

葛兰素史克中国涉贿案侦查终结 “非法所得数十亿元”

葛兰素史克(中国)投资有限公司(下称“GSK 中国”)涉嫌商业贿赂案侦查终结,已移送检察机关审查起诉。

5月14日,新华社报道援引湖南省长沙市公安局的消息称,历经10个多月的侦办,GSK中国涉嫌对非国家工作人员行贿、单位行贿、对单位行贿等案已侦查终结。侦查机关现已查明,2009年1月犯罪嫌疑人马克锐(Mark Reilly)就任GSK中国处方药事业部总经理后,先后组建和扩充了多个销售部门,将贿赂成本预先摊入药品成本,并组织各部门在虚高价价条件下,通过大肆贿赂医院、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推销药品,牟取非法所得数十亿元。

昨日,GSK中国发表声明称,当天,公安部已向GSK中国方面通报了调查进展,公司会严肃对待这些指控,全力配合政府部门.GSK中国透露,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。

去年6月27日,GSK中国4名高管被曝遭中国警方带走调查,GSK在华涉嫌行贿案发并持续发酵,随后,中国警方指控GSK中国向旅行社等机构转移30亿元人民币,以便向医生和官员行贿。

案发后,负责GSK中国区业务的英国人马克锐在当年7月初离开上海前往伦敦,理由是“例行出差”,根据GSK当年10月时的说法,马克锐后来“自愿”返回中国协助政府部门的调查,从未被采取强制措施,马克锐会继续留在中国,以在有需要

的时候进一步协助调查。

该案亦为英国政府所关注。英国每日电讯报曾披露,2013年10月15日,在华访问的英国财政大臣乔治·奥斯本和中国政府部门讨论了GSK的事情。

个人行为还是公司行为

新华社昨日援引侦查机关的说法称,马克锐的行为是为了完成GSK总部下达的高额销售增长指标,全面倡导“以销售产品为导向”的经营理念,强调“没有费用,就没有销量”的销售手段,并得到时任GSK中国副总裁兼人力资源部总监张国维等人的支持。

关于贿金来源,上述新华社报道援引侦查机关的介绍称,GSK中国在中国销售的药品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,在将巨额利润预提在境外的基础上,设定高额销售成本用于支撑贿赂资金。

另据去年7月中国公安部的通报,GSK中国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。

上述新华社报道称,GSK中国药品的价格远高于在其他国家的价格,最高的达到其他国家的7倍。另外,马克锐等组织其财务部门,将在中国境内的绝大部分违法所得作为采购成本转移到境外预设的公司结算。而GSK在中国的销售额由2009年的39亿余元,增长至2012年的69亿余元。

马克锐等人还有其他涉案行为。新华社报道显示,多地工商部门接到GSK中国涉嫌商业贿赂的举报并立案调查。2012年,马克锐、张国维、时任GSK中国法务总监赵虹燕组织人员成立危机应对小组,通过行贿的方式阻挠检查。

不过值得注意的是,去年7月份,公安部对外表述是,对GSK中国部分高管涉嫌严重经济犯罪依法立案侦查;而昨日,新华社报道的表述为,GSK中国涉嫌对非国家工作人员行贿、单位行贿、对单位行贿等案。

据英国金融时报报道,昨日在北京召开的一次情况通报会上,警方表示已找到了葛兰素史克以公司身份“大规模”行贿的证据。

事发之初,GSK中国有过表态:公司对于此案是否为员工个人行为,不作评论。

路透社援引知情人士的说法称,目前马克锐仍在中国,而英国驻上海领事馆发言人表示,该领事馆正在提供相关的领事协助。葛兰素史克的中国总部位于上海。

“GSK 医药代表大量被裁”

对于此案的行贿链条,上述新华社报道称,侦查表明,GSK中国采取多种方式鼓动销售员工“轻合规,重销售”,不但向员工提供高额销售费用,还制定了奖惩制度。GSK中国下属企业、经营部门全面参与,建立五条“贿赂链”,贿赂销售行为涉及全国各地。

在具体案例上,新华社报道以肝炎药

葛兰素史克案释放了什么信号

历经10个多月,葛兰素史克中国投资有限公司涉嫌行贿等案件侦查终结,日前被依法移送检察机关审查起诉。此案传递出的两大信号值得关注。

这起案件首先彰显了中国依法治国的决心与能力。警方公布的侦查结果,证据确凿,数据翔实,严肃性不容置疑。法律面前,人人平等,即便是葛兰素史克这样的跨国巨头也会被依法调查惩处,绝不存在法外开恩的可能。

