

葛兰素史克行贿内幕：肮脏的行贿成为冠冕堂皇的合规



□康辉涉案 行贿 GSK 中国高管 50 万元现金连年送

随着长沙警方的调查深入,GSK 中国更多高管等人员被发现存在受贿情况。除了梁宏、黄红、高琦玮等,采购部总监邱碧琳、人力资源部招聘总监郭建华、发展策略总监屠晓洲等人,也存在受贿情况,包括现金、金条、包等。警方查明,与 GSK 中国存在业务往来的上海康辉公司,便是涉案行贿方之一。

据警方介绍,上海康辉共向包括邱碧琳在内的 4 名从高管到具体负责人员,行贿 380 余万元。其中,上海康辉分 4 次向邱碧琳行贿,2009 年送了一个奢侈品牌的包,2010 年送了 20 万元现金,2011 年送了 36 万元现金,去年和今年都是送了 50 万元的现金。

康辉被保留在优选供应商之列

邱碧琳是上海人,与黄红一样也是 45 岁,其进入 GSK 中国有将近 10 年的时间,现任公司采购部总监。邱碧琳说,采购部主要负责公司的商务采购,包括会务、机票、旅游、住宿等。公司的市场部、销售部等业务部门需要开会时,由采购部负责挑选承担会务的公司等。

邱碧琳告诉记者,GSK 中国是采取优选供应商的方式选择会务公司。GSK 中国从 2005 年开始发展优选供应商,主要考察这些公司的一些基本信息,包括资质、成立时间、背景情况,目前有哪些客户等。第一批优选供应商共有 80 余家,目前已经递减到 30 余家。GSK 中国每两年会对这些优选供应商进行打分评估,包括业务量,有没有投诉等,不好的就会剔除。

邱还表示,基于良好的“合作”关系,康辉被保留在优选供应商之列。根据 GSK 中国的规定,30 万元以内的国内会议,可以由业务部门直接联系供应商,30 万以上的国内会议,以及所有国际会议,要由业务部门和采购部共同协商,三方比价后挑选。对于其他高管所说的采购部比较强势的说法,邱碧琳并不认同,她认为这更多的是公司采取的一种牵制措施,“如果我们提出旅行社,业务部门坚决不用,我们能强迫么?”邱碧琳说,事实上采购部原则上会尊重使用部门,使用部门跟哪个公司合作的比较多,比较顺,采购部也不会太多地加以干涉,“我们形成了一种默契”。

康辉与 GSK 中国业务额达两个亿

邱碧琳说,上海康辉负责人每年过年的时候会请她吃饭,然后用塑料袋包着现金送给她。在她的意识里,上海康辉并不是为了有事求她才送钱,只是因为生意做大了感谢她才送礼。

但上海康辉会展公司总经理王建明称,之所以会送礼,还是因为看中了邱等人手中的权力,为了能被刁难,价格上卡得不那么严,不被踢出优选供应商的名单。

2008 年 3 月,康辉会展上海有限公司成立,由他承包经营,自负盈亏,独立核算。上海康辉的主要业务就是为跨国药企做会务,通过做这种业务,上海康辉迅速成长壮大,员工从 14 个人增加到 90 余人。据王建明称,平均计算,上海康辉每年从 GSK 中国拿到的业务额在 4000 万左右,至今总计达两个多亿。

王建明表示,上海康辉的员工等完全是按照优选供应商配置的,如果被剔除,就会有大量员工失业,虽然每年都有参与 GSK 中国的会议业务,但“不敢冒不给(送礼)的风险”。因此,每年过年,都会向 GSK 中国的相关人员“送人情”,上至采购部总监,下至采购专员,以及具体使用部门的人员。

除了这种直接的行贿,上海康辉还要帮助 GSK 中国的相关人员进行套现,变相行贿。每次开会时,GSK 的部分人员会把一些无法报销的餐费,以及购买小礼品的费用单据,拿给上海康辉。上海康辉将这些单据算在一起交给 GSK 中国公司。拿到钱后,再给 GSK 中国的员工。王建明说,这些其实是他们公司的利润,为了处好关系,就让给了对方。

