

2 热点透析 Hot Dialysis

葛兰素史克行贿门：30 亿元权色交易斩落四高管

此前为期一个月的研发造假举报刚把 GSK 中国折腾得焦头烂额、疲于应付,7 月 11 日 GSK 中国重大商业犯罪也被公安部坐实,并定性为“涉及人员多,持续时间长,涉案数额巨大,犯罪情节恶劣”。时隔四日,随着案件内情的进一步曝光,GSK 惊人的献金大案也渐渐被还原。

据悉,GSK 的企业运营总经理梁宏等部分高管通过旅行社,用虚增会议规模等手段进行套现。旅行社按照不成文的默契协议向梁宏等部分高管通过支付现金等方式行贿。其中,涉案的 GSK 高管“精心选择”的这家名为临江旅行社的公司,主要就是通过承接公司中国区内部会议、员工培训和外部学术交流等活动,从 2009 年至 2012 年的短短四年内涉案交易金额高达 1.19 亿元。

钱色贿赂“双通道”

根据 15 日新闻发布会上警方的消息,葛兰素史克利用旅行社以及咨询公司,向官员及医生行贿以非法提高其销往中国市场的药品价格,应对行贿事件负主要责任。

6 月 27 日和 7 月 10 日在长沙、上海、郑州等地警方的两次统一抓捕,将 GSK 中国与一家隐匿在背后的“皮包”旅行社一并挖了出来。

从与 GSK 过从甚密的这家名为“上海临江国际旅行社”的公司账本上可以看出,这一旅行社基本上不组织游客旅游,仅靠承接 GSK 等外资药企的会议组织这样外界看来的“副业”,一年的业务量就达到了 1 亿多,也正是因此才引起了相关部门的警惕和介入调查。

有关媒体援引被审的 GSK 中国高管称,除了临江旅行社,GSK 的相关会议至少还与 30 余家旅行社有业务往来。“仅副总裁梁宏一人,每年涉及会议的预算就高达几个亿,给临江旅行社只占到 1000 万元左右。其他会议

葛兰素史克：巨大利益驱使的赌徒模式

日前,公安部宣布对葛兰素史克(中国)投资有限公司(下称 GSK)部分高管涉嫌严重违法犯罪依法立案侦查。公安部在公告中称,作为大型跨国药企,近年来葛兰素史克(中国)投资有限公司在华经营期间,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形式,向个别政府部门官员、少数医药行业协会和基金会、医院、医生等大肆行贿。

长沙警方透露,目前梁宏所涉嫌的罪名至少包括职务侵占、商业贿赂、收受贿赂等。

在接受记者采访时,梁宏的神情更像在接受审讯。“经营的费用在药价中占的比例是有些高了”,他说他这十几天都在反思。

跨国药企的中国生存模式

根据 IMS 最新的报告,中国已超越德国和日本,成为仅次于美国的全球第二大医药市场。国际制药巨头都正加快在中国扩张,力图在中国市场取得更加牢靠的垄断地位。

GSK 总部设在英国,是改革开放后最早进入中国的外资药企之一,其销售王牌康泰克至今仍是感冒药市场的第一大产品。

在进入中国的 20 多年间,GSK 在国内的药物研发和临床研究方面已投入了 10 亿元人民币。目前,来自中国市场的收入约占 GSK 总收入的 3%左右,但该公司中国市场业务的增长比西欧等成熟市场快得多。

今年年初,葛兰素史克(中国)投资有限公司总裁马克锐(Mark Reilly)在媒体见面会上曾表示,预计到今年年底产品本地生产能力将提高到 75%左右。而这一比例在 2009 年仅为 30%。

竞争越激烈,玩法就越肮脏。层出不穷的跨国药企腐败行为似乎正在成为外企生存的一种“潜规则”。跨国药企长期以来享有技术上的垄断优势,享受专利技术保护使得进口药价格高企。高价意味着巨大的利润空间,这也促使逐利的外资药企乐于通过业务回扣、项目好处费等形式大肆贿赂。

