



競爭事務委員會
COMPETITION
COMMISSION

非機密公開版本

個案編號 AD/02NH

競爭事務委員會

根據《競爭條例》第 11(1)條

就擬進行的藥物銷售調查作出的決定

理由陳述書

2019 年 9 月 26 日

本文件的英文版為理由陳述書的原文。此中文譯本僅供參考，如中、英文兩個版本有任何抵觸或不相符之處，須以英文版本為準。

目錄

1 引言及概述	1
作出決定的法律框架	1
是次申請的處理	2
程序步驟	2
考慮申請及作出該決定的基礎	3
該決定及理由陳述書	3
2 相關事實詳情	5
申請人及其他有關各方	5
擬進行的調查	6
市場銷售調查	6
銷售調查報告	7
數據的表述方式	7
刊發及購買銷售調查報告	8
過往調查	8
相關產品	9
香港銷售藥劑製品的法律及規管框架	9
藥劑製品的種類	9
香港的藥劑製品業	10
供應商	10
顧客	11
3 競委會就是次申請的評估	13
3.1 就是次申請的申述	13

3.2 第一行為守則下可能出現的競爭問題	14
業務實體組織的決定	14
妨礙、限制或扭曲競爭	15
簡介	15
(a) 一般交換資料的相關指引	16
(b) 用作評估擬進行的調查的相關市場	17
(c) 競委會的競爭受損論	18
(d) 評估擬進行的調查令競爭受損的理論	19
擬進行的調查數據可能屬影響競爭的敏感資料	19
擬進行的調查中的資料類別	19
市場覆蓋率及市場集中度	21
(e) 申請人認為可減輕疑慮的因素	22
現有 IMS 數據	22
擬進行的調查中的數據性質	23
潛在競爭問題總結	24
3.3 經濟效率豁免的適用範圍	24
分析適用範圍的法律框架	24
條件一：該協議對改善生產、分銷、促進技術或經濟發展有貢獻	25
一般原則	25
競委會對所稱的經濟效率作出的評估	26
就以下各項所聲稱的經濟效率：(a) 更好、更有效地分配現有產品的存貨；(b) 更容易將新產品推出市場；(c) 加強醫藥公司推廣及分銷產品的工作	27



關於(d)增加投放於提升病人福祉其他方面的資源的聲稱	30
關於(e)整體上促進公共政策、學術及研發工作進步的聲稱	30
條件一的結論	31
條件二、三、四	31
條件三：不對業務實體施加對達致相關經濟效率並非不可或缺的限制	31
一般原則	31
競委會對所稱的不可或缺的限制作出的評估	32
3.4 市場調查服務的競爭	33
3.5 總結	34

1 引言及概述

1.1 2019年1月31日，競爭事務委員會（「**競委會**」）收到香港科研製藥聯會（「**製藥聯會**」或「**申請人**」）根據《競爭條例》（第619章）（「**《條例》**」）第9條提出要求決定的申請（「**是次申請**」），競委會有關參考編號為AD/02NH。

1.2 是次申請關乎申請人就香港的處方及非處方藥劑製品（西藥）擬進行調查並發布銷售數據的安排（「**擬進行的調查**」）。¹

1.3 申請人認為，開展擬進行的調查不會違反《條例》第6(1)條下的第一行為守則。無論如何，申請人認為擬進行的調查將提升《條例》附表1第1條（*提升整體經濟效率的協議*）所指的整體經濟效率（「**經濟效率豁免**」或「**豁免**」），故尋求競委會作出決定，確認是次申請所指明的擬進行的調查憑藉經濟效率豁免，不受第一行為守則規管。²

1.4 是次申請旨在獲得法律上的確定性，若然競委會認為擬進行的調查會產生競爭問題，經濟效率豁免便適用。申請人已表明，如競委會作出「*令人滿意的決定*」，那麼擬進行的調查將會展開。³

1.5 下文第2部提供了申請人及擬進行的調查詳情，第3部則就經濟效率豁免及申請人提交的有關申述予以說明。

作出決定的法律框架

1.6 《條例》附表1訂明數項一般豁免，當中包括經濟效率豁免。這些豁免如適用於某協議，則表示第一行為守則不適用。

1.7 根據《條例》第9(1)條，已訂立或擬訂立某協議的業務實體可向競委會提出申請，要求作出該協議是否因為符合《條例》一項或多項豁免或豁免的情況，而獲豁免或豁免於第一行為守則適用範圍之外的決定。⁴