(袁国礼)



作为一个考核水平。新的大客户团队建立后,GSK 中国的医院客户增加到数百家,年销量从原来的 23 亿增加到现在的 72 余亿元,年均增 25%左右。

黄红属下的大客户团队约有 50 人,包括大客户总监、项目经理,以及区域经理,每个区域经理手下有 6-8 个人。大客户团队每年的公关费近千万元。

不同级别医院拜访频率不同

这些公关费用的三分之一由区域经理分配具体安排活动,三分之二由项目经理策划使用。包括赞助医院药剂科人员参加国际会议、全国会议和论坛,并和大学合作,开展医院管理培训课程,赞助药学专家沙龙等。而参加的人,由基层人员提供名单,包括各大医院和各省的学术带头人。

除了正常的会议费用,还有 100 万元用于制作小礼品及高价礼品,组织旅游,付车马费,以这种形式向医院人员行贿。“完全是学术方面的,肯定行不通,都要用这种方式”,黄红说。

根据公司的要求,大客户团队对不同客户的拜访频率也不一样。三甲医院的负责人,一般每周一次,二甲医院的负责人,两个星期或一个月拜访一次。拜访的时候,同样要送礼品。在拜访后,要在 48 小时内录入公司的内部系统。

按照原计划,该公司今年仍继续奉行快速扩张政策,打算招聘的人数突破 3000 人,其中有 80%是医药销售代表。根据要求,这些销售代表要会英文,而且要有在外资药企的工作经验。

超高奖金诱惑销售业绩飞涨

黄红说,与别人不同,马克锐的理念是销售指标排在第一位,利润只排在第二位,不论采用什么手段,销售必须无条件完成,销售所需要的资源和费用,公司会全力支持。

该公司给销售代表的指标非常高,黄红等几名高管都承认,GSK 中国给代表定的销售指标是全行业最高的几家之一。郭建华用了一句很形象的话来形容,“用尽吃奶的劲也可能完不成”。

根据该公司的规定,如果指标完不成,就只能拿基本工资,仅仅有 4000 元左右,这是既会英文、又有工作经验的销售代表所不能接受的。据黄红介绍,他们自己每年定的指标是比较理性的,但国际总部最后会确定一个

警方调查显示,GSK 中国在华经营期间,为达到打开药品销售渠道、提高药品售价等,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。在其“合规”外衣之下,在全国范围内有组织、成规模大肆行贿的公司行为,令人触目惊心。同时,该公司还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。

备受关注的葛兰素史克(中国)案又有新进展。随着公司四大高管的落网,GSK 中国行贿的内幕也越揭越深。记者近日采访了部分 GSK 中国的高管,他们承认,该公司的大客户团队,专门通过会议等形式,向全国数百家医院的主管副院长、药剂科主任大肆行贿。长沙警方还证实,在被工商部门查处时,GSK 中国进行危机公关,北京朝阳工商分局一名科长涉嫌受贿被调查。同时,这些高管还大肆收受康辉上海展会公司以及瑞格制药、国控等经销商的贿赂。

□行贿内幕 大客户团队年公关费近千万

长沙警方抓获了 40 余人

今年年初,上海临江旅行社经营异常引起警方的注意。警方调查发现 GSK 中国公司也牵涉其中,存在重大经济犯罪嫌疑。今年 6 月,公安部指定长沙、上海、郑州等地警方负责侦办此案。

GSK 中国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。旅行社则向部分高管支付现金等行贿,甚至包括性贿赂。高管们将套取的现金用于行贿官员和专家、医生,以及中饱私囊。

据 GSK 中国的医药销售代表称,GSK 中国培训员工如何向医生行贿,并且用销售额的近一成作为行贿医生的“备用金”,帮助医药代表做假账。按照 GSK 中国的规定,销售人员可根据自己的销售业绩,以讲课费、餐费等形式报销销售额的 7%-10%,用来行贿医生,达到让医生多开药的目的。据了解,目前仅长沙警方就已经抓获了 40 余人。

