

韩国卖18元 中国卖142元

——葛兰素史克(中国)投资有限公司“贿赂门”调查揭开进口药价畸高之谜

5月14日，湖南省长沙市公安局发布消息，历经10个多月的侦办，葛兰素史克（中国）投资有限公司（以下简称葛兰素史克中国公司）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。

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、鲜为人知的秘密，或许到了该浮出水面的时刻。

“亏本”不影响卖药 巨额利润实则已留境外

新康泰克、芬必得、贺普丁……提起葛兰素史克中国公司旗下的“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月葛兰素史克（简称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。

以贺普丁为例，在中国的出厂价是142元，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、日本等国家，其出厂价也远远低于中国。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103.5元和中国香港的59.92元，它在中国的出厂价高达182元。

葛兰素史克中国公司的药品价格为何如此之高？多名涉案的葛兰素史克中国公司高管供述，新药进口到中国前，公司便会启动如下的“倒推计算”价格过程：

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，发改委依据申报材料，以口岸价为基数批准在国内销售的药品价格。

“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。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。

“对葛兰素史克中国公司而言，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，利润相当可观。

另一犯罪嫌疑人、葛兰素史克中国公司副总裁兼企业运营总经理梁宏在供述中称，葛兰素史克中国公司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，葛兰素史克中国公司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1.10亿元、-0.47亿元、0.60亿元、-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50.30亿元，其中就包含通过转移定价预留在海外的利润。

以贺普丁为例，2012年，贺普丁真实成本为15.7元，转移定价后到中国工厂的口岸价是73元，葛兰素史克中国公司出厂价（不含税）为142元，经物价部门核准的最高零售价为207元。

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。

羊毛出在羊身上……



转嫁 新华社

一切为了销量 “销售为王”催生贿金黑幕

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。

据李某供述，从2012年3月起，葛兰素史克中国公司为了刺激贺普丁的销量，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”。

“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了。”另一名涉案的医药代表王某说，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。”

在犯罪嫌疑人之一、副总裁兼人力资源部总监张国维看来，上述行为是公司近年政策导向的必然现象。他供述称，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。

“新的全球CEO上任后，总部对销售增长提出了很高的要求，所以马克锐来中国后，也贯彻这样的政策，提出一个叫‘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。”

犯罪嫌疑人之一、原葛兰素史克中国公司疫苗部总监张继国说，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。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至1000人的销售队伍，2009年突然开始加速“扩军”，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至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。”

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。”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。这也换来丰厚回报，2009年到2012年，其销售收入从39亿元增长到近70亿元。

用行贿掩盖行贿 编织“合法”“合规”外衣

除了傲人的销售业绩，葛兰素史克中国公司在业内还以强调合规著称。然而，犯罪嫌疑人之一、葛兰素史克中国公司法务总监赵虹燕坦承，所谓“合规”仅仅停留在口头上。

一些葛兰素史克中国公司的员工证实，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”。

“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。”葛兰素史克中国公司多元化产品部负责人兰省科供述，为了扩大贿赂销售规模，公司推出了“第三方管理模式”。

“实际上就是包销。比如销售复达欣时，我们支付推广服务费给第三方公司，第三方公司再把费用给医生，还是变相的行贿。”兰省科说，“这种合作不仅可以规避风险，还能大大增加给医生生钱的幅度。”

与销售复达欣类似，2008年至2010年，葛兰素史克中国公司为了实现“疫苗销售翻两番”，策划出一个“冷链”项目。项目方案看起来相当“合规”——与国内某医学会合作，公司向全国各区县的客户“捐赠”物资，包括电冰箱、冷藏箱、电视机以及小轿车等非医疗设备。

“名义上是打着通过医学会向各地疾控中心和接种点提供疫苗冷藏设备的旗号，但最终给了谁，其实是看采购了多少疫苗，销量多就给的多。”陈洪波交代，葛兰素史克中国公司总计投入了1500万元预算，大部分用来购买非医疗设备，其余5%至10%打入了这家医学会的账户。

此外，2010年以来，葛兰素史克中国公司为抢占市场份额，先后实施“长城计划”和“龙腾计划”，明确要求不得采用国产同类药品。实施“长城计划”后，不少医院没有采购贺普丁国内同类药品。

然而，尽管在合规上做足文章，葛兰素史克中国公司内部难免露出马脚。2009年到2013年，葛兰素史克中国公司有数百员工因为假发票等问题被处理，但全部认定为员工个人违反公司财务制度，进行警告或者直接开除了事。

虽然从上到下极力掩饰，但葛兰素史克中国公司涉嫌商业贿赂的行为还是引起了北京、上海等地工商部门的注意。面对危机，葛兰素史克中国公司制定了一系列措施加以应对。

“策略主要有四条，其中两条是马克锐提出的，一是要公关，大事化小；二是以商业贿赂避免处罚。”赵虹燕供述。其他高管提出了另外两条：隐秘销毁涉及商业贿赂的证据；以拖的方式少提交或者不提交证据。

巨额贿金转嫁 中国患者和财政同受其害

身陷囹圄多日，一些涉案葛兰素史克中国公司高管进行了深刻的反思和忏悔。他们坦承，公司的商业贿赂行为无论是对中国的广大患者、政府还是国内药企，都造成了巨大的危害。

一是给中国患者、中国财政带来沉重的负担。赵虹燕供述，公司的这些商业贿赂是需要成本的，天价费用最终转嫁给中国患者及财政。

二是给中国患者的身体健康带来隐患。医生为了多拿回扣，倾向于开高价的进口药，甚至超量开药。

三是严重腐蚀了行业道德和职业操守。

四是破坏了公平竞争的市场环境。药价相对较低的国有或民营药企受到很大的压制，最终伤害的还是中国患者和中国财政。

五是阻碍了中国医疗事业改革发展。

此前，GSK曾对中国公开致歉。有关人士指出，一声道歉远远不够，如果没有让违法经营者付出沉重代价，实现违法所罚大过违法所得，等于是对腐败的变相激励。在这方面，应该借鉴美、英等国的做法，以坚决的态度和严厉的处罚来维护法律权威。

据新华社