

医药行业商业贿赂大案中国频发

■ 陈时俊 王卓铭 曹海丽 报道

2012:美国礼来制药公司在华行贿门

法律合规风险趋紧，各家跨国药企都开始为自己的“旧事”付出代价。

2012 年 12 月 25 日，美国礼来制药公司由于行贿献金而付出近三千万美元的代价，全球前十大药企又一“落马”。

2012 年 12 月 20 日，美国证券交易委员会(SEC)指控礼来制药公司违反《海外反腐败法》，通过提供不当支付方式贿赂外国政府官员或相关第三方机构，从而获得在俄罗斯、巴西、中国和波兰的业务。

对此，礼来的回应颇为暧昧：“没有承认也不否认。”只是在官方声明中称，“公司已经同意支付追缴款、判决前利息和罚款共计 29398734 万美元资金，并同意由一个独立的合规机构，对礼来与《海外反腐败法》规定的内部控制和合规体系进行为期 60 天的评估。”

礼来在上述四国商业行贿的案件调查时间主要集中在 1994-2009 年的 15 年间。1993 年，礼来重返中国市场，这次调查几乎涵盖了绝大部分礼来在华的业务发展。

2011 年，礼来在中国市场的销售额大增 31%，延续了礼来连续十年在中国保持 20% 增速的记录。作为全球各大药企的核心重点市场，中国市场的发展好坏正对其整体业绩增速起到越来越大的影响，但这也正是灰色地带。

从 SEC 的控诉可知，2006 年至 2009 年的三年间，礼来中国的个别员工涉嫌提交虚假开支报表，在一些个案中向受雇于政府的医生提供不正当的礼品、娱乐以及现金，以及鼓励这些医务人员开出处方，促进礼来产品的销售。

礼来方面辩称，这些礼品和现金支付的金额“通常都很小”。但事实上，掌握处方大权的医务人员向来都是众多医药企业“公关”的核心对象。处方量的多寡以及对产品的选择权都在医务人员手中，因而大型药企与多国医务人员“过于紧密”的关系屡屡曝光也早已不是行业的秘密，公差出行和销售返点的情况颇为普遍。

就在 2012 年 7 月，遭受重罚的 GSK 也为类似事件在支付了高达 30 亿美元罚款后，才与美国联邦政府、州政府及哥伦比亚特区最终达成和解协议。次月，涉及中国的辉瑞“献金门”也最终以 6000 万美元的方式来和解“灭火”。

早在 2007 年，卫生部就发布了《关于建立医药购销领域商业贿赂不良记录的规定》，但商业贿赂现象至今屡禁不绝。

一位医药行业人士认为，这与中国相应法律监管的滞后有关，“在外资药企行贿事件多次涉及中国的情况下，国内竟没有一例被曝光的行贿受贿案件，这本身就不正常”。

礼来方面表示已经处分甚至开除了部分当事员工，但并未披露所行贿的医生名单。

2012:辉瑞制药在华行贿手段曝光

2012 年 8 月 7 日，美国司法部(DOJ)发表文件称，辉瑞公司就违反《反海外贿赂法》(FCPA) 同美国司法部以及美国证券交易委员会(SEC)达成和解，向两者分别支付了 1500 万美元和 4500 万美元的罚款。DOJ 目前没有对辉瑞提出刑事指控。

作为全球最大的制药企业，辉瑞被指在 1997 年到 2006 年期间，向包括保加利亚、克罗地亚、俄罗斯等国官员行贿 200 万美元以上。SEC 则指出，辉瑞在中国、捷克、意大利等国犯有行贿行为。

2011 年财富世界 500 强排行榜上，辉瑞以 6785 亿美元的营业收入列 103 位，净利润超 34 亿美元。此次罚金不及辉瑞去年利润的 2%。

辉瑞中国企业沟通部负责人席庆表示：“辉瑞的上述不当行为都是历史性问题，我们主动向 DOJ 和 SEC 进行了报告。目前，辉瑞已经采取了十分严格的合规措施。”

SEC 的文件展示了辉瑞在华的部分行贿手段：邀请开处方多的医生参加聚会，提供超规格的娱乐活动。辉瑞中国还独创了“积分计划”，医生根据开处方量得到积分，积分可用来换手机、茶具、眼镜等。这些行贿费用通过伪造的咨询合同、临床试验经费、广告费等形式列支。