大客户团队成公关重点

今年 45 岁的黄红,是著名跨国药企中国公司的高管之一。黄红进入 GSK 中国之前是一名医生。90

年代中期,黄红进入 GSK 中国,从一名医药销售代表做起,一直做到公司的企业运营总经理,成为该公司的高管之一,除了管理大客户团队,黄红还负责供应链、招投标、商务团队、管控市场,大权在握。“大客户团队我一直在放权”,正是这个“放权”的部门,成为黄红不能承受之重。近日,她向记者讲述了大客户团队的情况及运行模式。

2009 年马克锐(MarkReilly)掌舵 GSK 中国之前,黄红主要负责公司的销售绩效方面。马克锐来到中国后,与她进行了一对一的面谈,告诉她大客户团队的意义。随后,马克锐向所有高管宣布成立新的大客户团队。“销售就是王道”,马克锐告诉黄红,要促进销售增长,进入医院的环节非常重要,其中两类人物很关键,即医院主管药剂的副院长,以及药剂科主任。与这两类人建立良好的关系,能有 3 个方面的好处:首先,产品能很好地进入医院;在医保药品评审时,由于这两类人在参与,就能得到更多的支持;在年底对方量较大的药品进行医保费用限制时,也不会受到太大的限制。

在马克锐来到之前,GSK 中国其实是有大客户团队的,但并没有把进入的多少

□内情探因 扩张速度迅猛 年销量达 72 亿

但不管如何,在马克锐来到中国后,在“销售才是王道”的理念影响和总体营销策略的促使下,GSK 在中国开始了迅猛扩张,业绩也突飞猛进。销售额年增长率从 2008 年的 20%左右增至目前的 25%,年销量从当初的 25 亿元增长到 72 亿元。

GSK 中国人力资源部招聘总监郭建华给出了一份该公司的招聘数字,也从侧面佐证了 GSK 在中国的扩张速度。2011 年 9 月份,郭建华被招聘至公司,负责招聘工作。从 2011 年 9 月到 2012 年 12 月,GSK 中国新招聘了 2000 人,“这几乎相当于一个中型医药销售公司的规模”,郭建华说,他在外企做了 30 多年的招聘工作,“一辈子也没有招过这么多人”。仅 2012 年,GSK 中国的招聘费用,就达到了 1000 万元。

□公司真相 合规掩盖之下肮脏行贿横行

黄红等人表示,GSK 中国也有一套所谓的“合规”制度,要求所有人员的所有行为要合乎规范。但整个管理层都心知肚明,如果完全合规,销售指标是不可能完成的。基层销售代表的行贿行为,这些做过销售代表的公司高层也都清楚,只是没有人愿意捅破这一层窗户纸,更不会明着教销售人员对医生、药剂科主任行贿。郭建华说,公司天天在讲合规,天天填表格,天天学合规课程,却把惊人的事实掩盖了起来。

虽然行贿哪一位具体的专家,哪一位院长,下属不会和高层讨论详细的细节,但这并不代表不知道。黄红同时指出,如果仅靠业务

部门,行贿是不可能实现的,合规部、法务部、财务部,都采取了默许和纵容的态度。

部分高管明确表示,如果不是公司行为,如果背后没有上级支持,这 4 年仅靠一线人员,绝对做不到这种高速增长。

GSK 中国的合规部门也查出过销售代表的问题,郑州一名代表做假发票、假 POS 单套现等问题,上海也发生过这种问题。但公司一般采取比较宽容和纵容的态度,一般是口头警告或书面警告,最多也就是让员工辞职。而一旦涉及到高管,基本上不会查。在这种情况下,审计也基本是走过场,无法触及业务核心。

国药准字H46020636

快克[®]

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药有限公司生产

海南快克药业总经销