去年葛兰素史克案刚刚曝出时,一些外媒曾抛出“中国当局试图转移民众对食品和药品安全问题注意力”等荒唐言论,暗指中国将跨国公司当成了“替罪羊”。如今真相大白,谬论不攻自破。事实证明,这起案件正是中国依法治国的必然之举。

这起案件也释放出中国向商业腐败等不正之风开战的信号。毋庸讳言,作为发展中国家,中国的法律法规虽在日益完善,但依然存在一些漏洞。某些在华经营的跨国公司不仅没有树立起良好的国际范儿,反而钻空子、走捷径,为不正之风推波助澜。

警方调查显示,葛兰素史克在中国市场建立起庞大的贿赂网,排挤中国国产药,利用财务手段转移高额利润,违法手段可谓花样百出,损害中国公众利益更是达到触目惊心的程度。据调查,葛兰素史克非法牟取所得高达数十亿元人民币,该公司在华销售的药品价格最高居然可达其他国家的7倍。

事实说明,跨国公司对商业腐败并不具备免疫力,而且由于其组织严密,背景深厚,有时反而更容易给发展中国家的经济和社会带来负面影响,打击起来也可能更加费时费力。

在这样的背景下,中国依法查处葛兰素史克公司的违法经营,折射出中国打击商业腐败的坚定决心。人们有理由期待,中国的商业环境必将日益风清气正,依法经营的企业将会如鱼得水,而那些试图挑战中国法律、走灰色发财捷径的人必将会受到中国法律制裁。

(腾讯财经)

(新华网)

葛兰素史克捞金术曝光

■ 涂重航 张泉薇

●GSKCI为牟取非法巨额经济效益的违规操作模式,起底于2013年的“旅行社”风波。去年6月,GSKCI副总裁兼企业运营总经理梁宏被警方带走接受调查。与梁宏同日被带走的还有GSKCI的副总裁兼人力资源部总监张国维、法务部总监赵虹燕和商业发展事业企业运营总经理黄红,这4人被称为GSK中国的“四驾马车”。

●GSKCI(葛兰素史克)在中国销售的药品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,在将巨额利润预提在境外的基础上,设定高额销售成本用于支撑贿赂资金。

●GSKCI的经济犯罪动机,离不开牟利,这一点在大手笔行贿后需要消费者来买单,即提前将贿赂成本预先摊入药品成本中,最高超出其他国家7倍的药价由此而来。

近日,湖南省长沙市公安局发布消息,历经十多个月的侦办,葛兰素史克(中国)投资有限公司(下简称GSKCI)涉嫌对非国家工作人员行贿、单位行贿、对单位行贿等案已侦查终结,于日前依法移送检察机关审查起诉。

据介绍,GSKCI在中国销售的药品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,在将巨额利润预提在境外的基础上,设定高额销售成本用于支撑贿赂资金。

GSKCI药品的价格远高于在其他国家的价格,最高的达到其他国家的7倍。GSKCI能够将真实成本仅10余元的药品,在中国卖出10倍以上的高价,实现数以亿计的销售收入;但销售收入逐年飙升的同时,却是微利甚至亏损。

葛兰素史克中国公司高管指认,该公司从2009年开始,调整销售策略,涉嫌用金钱贿赂开道,提高销量。另外,该公司为应对工商部门调查,成立专门危机公关小组,采取涉嫌商业贿赂的方式拉拢工商人员,意图逃避处罚或减轻处罚。

14日下午,葛兰素史克(中国)方面在发给新京报记者的邮件中引述“葛兰素史克公司发言人”的表述称,“今天我们与公安部进行了会面,其间他们向我们通报了调查的进展,我们非常严肃地对待这些指控。这让我们非常担心,它们违背了葛兰素史克的价值观。公司将继续就此案全力配合政府相关部门。”

招数一:“转移定价”

同一药品中国内地出厂价是韩国七倍 新康泰克、芬必得、贺普丁等提起GSKCI旗下的“明星”药品,中国老百姓十分熟悉;它们在中国高昂的定价,也令人印象深刻。

记者从有关方面获得的一份2012年5月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元人民币,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、日本及中国香港等国家和地区,其出厂价也远远低于中国内地。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1035元和中国香港的5992元,它在中国内地的出厂价高达182元。

GSKCI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GSKCI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、GSKCI原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GSKCI而言,除了进口成品药,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、GSKCI副总裁兼企业运营总经理梁宏在供述中称,GSKCI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。

因此,GSKCI财务报表上的数据也就不难理解—2009年至2012年,公司主营业务收入约为39.78亿元、48.62亿元、55.29亿元、69.75亿元;而同期的营业利润约为1.09亿元、0.47亿元、0.6亿元、1.88亿元。

