

本版撰文 本报记者 王 熙



日前,美国证券交易委员会(SEC)对外宣布,全球最大的研发型制药公司辉瑞制药在包括中国在内的8个国家,向当地官员、医生等医药公职人员行贿。对此,辉瑞中国网站发表公开声明称,公司已与美国司法部和SEC达成协议,为该公司及其子公司惠氏制药的违法行为缴纳6016万美元的罚金。

辉瑞制药在美国被罚,无疑也给所有在华的医药企业敲响了警钟。记者了解到,赤裸裸的医药贿赂已经成为了行业潜规则,比起跨国巨头,国内医药企业的商业贿赂行为有过之而无不及,甚至很多医药企业是靠着贿赂才得以生存的。

虽然国家发改委、卫生部等部委经常发布通知,要求深化治理医药购销领域商业贿赂工作,但效果并不明显。多家医院的医药代表对记者表示,国家的每一次通知,总会对这样的行业违规行为起到威慑作用,但根本无法根除这一现象。

商务部的统计资料表明,在全国药品行业,作为商业贿赂的药品回扣每年侵蚀国有资产约7.72亿元,约占全国医药行业全年税收收入的16%。

辉瑞十余载灰色路

据SEC提供的资料显示,辉瑞在中国、克罗地亚、捷克、意大利、哈萨克斯坦、俄罗斯和塞尔维亚等8个国家的子公司雇员和代理向当地官员和医生行贿。相关证据显示,辉瑞向中国开药较多的医生赠送手机和高档茶具,向克罗地亚的有关外科医生提供跨国旅游费用和现金等。辉瑞通常将这类支付以培训、运输等支出计入账内,掩盖其真实用途。

很显然,辉瑞的上述做法违反了美国《反海外腐败法》。根据该法案,任何美国公司、自然人或者在美国上市的公司,其在海外市场的贿赂等腐败行为皆在该法的监管、制裁范围之内。

值得注意的是,SEC的起诉书显示,辉瑞的行贿活动可以追溯到11年前。

这就意味着,在过去十余年中,这家全球最大制药公司最关键的销售合规体系,至少在全世界8个国家出现了严重的“安全漏洞”,其全球增长最快的市场——中国,也并未成为一方净土。

辉瑞在其声明中明确表示,早在2004年就发现当时收购的克罗地亚子公司部分员工存在“不当支付行为”,此后,“辉瑞法律与合规部门的员工、外部律师和审计师集中在全球各地开展了为期多年的调查活动”。

同时,声明还称,在2009年辉瑞以680亿美元的天价并购惠氏后,总部便发现惠氏在中国、沙特、印度尼西亚等国家存在“不当支付行为”。

虽然辉瑞将行贿看作“不当支付行为”,但该公司明确提出,为解决这些“历史性问题”,辉瑞将分别支付1500万美元罚金、1600万美元的不当得利和1030万美元处罚前利息;与此同时,在与SEC签订的单独民事和解协议中,辉瑞的子公司惠氏同意缴纳1720万美元的不当得利和166万美元的处罚前利息,“以处理在美国以外的4个子公司发生的不当支付事宜”。上述各项费用合计6016万美元。

“自纠自查”博同情

为解决眼前危机,辉瑞美国总部近日对外宣布,辉瑞已经在全球范围实施和开启了一整套完善的反腐败政策和流程,并全面审核了其原有的合规计划。辉瑞还采用了预审核方法对非美国市场的日常经营活动进行抽检。另外,辉瑞也建立了相关流程来监督公司和美国之外的医务人员与政府官员的关系。

“国际上对医生和药企之间的关系监控得越来越严格了,这是一个明显的趋势。”中国外商投资企业协会药品研制和开发行业委员会政府事务和媒体沟通总监左玉增表示,目前,全球对药企商业贿赂的监管正日益收紧,药企未来在这方面面临的压力将越来越大。

编者按:在医疗体制改革持续深入的当下,药价虚高问题已被商业贿赂牢牢地绑架。一家制药企业,其药品从出厂到进入医院,一共要“打通”多少环节,恐怕会让很多医药代表不方便回答。毫无疑问的是,在所有环节中,医院的医药招标环节极其重要,前期“功深”和后期“补习”都十分必要。

