

“入乡随俗”必须坚守合规底线

——葛兰素史克商业腐败案启示之二

■ 记者 王志乐 报道

根据公安部网站发布新闻介绍的葛兰素史克案的案情以及媒体披露的一些相关人员的说明或供述,我们可以发现葛兰素史克商业腐败案的若干值得注意的特点。

通过商业伙伴行贿受贿 从而逃避公司内部流程和监管

据公安部新闻介绍,“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。同时,该公司还存在采用虚开增值税专用发票、通过旅行社开具假发票或虚开普通发票套取现金等方式实施违法犯罪活动。”

从上述介绍,我们看到葛兰素史克商业腐败案的一大特点是,公司借助商业伙伴实施行贿和受贿,从而逃避公司的内部流程与监管。该公司通过旅行社向政府官员、医药协会和基金会工作人员以及医院管理人员和医生行贿。

据媒体披露,葛兰素史克中国公司某些高管的具体做法如下:

GSK 的企业运营总经理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部分高管通过支付现金等方式行贿。有关媒体援引被审查的 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。除了高管使用一定的费用,其他会议费用,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。

据涉案某旅行社高管介绍,其所承接 GSK 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”具有其他销售人员再联系临江国际旅行社作为几大指定“皮包”旅行社之一。“一次会议最少返还高管四五万元,最多时可给 50 万元。”

据办案民警介绍,旅行社承接了 GSK 公司大大小小的(内部)会议;另外就是 GSK 和一些医院、专家学者、医生组织的一些学术交流、培训。一些高管通过旅行社承办开会、虚增会议规模,或者是根本就没有这样一个活动、虚报一个虚假的东西,大量地把 GSK 公司里的钱套出来。一部分自己非法侵占为己有,一部分进行商业贿赂活动,给一些医院、单位推广自己的产品。

葛兰素史克中国公司高管通过商业伙伴从事商业腐败活动在被一些查处的跨国公司中是一个普遍的问题。2002 年以来美国司法部和证交会处罚了 24 个在华涉案的跨国公司违规案例。据不完全统计,其中明确披露通过商业伙伴(旅行社、中介或咨询结构等)进行商业腐败活动的案例就有 9 个。其他案例其实也有相当数量的企业通过商业伙伴从事违规活动。

公司发展业务必须与商业伙伴,包括供应商、客户、中介机构、咨询公司等建立联



系,必须与其开展合作。合规的商业伙伴可以为企业带来巨大的商业价值。与此同时,违规的商业伙伴也可能给企业带来巨大的合规风险。

葛兰素史克中国公司商业腐败案告诉我们,企业强化合规经营抵制商业腐败必须高度重视对商业伙伴的合规管理。既要要对商业伙伴业务能力以及其产品和服务质量的审核,也要对其合规性加强审核。商业伙伴的合规管控是企业合规经营的一个重要方面。否则,企业人员有可能借助商业伙伴逃避内部流程和管控。

葛兰素史克中国公司高管 集体沉沦造成系统性违规

近年来,越来越多的跨国公司强化合规经营,遏制商业腐败。加强对商业伙伴合规管理成为许多跨国公司强化合规经营的重要环节。我们相信,葛兰素史克公司一定也有像其他跨国公司那样的对商业伙伴合规管理制度。问题在于,为什么葛兰素史克中国公司不仅没有有效地管控商业伙伴的合规风险,反而利用商业伙伴从事商业腐败活动?

关键在于,葛兰素史克中国公司主要高管不仅没有坚持合规底线,反而成为通过商业伙伴从事商业腐败的推手。

媒体记者从办案民警处获悉,目前被采取强制措施的 20 余名涉案人员中,包括葛兰素史克中国的 4 大高管,4 人在公司内部号称“四驾马车”,分别涉及法务、人事、市场和营销。他们包括法务部总监,副总裁、企业运营总经理,商业发展事务企业运营总经理,副总裁兼人力资源部总监。