由于辉瑞在 2009 年收购惠氏，因此惠氏此前在华的行贿行为也被一并提起诉讼。惠氏从 2005 年开始，在中国、印尼、巴基斯坦等地通过行贿方式推广其营养品。两公司合并之前，惠氏在中国的主要业务集中在奶粉和维生素等营养药物领域。目前，原惠氏的营养品业务已经转让给雀巢。

辉瑞在声明中指出，DOJ 并未指控辉瑞或惠氏的员工了解或批准过行贿行为。但一位同行业的企业人士表示：“辉瑞的大部分行贿行为发生在 2007 年之前，那时中国的市场份额只是这些外资药企全球市场的一个零头，因此对中国市场的管理也比较松散。那是医药市场最乱的时候，大量外企的销售组通过不正当手段拓展地盘，公司不用授意，只需坐享其成。”

DOJ 和 SEC 并未披露辉瑞行贿中国医生的具体细节，此前强生等企业在遭遇 FC-PA 调查时也屡屡涉及中国，但国内调查一直没有下文。

2007:西门子贿赂门

2007 年 9 月 14 日下午，西门子(中国)有限公司副总裁、公共关系部总监白安在北京就西门子“贿赂门”对本报进行了一个半小时的沟通，他否认了西门子正在接受调查的说法。

“西门子作为一个公司没有受到中国官方的调查。在一些省份有一些小的案件，在吉林的案子中，一个西门子的雇员被叫去问询。”

白安表示，这名西门子医疗集团的员工不是被告也没有人起诉她，所以她只是一个证人。同时她也不是西门子开除的 20 个人之一。

2007 年 8 月 22 日，西门子(中国)有限公司总裁及首席执行官郝睿强在上海的一个新闻圆桌上披露：西门子中国在去年开除了 20 名“涉及一些公司不能容忍行为”的员工。

2006 年 11 月 15 日，德国警方搜查了西门子公司在德国的近 30 间办公室，其中包括 CEO 柯菲德的办公室，以及部分员工的居所。德国警方还以涉嫌挪用和在其他国家行贿的罪名，拘捕了数名西门子员工。德国检方确认的涉案金额达 2 亿欧元，而西门子内部审计的结果则称，可疑资金高达 42 亿欧元。

西门子的审计师是国际四大会计师事务所之一的毕马威会计师事务所(KPMG)。

2006 年 11 月 9 日，毕马威完成了一份名为“SAS 99 审计程序——结果摘要”(SAS 99 Audit Procedures—Summary of Results)的内部审计报告，在 2007 年 1 月初被媒体披露报道。这份报告列出了西门子电信部门给外部“咨询顾问”支付的“可疑费用”——或难以确认接收方，或难以知道对方提供了什么服务的费用。

记者阅读了这份报告。毕马威称，他们在审计过程中，Intercom 的咨询费用支付调查引起了他们的特别关注，并由此引发他们重新改进审计程序。经他们审计，西门子在 2006 年共向这家公司划转了 170 万欧元的咨询费。毕马威称，他们还分析了这家公司和西门子其他实体之间的交易，以识别任何形式的非正常交易，如和离岸公司的交易，或是和地方公司的实质性交易，或是其他想不到的交易。

毕马威通过新的审计程序还发现，西门子电信部门在 2005 年 6 月 1 日启动电子 SAP 系统之前，经人工处理的合同看起来并不符合现行的合规指引，如这些合同的接收方是谁不明确，提供的服务没有清楚地表明，等等。毕马威认为，这些合同具有很高的风险，被定性为“外国腐败操作”(Foreign Corruption Practice)。

毕马威在报告中列出了全球另外 20 多个可疑的咨询费接收者，涉及总金额达 1 亿欧元。其中亦首次出现了中国的名字——共有九个和中国业务有关的公司及个人被提及。其中 IBF Business Services Ltd.接收的费用最高，为 600 多万欧元。其余从几百万到几万不等。

对于毕马威报告中提及的这些中国公司和个人，慕尼黑检公办公室负责人萨默费尔德(Christian Schmidt-Sommerfeld)向记者表示，他们目前并没有任何针对中国公司 and 个人的调查，而只局限在欧洲特别是欧洲中部，另外还有非洲的一个国家，以及沙特阿拉伯。