“值得注意的还有主营业务成本,与主营业务收入一样,也呈逐年猛增之势。”侦办GSKCI案件的专案组民警介绍,2009年至2012年,公司主营业务成本(进货成本)分别约为30.39亿元、37.13亿元、43.16亿元和50.3亿元,这其中就包含通过转移定价预留在境外的利润。

以贺普丁为例,2012年,贺普丁真实成本为157元,转移定价后到中国GSKCI工厂的口岸价是73元,GSKCI出厂价(不含税)为142元,经物价部门核准的最高零售价为207元。

除了通过“转移定价”把利润留在国外之外,GSKCI还在国内进行了另一次“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出售给GSKCI。在这部分“价格转移”中,不仅实现了其中国工

厂的利润,也通过GSKCI药品出厂价与GSKCI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。由此可见,把虚高价格的药品卖出去是GSKCI的最大目标,表面上看GSKCI微利或亏损,实际上卖得越多赚得越多。

招数二:“黑金营销”

为让医生多开药 借“讲课费”行贿 人们不禁要问,这些贵得离谱的药品怎么能打开中国市场,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名疑犯之一。身为湖南某市级医院的肝病中心副主任医师的他,涉嫌非法收受GSKCI医药代表谭某送达的现金数万元以及GSKCI提供的免费旅游。

据李某供述,从2012年3月起,GSKCI为刺激贺普丁的销量,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,言明这是“讲课费”。

“我一年分12次支付讲课费。实际上,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。“讲课单是我按照公司发的模板打印出来的。这些钱要以讲课费的名义在公司报销。”

“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。”另一名涉案的GSKCI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!”

葛兰素史克中国公司人力资源部总监张国维称,GSKCI出现大量涉嫌商业贿赂行为是公司近年政策导向的必然现象。他供述称,以原GSKCI总经理马克锐2009年来华掌舵为分水岭,公司的经营理念和模式发生了重大转变。

张国维称,2009年,葛兰素史克全球总裁上任,对销售增长提出很高的要求,为此,总部向GSKCI派来实际控制人马克锐。马克锐到中国第一项任务就是转变政策,提出“销售为王”的口号。从利润为主变成销量为主,销售指标每年不断增加,以弥补美国、欧洲市场的大幅下降。

“没钱就别想提高销售增长。”张国维说,财务出身的马克锐向销售人员了解情况,他们反映用钱跟医生拉关系,销售才能增长。而GSK原来在这方面的资金较少,市场活动也不是跟销售挂钩,这样就不可能提高销量。马克锐了解这些信息后,马上研究制定新政策,把市场费用和銷售后挂上。

原GSKCI疫苗部总监张继国也证实了

这一说法。他说,不仅销售部门要一切以销售为主导,所有的部门也都要为销售提供支持。按照马克锐的要求,独立的市场部被分解到各销售部门,以学术推广为主的市场活动转变为与销售挂钩;陆续组建市场准入部、处方药医学部、多元化部和大客户团队辅助销售。

同为犯罪嫌疑人的人力资源部招聘总监郭建华感受更为明显:2008年基本维持在900-1000人的销售队伍,2009年突然开始加速“扩军”,每年招入数百到上千人不等,至今为止,销售人员总数已达5500人。

梁宏交代,在财务预算方面,医药代表每月有3000-5000元可以用在医生身上。“当然这是不够的,还可以申请更多费用,总的不超过药价一定比例。例如,肝炎业务部的比例是5%到8%。”

为了挖掘销售潜力,GSKCI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;反之,如果完不成销售指标,则面临着被解雇或无法升迁的命运。

张国维称,如果员工不那么做,就没有办法完成指标拿不到奖金,甚至有可能导致失去工作。

“这对一线销售人员的影响力和诱惑力非常大,导向作用是非常强的。”梁宏估算,GSKCI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,GSKCI的销售收入从39亿元增长到近70亿元。

招数三:“以贿掩贿”

公司审计部门教员工“如何行贿不违规” “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。”犯罪嫌疑人之一、GSKCI法务总监赵虹燕说。

一些GSKCI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到6套,我们在报销单上写某医生用了某课件,可以做到一个月不重样,看起来不会太假。”前述的涉案医药代表王某说。

王某供述,用发票报销“讲课费”时,虽然公司有过培训,还是担心做得不够真。“财务部、审计部有时候会打电话来,指出哪里不合规,教我们怎么改,改好了再寄回去。”

“包括马克锐本人,许多高管、中层都知道医药代表向医生行贿的做法。但自身还是会受到限制,不超过(药价的)10%,而且通过很多手段才能把钱套出来。”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,GSKCI推出了“第三方管理模式”。