那么,为什么葛兰素史克中国公司高管要从事这种明显违规的商业贿赂呢?从媒体

记者与该公司高管梁某的对话中我们或许可以找到答案。

梁某认为,企业违规行贿问题的症结除了自身的管理,也与国内医药审批环节过多密切相关。行贿成为“行规、大家都这样做”。他认为,政府如果没有这么多环节,企业就没有必要招那么多人去打交道。如果医院把药的这部分拿出来,这种腐败的一大部分环节就没有了。显然,葛兰素史克中国公司高管非常清楚中国医药采购体制存在问题,行贿已经成为潜规则。这种情况下,他们只能“入乡随俗”。

入乡随俗成为一些跨国公司在华商业腐败的托词。到一个不同国情的地方投资经营,跨国公司当然需要推进“本土化”,需要入乡随俗,根据当地情况风土人情调整经营思路和策略。但是,入乡随俗不等于没有规则,不等于可以突破合规底线从事商业贿赂。

令人感到惊讶的是,与一些其他跨国公司陷入商业贿赂案不同,葛兰素史克中国公司高管不仅向政府官员、医生行贿,而且他们还在这一过程中贪污受贿。

据办案民警透露,上述 4 高管涉嫌通过各种会务收受贿赂,利用旅行社套现。民警称“数额巨大”,不过具体数额仍在侦查和核实之中。已有警方掌握的证据显示,葛兰素史克中国举办 8000 万一场的年会,一名高管涉嫌一次从旅行社获取“贿赂”200 余万。

葛兰素史克中国公司案表明,企业主要高管违规甚至集体沉沦对企业合规体系将带来灾难性后果。当葛兰素史克中国公司高管以“入乡随俗”为由接受“潜规则”而突破合规底线时,企业设立的合规制度就成为一纸空文。这是一种系统性违规,其危害性远远超过企业个别部门或个别员工违规。显然,强化合规应当首先从企业负责人和高管入手。

葛兰素史克公司疏于管控 致使中国公司陷入系统性腐败

中国公安部门查办此案后,葛兰素史克公司总部发表声明。该声明指出“我们对本公司某些员工及第三方机构因欺诈和不道德行为所面临的严重指控,深表关切与失望。上述行为严重违背了葛兰素史克全球的规章制度、管理流程、价值观和标准。葛兰素史克对此类行为绝不姑息和容忍。”

7 月 21 日公安部有关部门负责人在北京约见葛兰素史克总公司分管国际事务的总裁 AbbasHussain 等一行。AbbasHussain 再次代表葛兰素史克总公司致歉,并表示葛兰素史克总公司完全支持中国政府反腐败的决心和行动,将全力支持和配合中国警方的调查,并将积极改进原有的业务和操作模式,为中国患者得到更好地救治作出自己的努力。

会见后,葛兰素史克公司再次发表声明。声明称,葛兰素史克中国公司的部分高管,他们熟悉公司的运作体系,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。葛兰素史克公司绝不能容忍此类行为。葛兰素史克公司全力支持中国政府根除腐败的决心。我们会继续积极配合公安部门的工作,并根据调查进展采取所有必要的行动。

从葛兰素史克公司总部表态看,该公司有全球的规章制度、管理流程、价值观和标准,坚决反对对中国公司的商业腐败行为。问题在于,全球公司的制度、价值观和标准以及管理流程为什么在中国公司中形同虚设?中国公司的高管为什么能够“逃避公司流程和监管进行不当操作?”

据媒体报道,早在 2013 年年初,就有人举报葛兰素史克中国公司销售人员向医生提供演讲费、现金回扣、豪华晚宴和费用全包的旅游机会,以换取医生开具该公司产品的药方。

告密者在今年 1 月份通过电子邮件向葛兰素史克的董事会、高管和合规部门的管理人士提出了这些指控。2013 年 6 月,葛兰素史克一位发言人证实,该公司正在调查相关指控。他表示,过去四个月中,该公司已经动用巨大资源彻底调查出自这一个匿名来源的每项指控,但并未发现该公司中国业务存在腐败或行贿行为的证据。他表示,该公司有时会资助医疗系统官员参加该公司赞助的活动,报销他们参加科学会议的费用,这些支出并无不妥。他还称,该公司的政策符合美国和中国禁止对药物进行超说明书用药推销的相关规定。