商务部统计,作为商业贿赂的药品回扣,每年侵吞国家资产约 7.72 亿元,约占医药行业全年税收 16%。央视曾随机调查 20 种常用药品,结果发现它们从出厂到医院中间利润都超过了 500%,最高的达到 6500%。而虚高的药价,被医药代表、医药公司、医院、医生利益均沾。

医疗领域的医药不分、以药养医模式,被认为是药品流通领域黑幕的制度根源。在这样一个市场上,外资药企和中国本土药企一样,为了让药品进入流通环节,抢占市场份额,难免会受潜规则支配,使

“自 2007 年来,葛兰素史克(GSK)向超过 700 家旅行社及咨询公司转移了高达 30 亿元人民币的资金。这些资金往来,我们有充分理由怀疑是非法资金的处理。”7 月 15 日,公安部经济犯罪侦查局副局长高峰在新闻发布会上透露,“该公司的四位中国高管已经被拘留。”

费用,都由其他销售人员再联系旅行社组织会议,虚开和虚构现象同样存在。GSK 中国的高管和销售人员,再用这部分钱行贿政府官员、专家和医生等。”

据上海临江国际旅行社翁剑雍介绍,2008 年梁宏上任之前,GSK 的商业犯罪就已经动静不小。其所承接疫苗部的会议和项目,仅一个冷链项目的行贿金额就高达 200 万元。此后其通过利益输送“说服”具有拍板权的梁宏选择临江国际旅行社作为几大指定“皮包”旅行社之一。“一次会议最少返(梁宏)四五万元,最多时可给 50 万元。”

而在梁宏看来,GSK 中国有他这股权限可以玩转操作的高管至少有六七位。

不仅如此,为投其所好而萌生的香艳性贿赂也出现在了 GSK 这一大案中。可以说,商业贿赂利益链条上的每一环为保证关系的长期稳固均无所不用其极。据悉,除上海临江国际旅行社外的另一旅行社为了拉拢位高权重的 GSK 中国高管,专门雇用了一名女子向

出贿赂手段。

从全球看,生物制药业竞争焦点主要是新药的开发能力和药品营销。由于新药的研发投入大、周期长、风险大、成功率低,所以对于多数药企来说,即使商业贿赂有着高昂的“犯罪成本”,也难以逃脱在商业模式上选择铤而走险的“赌徒模式”。

葛兰素史克这次被调查,业内表示一点都不奇怪。我国的特殊医疗体制下,商业贿赂能够实现效益最大化。另外,各大外资制药企业的高层背景带来的盘根错节的关系,也让外资药企得以在中国迅速发展。它们最初把“医药代表”这一概念带入中国,在中国市场上横冲直撞了 20 年,随着国内打击力度和海外反贿赂调查的逐步深入,又开始严格市场操作。

显然,葛兰素史克行贿门还在于它植根于中国医药行业药品流通过程的潜规则。进一步说,这不只是跨国企业或者国内企业的问题,更是中国医药行业存在的问题。

新兴市场或掀药品价格战争

“在药价的构成中,这个比例大约占到多少?”记者问梁宏。

“我估算,这个运营费用在药价中占的比重有 20%~30%”,梁宏说。他还介绍,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。

对此,中国国家发改委在不久前曾宣布一项大范围的药品价格调查,对象为本地和国际制药商的药品定价,包括 GSK、默克以及安斯泰来公司均在受调查之列。

业内人士表示,中国想要通过这些手段降低进口药品的价格,以保护国内制药公司。业内知情人士相信,发改委最新的调查可能还包括了国际药价对比,以及密切关注制药企业是否对原材料向中国子公司收取虚高的价格,以抬高药品售价。

(杨倩 姚江波)



这名高管进行长达四年时间性贿赂。

更为惊心的是,翁剑雍的生意伙伴除了 GSK 中国,还有其他五六家外资药企的内部会议项目,每年的营业额约在 1 亿元。这也使得事态可能进一步扩大,将更多外资药企牵入审查泥潭中。