¹ 下文第3.2段述明，申請人亦將澳門的藥劑製品銷售數據包括在內，但關於這方面的行為並不在是次申請範圍之內。

² 是次申請第4及第5段。

³ 是次申請第22及第38段。

⁴ 《條例》第24條容許業務實體向競委會提出申請，要求作出某行為是否獲豁免或豁免於第二行為守則適用範圍之外的決定。

1.8 競委會只有在特定情況下才須考慮決定申請，這些情況統稱為「適宜性因素」。⁵ 但《條例》並不要求競委會考慮就假設性的問題或協議所作出的申請。⁶

1.9 如競委會考慮相關申請，可根據《條例》第 11(1)條，就有關協議是否獲豁除或豁免於第一行為守則的適用範圍之外作出決定（「該決定」）；按照第 10(1)條規定，競委會在作出決定之前，須透過互聯網及按其認為適當的方式發布關於該申請的通知，並須考慮在特定限期內向其作出的所有申述。

1.10 若競委會的該決定確認某項豁除或豁免適用於某協議，則憑藉第 12 條，由該決定所指明的每一業務實體，均免受任何根據《條例》就該協議提出的訴訟。第 34 條要求該等決定須於競委會備存的一份登記冊發布。

1.11 然而，業務實體不必事先獲競委會發出該決定，才可依賴《條例》下適用的豁除或豁免。業務實體可自行評估其協議在第一行為守則及相關豁除及豁免下的合法性。⁷

1.12 如競委會決定某協議不獲豁除或豁免於第一行為守則之外，這並不一定表示競委會對是否有合理理由懷疑相關協議違反第一行為守則已有任何看法。⁸

1.13 競委會對申請決定的評估過程，已詳列於《根據〈競爭條例〉第 9 條及第 24 條 (豁除及豁免)申請決定以及第 15 條申請集體豁免命令的指引》，下稱「《申請指引》」。

是次申請的處理

程序步驟

1.14 2019 年 1 月 31 日，製藥聯會以表格 AD 向競委會提交申請。在此之前，競委會根據《申請指引》第 6.12 段至 6.15 段列明的程序，與製藥聯會進行了長達數月的初步諮詢。

⁵ 根據《條例》第 9(2)條，只有在以下條件獲符合下，競委會才會考慮有關申請：(a) 該申請就豁除或豁免的適用情況舉出具有廣泛重要性或涉及公眾利益的問題，而該問題屬全新的或懸而未決的；(b) 現存案例或競委會的決定中，對該問題尚未釐清；及(c) 有可能基於提供的資料作出決定。競委會對「適宜性因素」的詮釋可參閱競委會發布的《根據〈競爭條例〉第 9 條及第 24 條 (豁除及豁免)申請決定以及第 15 條申請集體豁免命令的指引》（《申請指引》）第 6.4 至 6.9 段。

⁶ 見《條例》第 9(3)條，以及《申請指引》第 6.10 至 6.11 段。

⁷ 《申請指引》第 5.6 段。

⁸ 《申請指引》第 9.6 段。

1.15 根據《條例》第 10 條規定的程序，競委會於 2 月 1 日：

- (a) 在競委會網站發布有關是次申請的通知及申請人提交的表格 AD（非機密版本）；以及
- (b) 邀請相關各方於 2019 年 3 月 29 日或之前就是次申請提出申述。⁹

1.16 競委會共收到 8 份申述，當中包括 1 份保密申述，其餘 7 份非保密申述已悉數上載於競委會網站。下文第 3.5 段提供這些申述的概要。

1.17 競委會評估是次申請時，亦有：

- (a) 向申請人發出提交進一步資料的要求，以便釐清是次申請的不同事項並索取更多資料；以及
- (b) 向個別機構查詢，事項包括在是次申請中聲稱提供可購買或使用的資料是為了履行職能的說法。¹⁰