一家全球性经营的公司在一些地方出现违规经营问题并不奇怪。通过发现问题和纠正问题的机制,企业可以管控合规风险。但是面对有人对中国公司的举报,葛兰素史克公司错过了自己调查发现问题和纠正错误的机会。公司管控合规风险的机制显然出现了问题。公司将为此付出巨大代价。

2011 年 7 月英国实施《反贿赂法》,这一法律是迄今为止最严格的反商业腐败。英国反贿赂法提出了企业的新罪名“没有防止贿赂”。这一法律在打击商业贿赂时也追究企业商业伙伴违规问题。按照英国法律,葛兰素史克总部恐怕也将由于中国公司严重的腐败问题被追究法律责任。

其实,葛兰素史克公司在其他国家已经为违规经营问题付出过代价。2012 年 7 月 2 日,美国司法部表示,全球第一大制药商英国葛兰素史克公司已就违规营销处方药物等指控认罪,并将为之支付 30 亿美元的巨额罚款与美国药监局达成和解。

根据美国司法部当天发表的声明说,葛兰素史克公司对三项刑事指控认罪。这些指控包括违规营销帕罗西汀和安非他酮两种处方药物,以及没有向美国药监局报告糖尿病药物文迪雅的安全数据。美国司法部称,在美国历史上与医疗保健欺诈事件相关的案件中,这项和解协议在规模和程度上都是最大的。

遭受如此巨大的处罚,葛兰素史克理应强化合规管理,全面检查和纠正全球范围违规行为。令人遗憾的是,葛兰素史克显然没有进行全面检查和整改,失去了一次亡羊补牢的机会。

葛兰素史克公司面临合规问题的严峻挑战。我们希望该公司能够像其他有跨国公司那样,痛定思痛,重建企业的合规制度和合规管控机制,建立真正的合规文化。

过去企业追求股东价值最大化;进入新世纪以来,全球企业越来越强调包括社会责任和环境责任在内的全球责任;2008 年底西门子因商业腐败与美国司法当局和解以来,全球企业更加关注企业的合规责任。所谓合规,包括遵守公司总部所在国以及企业经营所在国的法律法规;遵守企业自己制定的各项规章制度;也包括遵守良好的职业操守和道德规范。

合规是企业行为的底线。完善合规体系、健全合规管控机制和形成合规文化的企业才能做大做强做久。走向全球的公司必须承担包括合规责任在内的全球责任。

葛兰素史克中国公司案应该引起在华经营的其他跨国公司高度重视,也应该引起中国本土企业的高度重视。

进口药价为何居高不下?

■ 肖静 报道

刚刚吹过外资奶粉企业的调查寒风,又吹向了跨国药企,中国国家发改委将对 60 家企业开展成本价格调查。其中,日本安斯泰来、美国默克以及英国葛兰素史克等六家跨国集团的中国子公司悉数在列。7 月 11 日葛兰素史克(中国)部分高管涉经济犯罪被侦查。

成本调查将拉开新一轮药价改革的帷幕,这是否意味着中国药品将迎来新一轮的降价潮?或者这说明在华经营的跨国药企将面临巨大挑战...

跨国药企在华加速扩张

伴随着生活水平不断提高,更多的中国人都期望拥有更高品质的医疗服务和更为完善的医疗卫生体系。再加上老龄化人口比重加大,以及政府改善医疗卫生服务的推进,近年来,中国药品市场迅猛发展,中国也成为各国制药巨头必争的兵家重地。

毕马威报告指出,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。另有数据显,中国 2011 年的药品销售总额高达 710 亿美元。

从诺和诺德到诺华,再到近期传出贿赂

丑闻的葛兰素史克,多家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。目前,三甲医院使用的药品近五成为外资品牌,进口药已经占到了国内市场的一半以上。

但其实很多进口药原料都是中国制造,中国生产、中国包装,价格却高于中国同类药的四到五倍。还有在美国 1977 年就研发出来的进口药,专利早已过期,当初投入的高额研究经费也已经收回,却能在中国市场销售十几年一直不降价。

