

葛兰素史克(中国)涉贿案审查起诉

巨额贿赂成本通过虚高药价转嫁给患者

核心阅读

5月14日,记者从长沙市公安局获悉,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、对单位行贿等案目前已经侦查终结,依法移送检察机关审查起诉。目前,检察机关正在对此案进行审查。

据悉,该公司的巨额贿赂成本通过虚高的药价,转嫁给中国的病患人员和国家财政承担。

□设置

为完成畸形考核建“贿赂链”

据警方调查,2009年1月,犯罪嫌疑人马克锐就任GSKCI处方药事业部总经理后,为了完成总部下达的高额销售增长指标,在公司副总裁兼人力资源部总监张国维等人支持下,强调“没有费用,就没有销量”的销售手段,将贿赂成本预先摊入药品成本,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,借此推销药品,非法所得数十亿元。

在公司畸形考核目标和制度导向下,GSKCI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5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,疫苗销售实施“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,向疾控中心

和疫苗接种点客户行贿。

□转嫁

巨额贿赂成本让患者“埋单”

GSKCI法务总监赵虹燕承认,公司进行商业贿赂是需要成本的,巨额贿赂成本,通过虚高的药价转嫁给中国的病患人员和国家财政承担。据调查,该公司一些药品,在中国的售价,比其他国家甚至高出7倍。通过贿赂销售,GSKCI的主营业务从2009年的39亿余元,增长至2012年的69亿余元。

比如说,贺普丁在中国的出厂价是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。而实际上贺普丁真实成本为15.7元,转移定价后到中国GSKCI工厂的口岸价是73元,经物价部门核准的最高零售价为207元。

据涉案的GSKCI的多名高管称,新药进口到中国前,公司便会有5步的“倒推计算”价格过程。这一

过程称为“转移定价”,其中原研药“想卖多高的价格就定多高的价格”。举例来说,西力欣的原料由总部设在塞浦路斯的分公司做,装瓶是在意大利分公司,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。这种做法不仅大幅提高进口药品价格,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。

此外,该公司还在国内进行“价格转移”,其报关进口虚高价格的药品后,通过其设在中国的工厂加工包装再出售给GSKCI。在这部分“价格转移”中,通过药品出厂价与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。

□隐患

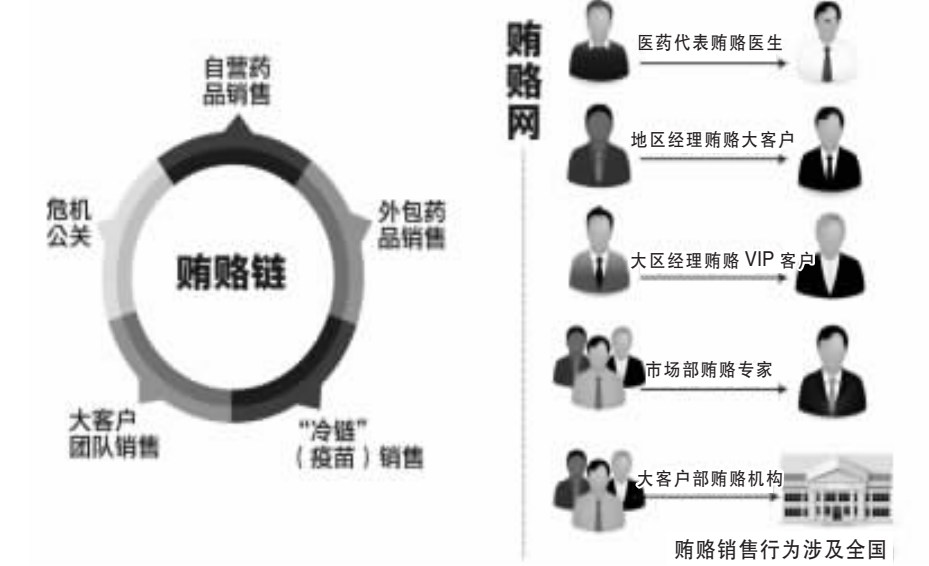
医生为多拿回扣超量开药

张国维等多名高管承认,GSKCI的行贿做法促使医生为了拿回扣多开高价进口药,一些药甚至超量使用,给患者健康埋下隐患。湖南某市级医院的肝病中心副主任医师李某,是此次被移送的46名嫌疑人之一,他被指涉嫌非法收受GSKCI医药代表谭某送的数万元现金,以及该公司提供的免费旅游。