1.18 最後，競委會在評估接近尾聲時，與製藥聯會舉行了一次會議，討論是次申請有何可取之處。其後，製藥聯會就所表達的意見遞交了一份書面補充文件（「補充意見」）。

考慮申請及作出該決定的基礎

1.19 競委會收到申請後衡量了有關「適宜性因素」，基於是次申請符合該等因素，競委會決定考慮是次申請。競委會現已完成是次申請的審議及諮詢，認為是適當時候根據《條例》第 11(1)條作出該決定。

該決定及理由陳述書

1.20 競委會考慮了是次申請中提供的資料及論據、就是次申請提交的申述、競委會向第三方查詢時所收到的申述、申請人就索取進一步資料的要求提供的答覆及補充意見，競委會已就是次申請作出該決定，即：擬進行的調查不會由經濟效率豁除或因為該豁除而豁除於第一行為守則的適用範圍之外。

⁹ 見競委會發布的「根據《競爭條例》第 10 條就關於擬進行的藥物銷售調查申請決定發出的通知」。除發布通知外，競委會特別邀請 40 個其認為相當可能會受是次申請影響的相關各方提交申述。

¹⁰ 就該等查詢，競委會收到以下機構的回應：[...]、衛生署藥物辦公室、醫院管理局、IQVIA 及屈臣氏零售（香港）有限公司。

1.21 然而，正如在本理由陳述書中載述，競委會同時認為對於擬進行的調查中打算涵蓋的某些資料而言，若交換該等資料，任何情況下都不大可能引起第一行為守則下的競爭問題。為了更清楚說明這點，競委會在下文第 3.2 部詳述其對可能出現的競爭問題所作的評估。第 3.56 段亦概述了可能會引起競爭問題和不大可能引起競爭問題的具體資料種類。

1.22 按照《條例》第 34 條規定，競委會於決定及集體豁免命令的登記冊公布該決定，該登記冊上載於競委會網站，亦在競委會辦事處備存，於通常辦公時間內可供查閱。

1.23 本理由陳述書詳述競委會作出該決定的原因及其他有關事宜。其餘章節內容如下：

- (a) 關乎申請人及其他相關各方、擬進行的調查及有關產品的事實詳情（第 2 部）；
- (b) 競委會對是次申請的評估（第 3 部），包括：
 - (i) 其對所收到申述的考慮；
 - (ii) 擬進行的調查在第一行為守則下可能引致的競爭問題；
 - (iii) 經濟效率豁除是否適用於擬進行的調查；以及
 - (iv) 擬進行的調查對市場調查服務市場的競爭產生潛在影響的相關性。

2 相關事實詳情

申請人及其他有關各方

2.1 申請人為一個行業組織，截至 2019 年 7 月為止有 34 名基本會員¹¹，均屬從事研究及／或開發藥物的公司。據申請人網頁所稱，在香港超過七成的處方藥物由製藥聯會會員提供。

2.2 以下為基本會員名單：

- (i) 美納里尼香港有限公司；
- (ii) 艾伯維有限公司；
- (iii) 安進香港有限公司；
- (iv) 香港安斯泰來製藥有限公司；
- (v) 阿斯利康香港有限公司；
- (vi) 德國貝朗醫療有限公司；
- (vii) 百特醫療用品有限公司；
- (viii) 拜耳醫療保健有限公司；
- (ix) 德國寶靈家科研藥廠；
- (x) 百時美施貴寶製藥（香港）有限公司；
- (xi) 傑特貝林（亞太區）有限公司；
- (xii) 香港第一三共有限公司；
- (xiii) 衛材（香港）有限公司；
- (xiv) 美國禮來亞洲公司；
- (xv) 輝凌製藥有限公司；
- (xvi) **Gilead Sciences Hong Kong Limited;**
- (xvii) 葛蘭素史克有限公司；
- (xviii) **Ipsen Hong Kong;**
- (xix) 強生（香港）有限公司旗下楊森大藥廠；
- (xx) 協和醃醇麒麟（香港）有限公司；
- (xxi) **Medinova AG ;**
- (xxii) 敏迪製藥遠東有限公司；
- (xxiii) 默克藥業（香港）有限公司；
- (xxiv) 美國默沙東藥廠有限公司；
- (xxv) 萌蒂（香港）製藥有限公司；
- (xxvi) 瑞士諾華製藥（香港）有限公司；
- (xxvii) 諾和諾德香港有限公司；
- (xxviii) 香港大塚製藥有限公司；
- (xxix) 利潔時有限公司；
- (xxx) 羅氏大藥廠香港有限公司；