此外,多数“仅此一家”的进口药及耗材在国内形成优势地位,国内国外定价相差悬殊。业内人士透露,“进口药品国内销售价格与国外销售价格的差价高达几倍。”

跨国药企争相在华淘金,较高的价格却让大部分中国人感叹看病难、药价高,无法享受生物技术进步带来的便利。特别是治疗癌症等疾病的昂贵创新药物,中国富人成为他们新的消费群体,普通人却只能望而却步。

专利是进口药价高企的主因

许多中国制造的药换上洋品牌的外衣后身价大涨,许多外国专利过期的进口药在

中国价格居高不下,许多进口药在中国的定价与西方市场持平甚至更高却仍有广泛的市场,是什么造成进口药价水分多?

一方面,频发的质量问题让中国制药陷入信任危机。去年多家药企使用致癌毒胶囊曾震惊全国,今年的维 C 银翘片涉毒事件又让人们惶恐不安,近期,百年老字号同仁堂也不断被爆出朱砂超标等质量问题。

另一方面,我国的生物医药技术远远落后于发达国家,跨国药企长期以来享有技术上的垄断优势。相对于大多生产低价仿制药的国内药企,跨国药企研发成本高,享受专利技术保护,造成进口药价格高企。有研究表明,专利保护造成发展中国家药品价格上扬,上扬的程度随着药品和国家的不同而不同,从 12%到 200%不等。

而即便部分过了专利保护期的进口药,也仍然享受单独定价政策。国家规定,进口药比国内企业生产仿制药品,针剂差价率不超过 35%,其他剂型差价率不超过 30%。

这种最高限价造成招标过程中“内外有别”,进口药与国产仿制药的价格相差数倍或数十倍。但在国内药企“质量门”频发的背景下,大多数人认为进口药疗效优于国产药,因此,即便进口药价更为昂贵,也能在中国崛起的中产阶级里找到市场。

此外,药品在国内流通,需要经过药厂、经销商、政府、医院四个环节才能到患者手中,各个流通环节层层加价是造成药价较高的另一个主要因素。因此,许多药企虽毛利润巨高,却并不是高药价的最大受益方。

许多药企的销售费用甚至远远高于公司的营业成本。业内人士透露,一款药品的零售价里,一般企业得到 30%,流通渠道占 30%,医院占 40%。流通环节的灰色交易水分必须被挤出,才能将医保支出控制在合理的范围内。

治理药价虚高不能一刀切

跨国药企加速在华扩张,对中国药企形成较大冲击。在跨国药企瓜分中国市场蛋糕之时,国内药企却由于自身创新实力和技术的限制,只能在市场竞争中长期处于被动地位。

传统使用的有效药价格比较低,药厂和医院利润比较小,跨国药企专利药品的吸金能力让国内药厂望尘莫及。低利润造成国内药企处于传统药品流失,新的产品又开发不出来的尴尬境地。

新药研发有周期长、成本高、风险大的特点,一个新药目前的研发成本在 5 亿元人

民币左右,周期平均在 11-12 年左右。但目前中国政府并没有完善的新药开发保护机制,对创新性药企的扶持也还不够,导致国内药企除了研发能力上落后于跨国药企外,创新积极性也并不高。

据统计,在过去的十年中,强生公司一共有 13 项成果获得 FDA 批准,居各大制药公司之首,葛兰素史克以 11 项成果紧随其后位居第二。而中国通过 FDA 认证的成果却几乎为零。

此次成本调查过程中,定价较高的药品以及进口药品成为此次成本调查的重点。治理药价虚高不但要了解生产成本,还应了解研发成本和营销成本。在挤出药价灰色交易中水分的同时,还应注意保护研发型企业的创新积极性。

目前,中国政府正在不断扩大医疗保险的覆盖范围,但许多治疗大病的创新药物却因为其昂贵的价格大大降低了其可及性,也没能为发展中国家普通人的公共健康做出应有的贡献。因此中国人看病贵的问题一直得不到解决。

若一方面加大国内企业的创新力度,打破垄断;另一方面有效调控药品价格,将其尽可能大范围地纳入医保体系。这些昂贵药品才有望进入“寻常百姓家”。