“我们不能越过边境。”萨默费尔德说。因此，目前的调查仅限于可以合作的国家，“不过我们的调查是开放的。”萨默费尔德补充说。

通过签署咨询合同，向第三者支付咨询费的方式进行间接行贿，是检方在西门子公司调查中发现的一个规律。据《华尔街日报》的报道，在西门子电信部门前高管的问讯笔录中，他特别提到三个高额咨询费接收者。其中一个和中国业务有关。此人名为 Max Rennert，他在英属维尔京群岛注册有一家控股公司。通过该控股公司下属的子公司，他总共接收了来自西门子 474 万欧元的咨询费。

据德国《明镜》周刊报道，该问讯笔录还提到，此人在几年前曾帮助西门子、德国电信以及一家中国银行获得了中国一个移动通信项目合同。

遏制商业贿赂不能只靠药企自律

■ 于璐/文

“药品回扣，就是药企对医院进行的商业贿赂，是一种赤裸裸的违法行为。”网民“xplus”表示，“从暗扣到明扣，最终损害的是患者利益。”

此前有报道称，以中标价格为基准，医药代表的工资加奖金，会占到中标价格的 8%，物流配送占 5%，药品生产研发成本占 10%，而商业贿赂的成本则会占到 60%。网民指出，医药购销领域成为商业贿赂重灾区，客观上抬高了药价和医疗费用。

博主“刘纯银”说，医院药品价格虚高的一个重要原因，就是药品从生产出来到患者使用的中间环节中，存在商业贿赂“潜规则”，让患者承担了医药代表、开处方医生及院方相关权力人士的“利润”来源。

网民指出，跨国药企实行商业贿赂是众人皆知的“潜规则”，药企之所以频频采取商业贿赂手段，其背后有着深刻的社会原因。

博主“曹凯 Caleb”说，终端市场有公立医院高度垄断，药品要想进入终端市场，部分药企势必选择无节操的生存。药品生产企业下大力气研发的新药经医院环节受阻不能获得市场后，便将研发新药的资金放于市场开拓。

博主“朱恒鹏”进一步分析了医药腐败的因果链条。他指出，“市场经济+公立垄断”导致医药价格管制，价格管制必然扭曲医药价格，导致医院医生不得不以药养医，而能养医的只能是价格虚高的药品，所以药企只能虚高定价，然后返利回扣。

有观点认为，抵制商业贿赂要靠药企本身加强自律。但不少网民不同意这一观点，认为抵制药企商业贿赂，一方面要加强对药企贿赂行为的打击和约束，另一方面，要打造廉洁医院，堵住商业贿赂“后门”。

博主“刘纯银”说，应该注意到，随着治理力度的加强，出现了一些新的规避监管的现象。如以贵重礼品、包销旅游费用等方式实施贿赂。还有一些医药企业采取“打游击”的方式规避市场监管，在这个地区或领域有了不良记录而难以生存，就跑到那个地区或领域图谋发展，或者更改企业名称试图东山再起。因此，仅靠自律行为很可能使治理流于形式。治理商业贿赂任重道远。当前除了要依靠制度约束和加强监督外，对贿赂行为必须给予严厉打击，这不仅是保证药品医疗市场秩序的关键，也是法治社会的题中应有之义。

葛兰素案是整顿中国医药市场的良机

■ 石嘉/文

以“葛兰素史克”潜规则为代表的行为，不仅破坏了市场秩序，同时表现出了对法律的藐视——试想，如果这些行贿发生在美国、欧洲，企业本身会遭遇什么样的处罚与舆论压力。

跨国医药企业在华行贿早就不是个案，在葛兰素史克之前，强生、西门子、辉瑞、礼来等跨国药企均曾卷入在华涉嫌行贿风波，辉瑞更是因商业贿赂被美国司法部门处以 23 亿美元的巨额罚单。

而作为跨国药企，这种行贿行为的蔓延已成为业内“潜规则”，其导致的结果，一方面自然是贿赂成本转嫁到患者身上，使得药品价格虚高——医药销售有暴利，药品价格中 20%-30% 的比例都源自这些成本；另一方面也造成了医疗业内腐败风气的蔓延，少数医务人员和医院以此此为“惯例”，在吃拿卡要的道路上越走越远，行业的荣誉和尊严自然无从谈起。

