

最惠国定价与企业协议

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

第三项工具涉及价格。G 编第四章介绍了 2025 年 5 月关于“最惠国”定价的行政命令，根据该命令，美国为某种药品支付的价格不应高于一组可比发达国家所支付的最低价格。¹2025 年 7 月，总统致函十七家制药公司的首席执行官，要求其承诺在联邦医疗补助（Medicaid）和新药方面采用此类定价。自 2025 年秋季起，政府与各制造商逐一达成协议，首先是 Pfizer 和 AstraZeneca。2025 年 12 月，政府宣布与另外九家公司达成协议，其中包括 Novartis 和 Roche 的美国子公司 Genentech。²

据当时的报道，这些协议包含以下内容：承诺在联邦医疗补助以及未来上市的新药中采用最惠国价格，通过政府支持的直接面向消费者的平台进行销售，确认此前已作出的投资承诺；作为回报，公司可获得约三年的药品关税豁免期。³协议文本未全文公布，因此难以评估其法律效力。它们类似于监管者与受监管行业之间通过谈判达成的和解，以关税和行政措施的威胁作为执行手段，其能否在法院获得强制执行令人怀疑。此类安排在两个方向上都很脆弱：未来的政府可能放弃这些安排，而现任政府如果认为公司的履约情况不足，也可能重新启动谈判。

对欧洲和瑞士的影响源自 G 编第四章所述的机制。如果美国价格与参照组中的最低价格挂钩，那么在欧洲作出的每一项价格让步，

最惠国定价与企业协议

都可能使公司在美国付出数倍的代价。因此，公司有理由推迟或放弃在低价国家上市，坚持在参照市场中维持较高的目录价格，并更多地依赖保密折扣。⁴瑞士尤其容易受到影响，因为其价格被其他国家用作参照，而其自身的成本控制政策却朝着相反的方向推进。下文的情景分析将最惠国定价的持久性视为这十年中的关键不确定因素之一，因为它决定了巴塞尔各集团所创造的价值中，有多少将继续以美国价格在美国赚取。

1 注释

1. 2025 年 5 月 12 日行政命令，“Delivering Most-Favored-Nation Prescription Drug Pricing to American Patients”；参见 G 编第四章“2025 年以来美国的价格压力”一节。现状有待核实。
2. 白宫 2025 年 12 月 19 日关于与九家药品制造商（包括 Novartis 和 Genentech（Roche））达成最惠国定价协议的公告；另见 SRF，“Deal mit Novartis und Roche: Das steckt hinter den neuen Preisvereinbarungen mit Trump”，2025 年 12 月。细节有待核实。
3. 关于 2025 年 12 月各项协议的内容（联邦医疗补助及新药上市中的最惠国（MFN）定价、通过“TrumpRx”平台销售、确认投资承诺、三年内免受第 232 条关税），参见白宫公告以及 SRF 和行业媒体的报道。协议文本未全文公布。现状有待核实。
4. 关于公司对美国最惠国定价的已报道反应，包括推迟在欧洲上市以及要求提高目录价格，参见欧洲制药工业协会联合会（EFPIA）和 Interpharma 在 2025—2026 年的声明。现状有待核实。

仅供一般参考。本文不构成法律或税务意见，不能替代针对个案的专业意见，亦不建立律师与客户关系。本文反映截至 2026 年 9 月的法律状况。

在线版本：cn.helveticaregister.com/basel-most-favoured-nation-pricing-and-the-company-agreements

Copyright © 2026 Dr Alexander Ressos, TEP - 瑞士律师、香港事务律师、英格兰及威尔士事务律师。如需了解更多有关瑞士法律、税务及信托服务的信息，请访问 www.ressos.ch