商业贿赂一直是中国医药行业难以根除的痼疾。日前,全球最大的研发型制药公司辉瑞在美国被罚一事,给所有在华的医药企业敲响了警钟。中国的医药销售和流通,如何走出一条透明、健康的发展之路,是摆在医药领域所有相关人士面前的一道难题。

辉瑞制药行贿被罚 国内药企引以为戒

为“钱”途 医药企业刀尖上行走

“其实辉瑞真的比较冤,国外的医药企业贿赂中国医院的资金量不大,许多都是以邀请知名医生出席高端会议名义支付的费用。由于这些药企掌握了许多先进技术,在一定程度上促进了中国医药行业的发展。”北京某医院的资深医药代表晓波(化名)对记者表示,国外企业的医药制造技术非常先进,国内许多医院都不得不用国外的药品,因为国内企业产品根本代替不了。

而好医生网创始人高瞻更是对辉瑞被罚表示了同情。他对辉瑞在行业中所展现出的自律行为持肯定态度。高瞻透露,辉瑞曾用拍照的方式来监测医药代表们是否在宴请时行贿。

对于辉瑞公司在华行为,辉瑞企业沟通部总监席庆表示,辉瑞公司是制药行业第一家主动披露自身“不当支付行为”的公司。在中国发生的“不当支付行为”,是在收购子公司之前发生的。

不过,对于公众关心的“辉瑞公司的药品进入中国国内各销售终端的渠道是如何完成的”、“其产品在中国和美国销售的渠道有何不同”等疑问,辉瑞美国总部并未给出详细解答,对媒体的回应是“不便回答细节问题”。

“美国辉瑞在中国行贿的犯罪事实清楚确凿,应该也必须接受中国司法机构的处罚。”雷曼律师事务所律师郝俊波在个人微博中透露,“我已经在10日通过书面和官方网站两个渠道,向最高人民检察院递交了实名举报信,要求司法介入调查。”

国内药企行贿更猖獗

不能否认的是,辉瑞凭借其所谓的“不当支付行为”打开了中国的市场。不过,从国内从业者的态度与国际商业贿赂趋势来看,中国医药领域的商业贿赂行为更严重,但惩治的步伐却很落后。

“辉瑞其实是医药行业里很规范的企业。如果中国相关部门对辉瑞采取惩罚措施,国内所有的药企都应受到相应惩罚。”晓波对记者坦言,如果制药企业不对医院进行商业贿赂,根本无法打开市场——这也是医药代表存在的必要。

晓波进一步为记者描绘了药品出厂后是如何通过层层筛选进入到医院的。

医药公司从制药厂拿到产品在某地区的相关代理权,然后通过贿赂医院的药剂科主任等领导取得医院采购的资格,但这并不意味着产品就能进入医院顺利销售,医药代表还需要到相关科室讲解产品的药理,这其中,最重要的是要和科主任、医生谈好回扣,如果回扣合适才有机会继续“推销”该药品。

另外,医药招标分为政府招标与医院自行招标两种,两种招标均设有评审小组,评审小组由卫生部门官员、医院人员及医药专家组成。但医院购买的药品要通过医生来实现“外销”,最后还是医生说了算,所以医生的意见就显得非常重要。

在通常情况下,同一类产品会有十几家企业前去竞标,中标企业大概占到参加竞标企业的20%左右,能“入围”决赛的药企并非是药价最便宜的,而是关系做到位的。企业竞标、医院招标其实只是走一个过场而已,能否入围在于其给相关科主任多少回扣,谈好价钱后药企将自己产品的相关指标告知医院招标方,使其成为产品招标的标准指标。

晓波对记者说,他经常去医院相关科室开会,主要是谈回扣,其他的关于药品的介绍和讲解都是一带而过。

暴利层层渗透

据记者了解,拿回扣的医院科室一般有两个,一个是药房,主要通过“外方费”、“统方费”等形式来拿。另一个是卖医药的科室,医药代表会按照医生卖药的数量返还给医生费用。

“统方”是指医院将销售的每一种药按照天、月销售量进行统计汇总,形成的内部数据,一般不对外公布。但对企业来说,“统方”数据能够反映本企业药品的销售情况,进而可以为企业对该医院是否加大“推广力度”做决策参考,而对医药代表来讲,将通过“统方”来为卖药的医生支付回扣。