¹¹ 見製藥聯會網頁 <http://www.hkapi.hk/membership.asp>（最後查閱日期為 2019 年 9 月 25 日）。製藥聯會於申請之日的 38 名會員名單列於是次申請的附件 2。

- (xxxi) 賽諾菲安萬特香港有限公司；
- (xxxii) 法國施維雅藥廠香港有限公司；
- (xxxiii) 武田藥品（香港）有限公司；以及
- (xxxiv) UCB Pharma (HK) Ltd

2.3 截至 2019 年 7 月為止，申請人亦有 29 名協作會員，屬從事為藥劑業提供服務的公司。學術或非政府機構亦可成為製藥聯會的會員。

2.4 是次申請表示，申請人為其會員提供香港醫療界發展相關事宜的資料，亦藉著提供若干服務於本港從事經濟活動，包括為會員的僱員及醫療專業人士提供培訓及教育課程，組織活動等。基於上述經濟活動的存在，申請人是以其業務實體的身份作出申請。¹²

2.5 是次申請聲稱，就表格 AD 的第 2.4 條而言，申請人的某些會員可被視作「其他相關各方」，因當他們選擇參與擬進行的調查時，將會成為該條所指的「有關協議的訂約方」及／或「涉及有關行為」。不過，申請人表示會員只有在得知是次申請的結果之後，才會決定是否參與，故現時未能確定有哪些會員願意參與擬進行的調查。

擬進行的調查

2.6 擬進行的調查將涉及申請人：

- (a) 透過「市場銷售調查」，收集、整合及處理醫藥公司的藥劑製品銷售的原始數據，以及
- (b) 編製並刊發可供購買的「銷售調查報告」。

市場銷售調查

2.7 申請人計劃通過以下方式進行市場銷售調查：

- (a) 申請人將要求在香港和澳門銷售藥劑製品的會員，按自願性質每季提供按價值及按產品統計的藥劑製品實際銷售數據，會員提供的資料將不包含價錢、銷量、存貨量或病人數目。非會員醫藥公司亦可在事先徵得申請人同意後，以類似方式參與市場銷售調查。參與市場銷售調查的公司統稱為「參與公司」；以及

¹² 根據《條例》第 9(1)條，向競委會申請決定的一方被視為「業務實體」，該條並未提及「業務實體組織」。

- (b) 申請人將指派職員到所有參與公司收集年內相關季度銷售數據，所得數據只用於編製銷售調查報告。申請人將妥善保管數據，並嚴加保密。¹³

銷售調查報告

2.8 市場銷售調查完成後，相關的製藥聯會職員將整合並處理收集所得的數據，以準備銷售調查報告。

數據的表述方式

2.9 銷售調查報告內的數據將：

- (a) 以多個不同方式表述（將於下段加以解釋）銷售至四個界別的銷售額（以港幣標示）。這些界別為：「政府」¹⁴、「私人」¹⁵、「貿易」¹⁶和「澳門」¹⁷（統稱「各界別」）。根據是次申請，這四個是在香港廣受醫藥業界認可的主要界別；以及
- (b) 顯示報告涵蓋的季度與去年同一季度的銷售額的百分比轉變。

2.10 申請人已提供樣本，展示將包含在銷售調查報告中的銷售額數據的不同表述方式，此資料已轉載於本理由陳述書的附件。¹⁸相關的表述方式將顯示以下各項：

- (a) 每間參與公司售予每個界別的銷售總額（「**公司銷售總額數據**」）。¹⁹銷售調查報告將分別展示參與公司的所有產品、僅限處方產品以及僅限**非處方**產品的總銷售額數字；