因此，借由此次“葛兰素史克案件”，正是一次整顿中国医药市场的良机。近年来我国的医疗改革中，如何打破“以药养医”的恶性循环，是一个重要的突破口。药品价格虚高，不仅阻碍了医疗体系改革，更成为看病贵、看病难顽症和医患关系紧张的助推力。

尤其对于跨国药企来说，他们本应该凭借自身的国际行业技术优势、管理体制优势和影响力，在中国的医药行业中率先垂范。他们既是中国市场开放的获益方，就应该成为中国法律的遵守者，医药市场的规则引导者。

我们看到，这些年对于跨国医药企业的查处并非没有。但每次查处之后，往往没有形成真正的震慑效应，其“潜规则”冰山之下的部分仍然未能充分地被暴露。每次案件之后，都往往能听到“这家企业运气不好”的说法，行贿、回扣等非法手段仍然屡禁不止。这种潜规则战胜法律尊严的现象之所以出现，一方面是医药企业的市场利润极大，潜规则有巨大的诱惑和操作空间，另一方面也说明“除恶务尽”仍然没有用到极致，跨国企业钻法律漏洞的成本很小。

因此，对于“葛兰素”式的潜规则，要穷尽全力进行查处，并且持之以恒予以监管。因为这样的“潜规则”牵一发而动全身，甚至关系到医改的未来。尽管目前葛兰素史克(中国)已经道歉，并且支持中方行动，但是这次案件的查处，应该只是开端。面对中国医疗体制改革的复杂变局，面对中国公众的期待与信任，持之以恒的查处和监管，才是医疗业健康发展的根本。

葛兰素史克行贿门其实是个中国故事

■ 付克友/文

日前，公安部统一组织指挥湖南长沙、上海和河南郑州等地公安机关对跨国药企——葛兰素史克(中国)投资有限公司部分高管涉嫌严重经济犯罪依法立案侦查。现已查明，近年来该公司在华经营期间，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。

因为知名跨国企业，葛兰素史克部分高管在华行贿案发，产生一种备受关注的轰动效应，实属正常。不过，从法律角度看，这种外企身份是无关紧要的。因为不管是中国本土企业还是在华跨国公司，在中国的土地上经营就要遵守中国市场的相关法律，若其违法，当然也都要一视同仁，接受同样的法律制裁。而且，很大程度上说，葛兰素史克行贿门其实是个地地道道的中国故事。

这些年来陷入商业贿赂丑闻的外企，葛兰素史克不是第一家，甚至也不是第一家外资药企——此前，强生、西门子、辉瑞、礼来等跨国药企均曾卷入在华行贿风波。至于其他被曝光的外企就更多了，比如耐克行贿谢亚龙、雅芳四名高管贿赂中国官员、戴姆勒公司行贿丑闻等等。外界发现，这些在其本土可能是循规蹈矩的企业，到了国外却变得“入乡随俗”起来，成为南橘北枳故事的现实佐证。而且令人尴尬的是，它们在海外的很多贿赂行为被曝光，还是本土监管部门“多管闲事”的结果。近年来，不断有外企在美国被当局指控涉嫌违反“反海外腐败法”，比如，辉瑞就因此领到了 11 亿美元的罚单。而我们的监管部门和司法机关却显得很被动，甚至没见行动。因此这次立案调查葛兰素史克，的确是一个进步。

葛兰素史克行贿门的“中国色彩”，还在于它植根于中国医药行业药品流通环节的潜规则。央视曾随机调查 20 种常用药品，结果发现它们从出厂到医院中间利润都超过了 500%，最高的达到 6500%。而虚高的药价，被医药代表、医药公司、医院、医生利益均沾。医疗领域的医药不分、以药养医模式，被认为是药品流通领域黑幕的制度根源。在这样一个市场上，外资药企和中国本土药企一样，为让药品进入流通环节，抢占市场份额，难免会受潜规则支配，使出贿赂手段。显然，这不只是跨国企业或者国内企业的问题，更是中国医药行业存在的问题。

