

葛兰素史克(中国)涉贿案结束侦查移送检察机关审查起诉

揭开进口药价奇贵之惑



一件百姓称快的大事

【编后】

葛兰素史克涉贿案终于移送司法,这在中国医药领域和司法领域都是历史性的一刻。曾经高高在上的国际知名企业,名气再大,实力再强,只要在中国“踩”了红线,触犯了底线,等待他们的将是法律的严惩。

同样的一种药,在中国,在韩国,在加拿大,在英国……竟然像变戏法一样全都价格不一样。那些行贿成本呢,竟可以占到药价的三成,全都摊到你我他平头老百姓身上,真是养肥了贪心人,祸害了老百姓。

这样的大案,要一抓到底,严肃惩处。这表明政府在为百姓除害撑腰。不管是多牛的人,多牛的公司,只要伤害了中国百姓的利益,中国政府不会坐视不理。前前后后,葛兰素史克的侦办历经了10个多月,时间再长,过程再复杂,办案再困难,只要与百姓利益相关,我们绝不手软姑息。

与此同时,我们也欢迎国际企业在中国生产、销售、投资。但要记住中国是一个巨大的市场,同时也是一个法治的国家。 海葇

进口药价为何高于他国？

新康泰克、芬必得、贺普丁……这些葛兰素史克中国公司旗下的“明星”药品,在中国贵得离谱。

一份2012年5月葛兰素史克(简称GSK)《专利药品(含专利过期药品)境外市场价格填报表》中,清晰地反映了这一点。

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,它在中国内地的出厂价高达182元。

贵得离谱怎成行业老大？

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,声明这是“讲课费”。“我一年分12次支付讲课费。实

行贿如何套上“合规”外衣？

“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。”犯罪嫌疑人、葛兰素史克中国公司法务总监赵虹燕坦承。

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

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,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,将巨额利润预提在境外。

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

际上,李某总共只讲了两三次课,其他大部分都是虚构的。”谭某供述,公司规定可以通过餐饮发票来报销给医生回扣的费用,但“发票大部分是我在外面购买的,也就是没有实际消费的发票。”

“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。”

犯罪嫌疑人之一、副总裁兼人力资源部总监张国维表示,上述行为是公司近年政策导向的必然现象,这样的政策变化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。“马克锐来中国后,

口成药品,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。

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。

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。

提出一个叫‘销售为王(Selling lead)’的口号,销售指标每年不断增加,以弥补美国、欧洲市场的大幅下降。”据称,公司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”,每年招人数百到上千人不等,至今为止,销售人员总数已达5500人。

梁宏供述,在财务预算方面,医药代表每月有3000元至5000元可以用在医生身上。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,有更多奖金和出国旅游;反之,完不成销售指标则面临着被解雇或无法升迁的命运。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。

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。”

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。

两次立案怎会查无实证？

然而,尽管在合规上做足文章,葛兰素史克中国公司内部难免露出马脚。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。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,给予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,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。

赵虹燕交代,为了销毁证据,公司开展了“清洁桌面”行动,指导销毁电脑里和桌面的文件。公司还成立了三人小组负责危机公关。2012年2月至11月,北京市工商局朝阳分局连续两次立案调查葛兰素史克中国公司涉嫌商业贿赂问题,公关小组以财物打通关系,换来对涉嫌商业贿赂不调查、不处理,改成不正当竞争,罚款30万元。

“纵观如今的医药市场,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。”赵虹燕在接受采访时如是感叹。

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反思和忏悔。他们坦承,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,都造成了巨大危害。

综合新华社报道

葛兰素史克案时间轴

- 2013年6月28日 长沙警方证实,葛兰素史克有高管涉嫌经济犯罪而被当地公安机关调查。
- 2013年7月11日 葛兰素史克部分高管在华行贿被立案侦查。
- 2013年7月23日 葛兰素史克称,在华公司的部分高管可能会通过逃避公司流程和监管进行不当操作,触犯中国法律。
- 2013年7月29日 有报道称,18名与葛兰素史克在华贿赂案相关的人员被拘捕。
- 2013年10月25日 葛兰素史克公布了2013年第三季度财报,数据显示公司在中国的药品销售额大幅下跌61%。
- 2014年5月14日 葛兰素史克案侦查终结,于日前依法移送检察机关审查起诉。