但“统方”并不是免费的,一般一盒药的“统方费”少则0.2元,多则1元。虽说回扣不高,但涉及的品种多、范围广、数量大,保险系数高。

晓波对记者表示:“‘统方费’大家都心知肚明,而且这些费用

都是私下给的,一般是给相关医生、药房和医院计算机房的人。”

而科室卖药的回扣是如何回流到医生手中的呢?晓波对记者讲解道,以某产品为例,其出厂价仅为每剂2元,但在医院成功中标后就变成国家发改委等有关部门定价的30元,其中,30%的利润是需要分给相关科室大夫的,即大夫卖出一剂这样的药品,就能得到近10元的回扣,而医药代表一般拿到药品5%左右的利润。

此外,医药代表通常采用“学术活动”和“带金销售”这两种手段打通医院的各个环节。前者是通过举办学术活动、刊登学术文章,为医生增加学术分,后者便是通过金钱打通关系。其中,“带金销售”有两种方式,一是根据医生开的药方底单数量直接付钱给医生;二是给医生支付临床观察费。

据悉,一家医药公司曾经对医药支出的各个环节算过一笔账: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占到惊人的60%。

重拳出击整风气

日前,卫生部下发通知,要求进一步深化治理医药购销领域商业贿赂工作。根据该通知,省级卫生行政部门将建立商业贿赂不良记录,一旦企业被列入其中,各省将坚决取消其所有产品在当地的招标人入围资格,两年之内也不能再进入该省市场。此前,国家发改委也曾下发过类似文件,但效果不明显,所以该通知被业界称为“新意不多”。不过,这种打击势头还是让从业人员,尤其是医药代表惊出一身冷汗。

晓波对记者说,此前,国家查得比较严,他所负责的医院也对这方面很重视,所以,他给医生回扣的时候非常小心,尽量把医生约出来单独谈,或者把钱打到其银行卡内。现有的政策,对这种行为的存在还构不成威胁。

不过,一些地方卫生部门已经陆续公布了涉嫌商业贿赂的医药企业名称。北京市公布的一份文件显示,由于涉嫌商业贿赂,河北澳诺制药、北京万丰达等企业已被赶出北京市场。福建省自2006年起分4批公布了36家涉嫌商业贿赂的企业。另外,四川、河北、广东等省也多次公布了涉嫌商业贿赂的医药企业名称。

“实际上,最近几年来,包括卫生部在内的几大部门对打击商业贿赂下了很大力气。”相关卫生部官员称,为了配合国务院主导的治理商业贿赂专项工作,医药系统整治商业贿赂的工作已经展开。

处罚难挡“钱”途

尽管有高压整治,但自2006年以来,医药领域商业贿赂行为却没有停止过,而且涉案企业多为中小型企业,鲜有大型、外资药企被查处的案例。

不过,从近期曝光的医药事件看,国家似乎有整治医药贿赂行为的决心:4月底,湖南曝出天价芦笋片事件;5月30日,一张宁波市第一医院的“回扣清单”曝光;6月3日,原江苏常州第七人民医院院长因受贿62万元获刑7年;6月17日,新进医保药品突击涨价内幕被揭露等等。

记者在采访时还发现,包括晓波在内的多名医药代表都不了解国家法律对医药贿赂行为的惩罚力度。

记者查阅相关法条了解到,医药代表在销售其推销的药品过程中,违反国家规定,以回扣、手续费名义向医院有关工作人员行贿,数额较大,将构成行贿罪。《刑法》第三百八十九条规定:为谋取不正当利益,给予国家工作人员以财物的,属行贿罪。这里的国家工作人员,既包括在国家机关中从事公务的人员,也包括在国有公司、企事业单位中工作的人员。

而根据第三百九十条规定,对行贿罪的处罚有以下几种:1.对一般行贿罪,处五年以下有期徒刑或拘役;2.因行贿谋取不正当利益,情节严重的,或者使国家利益遭受重大损失的,处五年以上十年以下有期徒刑。

不过,晓波对记者表示,即便这样,他还是会继续在刀尖上行走。“‘钱’途面前,总是会有人铤而走险。”他说。