被抽空的 GSK 中国

GSK 案件对公司影响之深,从高管落马人数之多和涉案金额之巨便可见一斑。

目前第一波被带走审查的已涉及 GSK 中国区四位高管,分别是 41 岁的法务部总监赵虹燕、49 岁的副总裁和企业运营总经理梁宏、45 岁的商业发展事业企业运营总经理黄红以及 60 岁的副总裁兼人力资源部总监张国维,不排除后续将有更多同业务部门的知情参与者被连带涉案。

此前不到两个月的时间里,GSK 中国的研发总监、高级副总裁臧敬五因遭遇研发造

葛兰素史克案件：整顿中国医药市场的良机

■ 石磊

以“葛兰素史克”潜规则为代表的行为,不仅破坏了市场秩序,同时表现出了对法律的藐视——试想,如果这些行贿发生在美国、欧洲,企业本身会遭遇什么样的处罚和舆论压力。

近期,跨国公司葛兰素史克在华高管涉嫌受贿,并用受贿所得再行贿政府官员和医生等,被公安部门调查。这条新闻的出现,再度把跨国医药企业推上了风口浪尖。近几年来,跨国企业在中国经营出现的各种问题中,葛兰素史克案件格外惹眼。这不仅因为涉案金额巨大、包括性贿赂等特点,更因为它也是一家关系到千万家庭健康的跨国医药企业。

跨国医药企业在华行贿早就不是个案,在葛兰素史克之前,强生、西门子、辉瑞、礼来等跨国药企均曾卷入在华涉嫌行贿风波,辉瑞更是因商业贿赂被美国司法部门处以 23 亿美元的巨额罚单。

而作为跨国药企,这种行贿行为的蔓延已成为业内“潜规则”,其导致的结果,一方面自然是贿赂成本转嫁到患者身上,使得药品价格虚高——医药销售有暴利,药品价格中 20%~30%的比例都源自这些成本;另一方面也造成了医疗业内腐败风气的蔓延,少数医务工作者和医院以此为“惯例”,在吃拿卡要的道路上越走越远,行业的荣誉和尊严自然无从谈起。

因此,借由此次“葛兰素史克案件”,正是一次整顿中国医药市场的良机。近年来我国的医疗改革中,如何打破“以药养医”的恶性循环,是一个重要的突破口。药品价格虚高,不仅阻碍了医疗体系改革,更成为看病贵、看病难顽症和医患关系紧张的助推力。在这个过程中,“葛兰素”式的潜规则发挥了巨大的负面作用。

尤其对于跨国药企来说,他们本应该凭



借自身的国际行业技术优势、管理体制优势和影响力,在中国的医药行业中率先垂范。他们既是中国市场开放的获益方,就应该成为中国法律的遵守者,医药市场的规则引导者。而以“葛兰素史克”潜规则为代表的行为,不仅破坏了市场秩序,同时表现出了对法律的藐视——试想,如果这些行贿发生在美国、欧洲,企业本身会遭遇什么样的处罚和舆论压力。

我们看到,这些年对于跨国医药企业的查处并非没有。但每次查处之后,往往没有形成真正的震慑效应,其“潜规则”冰山之下的部分仍然未能充分地被暴露。每次案件之后,都往往能听到“这家企业运气不好”的说法,行贿、回扣等非法手段仍然屡禁不止。这种潜规则战胜法律尊严的现象之所以出现,一方面是医药企业的市场利润极大,潜规则有巨大的诱惑和操作空间,另一方面也说明“除恶务尽”仍然没有用到极致,跨国企业钻法律漏洞的成本很小。

因此,对于“葛兰素”式的潜规则,要穷尽全力进行查处,并且持之以恒予以监管。因为这样的“潜规则”牵一发而动全身,甚至关系到医改的未来。尽管目前葛兰素史克(中国)已经道歉,并且支持中方行动,但是这次案件的查处,应该只是开端。面对中国医疗体制改革的复杂变局,面对中国公众的期待与信任,持之以恒的查处和监管,才是医疗业健康发展的根本。



葛兰素史克：30 亿赔金催肥药价 30 元成本药卖 300 元



30 元变 300 元拉开黑幕

公安机关最新通报给媒体的消息中,除涉嫌性贿赂外,GSK30 元成本的药卖 300 元引发社会各界热议,依照警方的说法,这中间大量的灰色成本流入官员及医院医生手中。

