

最惠國定價與企業協議

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland), Solicitor (Hong Kong),
Solicitor (England & Wales)

第三項工具涉及價格。G 編第四章介紹了 2025 年 5 月關於“最惠國”定價的行政命令，根據該命令，美國為某種藥品支付的價格不應高於一組可比發達國家所支付的最低價格。¹2025 年 7 月，總統致函十七家制藥公司的首席執行官，要求其承諾在聯邦醫療補助（Medicaid）和新藥方面採用此類定價。自 2025 年秋季起，政府與各製造商逐一達成協議，首先是 Pfizer 和 AstraZeneca。2025 年 12 月，政府宣佈與另外九家公司達成協議，其中包括 Novartis 和 Roche 的美國子公司 Genentech。²

據當時的報道，這些協議包含以下內容：承諾在聯邦醫療補助以及未來上市的新藥中採用最惠國價格，通過政府支持的直接面向消費者的平台進行銷售，確認此前已作出的投資承諾；作為回報，公司可獲得約三年的藥品關稅豁免期。³協議文本未全文公佈，因此難以評估其法律效力。它們類似於監管者與受監管行業之間通過談判達成的和解，以關稅和行政措施的威脅作為執行手段，其能否在法院獲得強制執行令人懷疑。此類安排在兩個方向上都很脆弱：未來的政府可能放棄這些安排，而現任政府如果認為公司的履約情況不足，也可能重新啟動談判。

對歐洲和瑞士的影響源自 G 編第四章所述的機制。如果美國價格與參照組中的最低價格掛鉤，那麼在歐洲作出的每一項價格讓步，

最惠國定價與企業協議

都可能使公司在美國付出數倍的代價。因此，公司有理由推遲或放棄在低價國家上市，堅持在參照市場中維持較高的目錄價格，並更多地依賴保密摺扣。⁴瑞士尤其容易受到影響，因為其價格被其他國家用作參照，而其自身的成本控制政策卻朝著相反的方向推進。下文的情景分析將最惠國定價的持久性視為這十年中的關鍵不確定因素之一，因為它決定了巴塞爾各集團所創造的價值中，有多少將繼續以美國價格在美國賺取。

1 註釋

1. 2025 年 5 月 12 日行政命令，“Delivering Most-Favored-Nation Prescription Drug Pricing to American Patients”；參見 G 編第四章“2025 年以來美國的價格壓力”一節。現狀有待核實。
2. 白宮 2025 年 12 月 19 日關於與九家藥品製造商（包括 Novartis 和 Genentech（Roche））達成最惠國定價協議的公告；另見 SRF, “Deal mit Novartis und Roche: Das steckt hinter den neuen Preisvereinbarungen mit Trump”, 2025 年 12 月。細節有待核實。
3. 關於 2025 年 12 月各項協議的內容（聯邦醫療補助及新藥上市中的最惠國（MFN）定價、通過“TrumpRx”平台銷售、確認投資承諾、三年內免受第 232 條關稅），參見白宮公告以及 SRF 和行業媒體的報道。協議文本未全文公佈。現狀有待核實。
4. 關於公司對美國最惠國定價的已報道反應，包括推遲在歐洲上市以及要求提高目錄價格，參見歐洲製藥工業協會聯合會（EFPIA）和 Interpharma 在 2025—2026 年的聲明。現狀有待核實。

僅供一般參考。本文不構成法律或稅務意見，不能取代針對個別情況的專業意見，亦不建立律師與客戶關係。本文反映截至 2026 年 9 月的法律狀況。

網上版本：hk.helveticaregister.com/basel-most-favoured-nation-pricing-and-the-company-agreements

Copyright © 2026 Dr Alexander Ressos, TEP - 瑞士律師、香港事務律師、英格蘭及威爾士事務律師。如需了解更多有關瑞士法律、稅務及信託服務的資訊，請瀏覽 www.ressos.ch