李某称,从2012年3月起,他每开出一盒贺普丁,谭某给他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。谭某每月按时送钱给他,同时还会递上一张“讲课单”让他签字,并称这是一张“讲课费”。谭某承认,他一年支付“12次讲课费”,李某实际上只讲了两三次课,“这是公司的规定,通过餐饮发票来报销给医生回扣的费用。”

据悉,外资药企利用各方面优势,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。



□规避

采用包销方式变相行贿

据GSKCI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”,也就是包销。例如销售复达欣时,向第三方公司支付推广服务费,第三方公司再把费用给医生,这种“变相行贿”的合作不仅可以规避风险,还能增加给医生钱的幅度。

2008年至2010年,公司与国内一家医学会合作,通过该医学会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,送给各地疾控中心 and 接种点。至于给谁,就要看采购了多少疫苗。

原GSKCI副总裁兼疫苗部总经理陈洪波透露,该项目公司总计投入了1500万元,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。行贿帮助GSKCI在中国的疫苗销售额从2007

行贿工商人员逃避监管

自2009年起,GSKCI公司各部门和各级医药代表为套取贿赂资金大量虚开发票和虚构讲课、会议支出的情况不断暴露。张国维称,马克锐认为如果要调查是否行贿,就必须找医生对账,这样会影响销售。马克锐规定,除非有证据证明员工行贿或员工承认行贿,否则就不能作为行贿开展调查。

但GSKCI涉嫌商业贿赂的行为仍然引起了工商部门的注意,上海、北京等地工商部门相继展开调查。

据赵虹燕称,针对调查,马克锐提出要进行公关

□回应

“取消以销售业绩论英雄”考评

针对调查结果,葛兰素史克新闻发言人14日表示,公安部已将该案移交给湖南省长沙市人民检察院,检察院正在对此案进行审查,公司将继续就此案全力配合政府相关部门。

“14日我们与公安部进行了会面,他们向我们通报了对葛兰素史克(中国)调查的进展。”该发言人表示:“我们非常严肃地对待这些指控,希望此案件的处理可以使公司能够继续为中国及中国老百姓服务。”

GSKCI官方文件显示,自2014年1月起,公司已经取消医药代表“以销售业绩论英雄”的薪酬评价体系,取而代之的是,公司将根据专业知识、服务质量、对公司价值观的践行程度、公司整体业务表现对

年的3.8亿元,猛增到2010年的12.6亿元。

另据调查,2010年以来,为抢占市场份额,该公司先后实施“长城计划”和“龙腾计划”,行贿数千万元,明确要求医院不得采用国产同类药品,之后不少医院没有采购贺普丁国内同类药品。

GSKCI副总裁兼企业运营总经理梁宏交代,医药代表每月有3000至5000元可以用在医生身上,不够的话还可以申请更多费用,但不超过药价一定比例,例如肝炎业务部的比例是5%到8%。

该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,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,导向作用非常强”,梁宏说。

达到大事化小,避免以商业贿赂受罚,还有高管提出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。公司还成立了以梁宏等人为首的3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GSKCI涉嫌商业贿赂问题,梁宏等人通过中间人找到了办案人员,以财物打通关系,后改为不正当竞争,罚款30万元。

销售员工进行考核。此外,GSK中国将不再为医生提供参会费、讲课费两项可能导致违规的资助。

据悉,行贿医生可以说是医药行业公开的秘密。“风波过后,大家还是会按照盈利效果最好的方式来布局销售策略。从目前全球的市场环境来看,如果药企不给医院和医生支付回扣,医生完全可以开其他厂家的类似药物,大多药企都会选择认罚而不是改革。”一位药监部门的业内人士指出,之前由于日本政府规定,药企严禁向医生宣传药品信息和支付回扣,因而日本药企在中国的业绩普遍都不理想,许多重磅药物直到专利过期每年也只有几千万元的收入。

(据《京华时报》)