不过,就警方披露的这一案情,GSK 中国区公共事务负责人昨日上午在接受记者采访时称,“公司没有相应的回应,若总部出声明,会第一时间对外披露”。

对于 GSK 部分员工的所作所为是否已经超出中国外商投资企业协会药品研制和开发行业委员(RDPAC)此前要求的学术推广的规范,RDPAC 一位媒体总监给出的说法是:“GSK 的问题已超出合规范畴,也超出了他们作为一个协会能够解读的范畴。”

依照国内法规的规定,医保用药和基本用药全部为政府定价药品,一般都受到最高零售限价管控,而非政府定价的药品,则一定程度上享有较大的自主定价权。至于此前为何 30 元成本的药被卖到 300 元,业内有分析就指,这一成本说可能未包含研发成本。

中国医药企业管理协会副会长段继东则公开称,葛兰素史克行贿只是冰山一角,外企已经人人自危。“这事也打破了外企学术推广的神话,大家不过都是卖药的。”

公开资料显示,随着中国区药品销售量的快速增长,近年来中国已成为跨国药企行贿的重灾区。仅去年 8 月和 12 月,辉瑞和礼来均因此领到了巨额罚单。依照美国证监会的说法,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。而全球制药巨头礼来则被美国证交会指控,通过提供不当支付方式贿赂外国政府官员,以获得包括中国在内的多个国家的业务,最终辉瑞缴纳了包括罚金在内的 6000 万美元,礼来则被迫同意支付追缴近 3000 万美元了结指控。

高价药频频中标

作为在华业务量排名前三的跨国药企,GSK 在中国内地的销售形式曾一度大好,其公共关系部人士此前告诉记者,中国区已经成为 GSK 全球范围内最重要也是最具潜力的区域。

而这一情况,记者查询重庆最新的药品招标结果,亦可见一斑。来自重庆官方的数据,或许可以透露,GSK 在中国药品销售和进入医院的整体情况。南都记者多方获得的重庆药交所今年 1 月的数据显示,2012 年葛兰素史克中国(投资)有限公司在重庆 2012 年药品生产企业年度销售额排名中位列 37 位,在所有跨国制药企业中的排位仅次于诺和诺德、赛诺菲和拜耳。

广东作为全国医药市场的兵家必争之地,也成为 GSK 高价药频频得手之地。依照目前依旧在执行的 2009 年标期中中标结果,GSK 在广东省药品集中采购中标的品种多达 50 个。

“在过去的 20 年中,我们为中国患者带来了超过 50 个先进的处方药和疫苗产品。”这是 GSK 中国区 7 月 14 日发给记者的声明。

若依照这一声明,2009 年标期 50 个中标产品几乎涵盖了 GSK 在华上市的所有产品。中标率之高令人咋舌。值得注意的是,这 50 个中标药品中不乏百元以上高价药,一些动辄数百上千的药,在医保缺口逐年加大的情况下,近乎悉数进了医保报销目录。

GSK 3000 医药代表焦虑难消

依照 GSK 官方的说法,目前公司中国区团队一切运作正常。

而记者则注意到,受有着 GSK 四驱马车之称的赵红艳、梁宏、王红、张国维被抓的影响,GSK 3000 医药代表中已经有员工起来质问管理层。新浪一位自称 G SK 员工、微博名为“再见 G SK”网友即指公司管理层未起到保护员工的责任,并就此打算离开 GSK。

另一个值得注意的细节时,与“再见 GSK”一样,此前爆出 GSK 涉嫌经济犯罪大量“内幕”的微博用户“医药板砖”均已经被注销了账户。

与此同时,在网络上声援 GSK 的网友也开始出现。一位名为“我是饱受屈辱的医药代表”在 7 月 11 日发出长微博《狼群的危机营销》,鼓励 GSK 的 3000 多名医药代表们勇敢应对危机。新浪微博认证资料为葛兰素史克市场部产品经理徐雅萍亦在给圈内同事打气。

(马建忠)