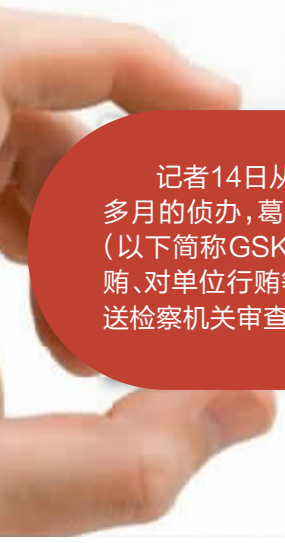
长沙警方侦结葛兰素史克涉贿案

查明销售、公关五条“贿赂链” 案件已移送检察机关审查起诉



记者14日从长沙市公安局获悉，历经10个多月的侦办，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、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。

案情要点

A

通过大肆贿赂 牟利数十亿元

侦查机关现已查明，2009年1月，犯罪嫌疑人马克锐就任犯罪嫌疑单位GSKCI处方药事业部总经理后，为了完成GSK总部下达的高额销售增长指标，在犯罪嫌疑人张国维等人支持下，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，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药价条件下，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。

B

设高额销售成本 用于支撑贿赂金

据侦查机关介绍，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。通过贿赂销售，GSKCI的主营业务收入实现了逐年攀升，从2009年的39亿余元，增长至2012年的69亿余元。在此期间，马克锐等犯罪嫌疑人组织其财务部门，采取在GSK内部虚假交易的手段，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。其巨额贿赂成本及违法所得，实际上都通过虚高的药价转嫁给中国的病患人员和国家财政承担。

C

“轻合规，重销售” 掩护贿赂销售行为

侦查表明，为了刺激增加销售额，GSKCI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，完成销售指标获得高额奖金，完不成者则面临着被解雇或无法升迁的命运。在这种畸形的考核目标和制度导向下，GSKCI下属销售员工采用各种方法大肆进行贿赂活动。马克锐等公司高管人员组织各部门，在各种公开场合和行政执法部门检查中，极力回避和掩护贿赂销售行为，努力维护行贿费用的资金输出渠道。

D

销售公关 建五条“贿赂链”

侦查机关查明，在处方药和疫苗销售过程中，GSKCI下属各药品生产企业、与经营相关的各部门全面参与，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、危机公关五条“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。

E

用行贿掩盖行贿 编织“合规”外衣

侦查机关查明，为抢占市场份额，GSKCI通过贿赂设置排他性障碍，提高药品市场销量。2010年以来，因肝炎药“贺普丁”专利药资格到期、大量国内仿制药即将大量上市，GSKCI先后实施所谓“长城计划”、“龙腾计划”，行贿数千万元，并明确要求不得采用国产同类药品。实施“长城计划”后，不少医院不再采购贺普丁国内同类药品。

■制图据央视

大案背后

葛兰素史克的药为何卖得这么贵

对于葛兰素史克这家跨国医药巨头而言，从去年7月起便深陷其中的“贿赂门”，正在演变为一场无法避免的司法诉讼。

案件内外，仍有疑团待解——葛兰素史克中国公司能够将真实成本仅10余元（人民币，下同）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。更令人疑惑的是，“卖得越多、亏得越多”，这似乎丝毫不影响其在中国极力扩张销售的步伐……

曾经深藏水下的秘密，或许到了该浮出水面的时刻。

药价如此之高，怎么定价？

“亏本”不影响卖药，巨额利润实则已留境外

葛兰素史克中国公司的药品价格为何如此之高？价格又是如何确定的？多名涉案高管供述，新药进口到中国前，公司便会启动“倒推计算”价格过程(见右)。

“这一过程也叫转移定价。”犯罪嫌疑人之一、原葛兰素史克中国公司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。

据介绍，除了通过“转移定价”把利润留在国外之外，葛兰素史克中国公司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，通过设在中国的工厂加工包装出售。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药品出厂价与其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，把高价药品卖出去是葛兰素史克中国公司的最大目标，表面上看是微利或亏损，实际上卖得越多赚得越多。

转移定价“五步法”

第一步：开展国内市场价格调研。一是参考其他跨国药企相同或者相近的药品确定价格；二是如果属于原研药，“想卖多高的价格就定多高的价格”。

第二步：将价格报给葛兰素史克中国公司财务部。

第三步：葛兰素史克中国公司将定价需求报给GSK总部的TP中心（全球价格转移中心），计算出成本价和在中国进口的口岸价。

第四步：TP中心认可后，葛兰素史克中国公司按照总部计算的口岸价进口药品，这时口岸价已远高于成本价。

第五步：药品进口后，葛兰素史克中国公司按照已经转移定价的口岸价，向国家发改委申请单独定价，发改委依据申报资料，以口岸价为基数批准葛兰素史克中国公司在国内销售的药品价格。

如何打开中国市场，还当行业老大？

一切为了销量，“销售为王”催生贿金黑幕

人们不禁要问，这些贵得离谱的药品怎么能打开中国的市场，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名犯罪嫌疑人之一。身为湖南某市级医院肝病中心副主任医师的他，涉嫌非法收受葛兰素史克中国公司医药代表谭某送达的现金数万元以及葛兰素史克中国公司提供的免费旅游。

犯罪嫌疑人之一、公司副总裁兼人力资源部总监张国维供述称，以原葛兰素史克中国公司总经理马克锐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。

“马克锐来中国后，贯彻这样的政策，提出一个叫‘销售为王（selling lead）’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。”

为了挖掘销售潜力，葛兰素史克中国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；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。

“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。”犯罪嫌疑人、葛兰素史克中国公司副总裁兼企业运营总经理梁宏估算，葛兰素史克中国公司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。 ■据新华社