¹³ 是次申請第 25(a)及(b)段。

¹⁴ 一般認為此界別涵蓋銷售至香港醫院管理局或衛生署營運的醫院和診所的數據。

¹⁵ 一般認為此界別涵蓋銷售至不在「政府」界別之內的香港私家醫院、診所和醫生的數據。

¹⁶ 一般認為此界別涵蓋銷售至香港藥房和零售商的數據。

¹⁷ 一般認為此界別涵蓋銷售至澳門所有分銷渠道的數據。

¹⁸ 在於 2019 年 4 月 9 日提交的就索取資料要求提供的答覆中，申請人指出附件 6 第 3 張工作表的標題應為“Sales (HK\$) by Company covering (Jan-Mar 2017) (Over the Counter)”。

¹⁹ 就現時而言，公司銷售總額數據更具體來說是指是次申請附件 6 第 1、2、3 及 7 張工作表中所列明的數據表述方式。



- (b) 參與公司銷售至每個界別的個別「ATC3」級別產品的銷售總額（「ATC3 銷售總額數據」）。²⁰ ATC3 分類是指解剖學、治療學及化學（「ATC」）分類系統的第三個層級。²¹ 同樣，銷售調查報告將分別展示在特定 ATC3 級別內的所有產品、僅限處方產品以及僅限非處方產品的總銷售數字；和
- (c) 按相關參與公司分組，以及按相關 ATC3 級別另作分組，銷售至每個界別的特定具名產品的銷售額（「產品層面銷售數據」）。²²

刊發及購買銷售調查報告

2.11 市場銷售報告擬每個季度刊發。申請人指出銷售調查報告備妥之時，已是收集數據的相關日期的最少一個月之後²³，例如在 1 月至 3 月期間收集的季度數據，其相應的銷售調查報告會於 4 月發放。

2.12 申請人計劃把銷售調查報告售賣予任何人士（不論他們是否申請人的會員），指定價將屬合理。更具體來說，申請人打算把報告免費贈送予非牟利的非會員，其他人士則須繳付[...]，費用視乎購買者 (i) 是否製藥聯會會員；以及 (ii) 有否提供數據予市場銷售調查。²⁴ 是次申請指出釐定此費用是以「非牟利」為基礎，即出售銷售調查報告所得的收益，是用於抵銷申請人進行市場銷售調查的人力和營運成本。²⁵ 顧客可訂閱或隨時按需要購買銷售調查報告。

過往調查

2.13 製藥聯會以往曾進行與擬進行的調查相似的藥物銷售調查（「過往調查」），但[...]已於 2015 年《條例》全面實施前暫停過往調查。²⁶

2.14 在 2011 至 2015 年期間，超過[...]的製藥聯會基本會員既參與了市場銷售調查，亦購買了銷售調查報告。²⁷

²⁰ 就現時而言，ATC3 銷售總額數據更具體來說是指是次申請附件 6 第 4 至 6 張工作表中所列明的數據表述方式。

²¹ 見下文第 2.20 及 2.21 段。

²² 就現時而言，產品層面銷售數據更具體來說是指是次申請附件 6 第 8 至 12 張工作表中所列明的數據表述方式。

²³ 是次申請第 26(c)段。

²⁴ 於 2019 年 4 月 9 日提交的就索取資料要求提供的答覆第 28 段。

²⁵ 是次申請第 29 段。

²⁶ 是次申請第 37 段。

²⁷ 於 2019 年 4 月 9 日就索取資料要求提供的答覆第 1 段和附錄 1。

相關產品

2.15 擬進行的調查將涉及香港的藥劑製品供應商共享各自在香港（及澳門）的西藥銷售數據。

2.16 根據是次申請，擬進行的調查亦可能影響提供藥劑製品市場調查服務（「市場調查服務」）的市場。²⁸

香港銷售藥劑製品的法律及規管框架

2.17 所有於香港銷售的藥劑製品必須向藥劑業及毒藥管理局註冊。²⁹《藥劑業及毒藥規例》（第 138 章）亦規定藥劑製品供應鏈的關鍵方—包括製造商、批發商、進口商和出口商，以及零售商—持有特定牌照。³⁰

2.18 藥劑製品可透過非處方或處方方式銷售，前者通常無須處方即可購買，後者則主要按醫生處方配售。

2.19 在香港銷售的藥劑製品大多進口自香港境外。本地藥業主要由製造仿製產品供本地（香港）消費的公司組成。

藥劑製品的種類

2.20 正如前述，按治療用途劃分的 ATC 藥物分類通常用於分類藥劑製品。³¹ ATC 編碼的第一級別（ATC1）代表該產品會影響的身體部位，包含 14 個一般範圍³²，編碼的延伸級別（ATC2、ATC3 等）包含前一級別的子集。

