告知世界,中国市场不是冒险家的乐园,诚信守法经营才能共迎光明灿烂的将来。

记者 邹伟 罗沙

(据新华社长沙5月14日电)