2.21 世界衛生組織提供以下治療二型糖尿病的二甲雙胍的分類例子，來說明編號的架構：

「A 消化道和新陳代謝
 （第一層級，解剖學主要組別）

²⁸ 見申請人提交的香港藥劑製品市場調查服務的相關資料，此服務的市場被視為是就是次申請而言可能的替代相關市場（是次申請附件 8 第 11 至 21 段）。

²⁹ 《藥劑業及毒藥規例》（第 138A 章）第 36(1)條。

³⁰ 更多有關藥劑製品監管制度的資訊，見藥物辦公室網頁 https://www.drugoffice.gov.hk/eps/do/en/pharmaceutical_trade/guidelines_forms/faq.html（最後登入日期為 2019 年 9 月 25 日）。

³¹ 是次申請指出，ATC 系統由歐洲醫藥市場研究協會（「EphMRA」）設計，而香港使用世界衛生組織的 ATC 系統，此系統延伸並修改自 EphMRA 的系統。見是次申請附件 8 第 4 至 6 段。

³² ATC1 的 14 種分類（根據世衛系統）如下：A：消化道和新陳代謝；B：血液和製造血液的器官；C：心血管系統；D：皮膚；G：泌尿生殖系統和性激素；H：全身激素製劑，性激素和胰島素除外；J：用於全身的抗感染藥；L：抗腫瘤和免疫調節劑；M：肌肉骨骼系統；N：神經系統；P：抗寄生蟲產品、殺蟲劑和驅蟲劑；R：呼吸系統；S：感覺器官；以及 V：各種類別。



- A10 用於糖尿病的藥物
(第二層級，治療學子組別)
- A10B 降低血糖的藥物，胰島素除外
(第三層級，藥理學子組別)
- A10BA 雙胍類
(第四層級，化學子組別)
- A10BA02 二甲雙胍
(第五層級，化學物質)。³³

2.22 某特定產品可以不同的蓋侖形式，即指劑量、藥物形式及產品的給藥途徑銷售，例如某產品可能有液體狀、膠囊狀或藥片狀，濃度不一，並可外用、口服或作靜脈注射，但在每個情況下該產品的活性成分不變。

香港的藥劑製品業

供應商

2.23 香港的藥劑製品主要供應商是跨國公司，它們在海外司法管轄區，例如美國、歐盟和日本生產，並進口這些產品到香港。前文提及，本地公司通常是為香港市場生產仿製產品的小型公司。

2.24 下表羅列 2018 年香港藥劑製品供應的十大活躍公司集團的數據，以及該公司是否現為製藥聯會會員。

³³ 世衛藥物統計方法整合中心 (WHO Collaborating Centre for Drug Statistics Methodology) 和挪威公共衛生學院 (Norwegian Institute of Public Health) 的《2019 年 ATC 分類及標準單日劑量 (DDD) 分配指引》(Guidelines for ATC classification and DDD assignment [2019]) 第 15 頁。

表 2.1：2018 年香港藥劑製品十大供應商

排名	公司	以港幣標示的銷售額（百萬） ³⁴	市場份額 (%)	是否製藥聯會會員？ ³⁵
1	默沙東	\$1,570	12.0%	是
2	輝瑞	\$1,250	9.6%	否
3	羅氏	\$914	7.0%	是
4	諾華	\$886	6.8%	是
5	葛蘭素史克	\$869	6.6%	是
6	賽諾菲	\$644	4.9%	是
7	阿斯利康	\$625	4.8%	是
8	強生	\$491	3.8%	是
9	百時美施貴寶	\$451	3.5%	是
10	Gilead Sciences (吉利德科學)	\$411	3.1%	是
-	十大總數	\$8,111	62.1%	-

資料來源：IMS³⁶

2.25 這顯示香港的十大供應商中，九個現為製藥聯會會員，佔 2018 年藥劑製品銷售額的 52.5%。近年，公司合併成為藥劑製品業的特點，在全球層面出現不少重大合併與收購。³⁷

2.26 進口產品到香港的醫藥公司通常依靠分銷商分銷其產品，這些分銷商一般提供儲存和分銷藥劑製品所需的專業設施，這些設備可能對溫度敏感。

顧客

2.27 供應商銷售藥劑製品予香港的三大界別：

- (a) 由兩個藥劑製品採購者組成的公共衛生界別，即醫院管理局（「醫管局」）和衛生署。醫管局負責管轄香港 43 間公立醫院和

³⁴ 此數字表示 2018 年第 2 季以出廠價格計算的零售和醫院界別銷售的動態變化全年總值（Moving Annual Total（MAT））。

³⁵ 部分製藥聯會會員是該公司集團的子公司。

³⁶ 該公司透過 IMS Chinametric Ltd 在香港經營，但其目前在全球使用的名稱為 IQVIA。為便於參考，本陳述書稱之為 IMS。

³⁷ 見是次申請附件 8 第 59 段的例子。



醫療機構、49 間專科門診及 73 間普通科門診³⁸，大部分產品的採購以招標形式決定在特定期間供應特定數量的產品，而個別醫管局轄下醫院則按照招標合約直接向供應商訂購並接收產品。醫管局轄下醫院只會根據醫管局醫生處方配發藥劑製品給醫管局病人，除此以外並不會售賣產品予香港的病人或顧客。衛生署的藥物辦公室亦會透過招標和合約採購藥劑製品予衛生署使用者。

- (b) 由私家醫院、診所和私人執業醫生組成的私營醫療界別。根據是次申請，這類醫療服務供應商通常透過個別採購訂單訂購藥劑製品，訂單通常由醫藥公司的分銷商處理。
- (c) 由註冊藥房及獲授權售賣藥劑製品的其他零售商組成的貿易或零售界別。它們可銷售非處方產品，並直接配售處方產品給公眾人士。

³⁸ 醫院管理局網頁 https://www.ha.org.hk/visitor/ha_visitor_index.asp?Content_ID=10008&Lang=CHIB5&Dimension=100&Parent_ID=10004&Ver=HTML（最後登入日期為 2019 年 9 月 25 日）。

3 競委會對是次申請的評估

3.1 在本第 3 部分，競委會評估擬進行的調查會否引起第一行為守則下可能出現的競爭問題，以及經濟效率豁免是否適用於擬進行的調查。

3.2 首先應注意的是，縱使擬進行的調查涵蓋在澳門的銷售，製藥聯會已表明是次申請只關於《條例》對香港境內進行的活動的適用範圍。³⁹ 因此在下文，競委會不會考慮第一行為守則或經濟效率豁免對澳門銷售資料交換的適用範圍。⁴⁰

3.1 就是次申請的申述

3.3 在評估是次申請時，競委會已考慮按《條例》第 10 條進行的諮詢所收集的相關申述。現在簡要概述相關申述。

3.4 競委會收到 8 份申述，包括一份來自[...]的機密申述，餘下 7 份非機密申述分別來自：(i) 屈臣氏零售（香港）有限公司；(ii) 利潔時有限公司；(iii) 消費者委員會；(iv) 香港醫藥經銷業協會；(v) 匿名人士；(vi) IQVIA；和 (vii) 香港醫院藥劑師學會。

3.5 總括來說：

- (a) 香港醫藥經銷業協會、匿名人士以及 IQVIA 表示支持是次申請，但沒有提供進一步闡述。⁴¹
- (b) 屈臣氏零售（香港）有限公司表示銷售調查報告的資料與公司業務無關，故沒有興趣訂閱，亦未能評論擬進行的調查的所稱益處。⁴²
- (c) 利潔時有限公司是製藥聯會會員，它認為銷售數據屬商業敏感資料，不應經由行業協會調查形式流通，而且由獨立第三方例如 IMS、Euromonitor 進行的市場調查，應已能提供各公司商業活動的充足資料。⁴³

³⁹ 是次申請第 24 段。

⁴⁰ 為清楚起見，競委會乃根據是次申請第 24 段所述的範圍釐定這立場，而非根據《條例》第 8 條訂明的第一行為守則的地域範圍。

⁴¹ 分別於 2019 年 3 月 26 日、2019 年 3 月 28 日和 2019 年 4 月 30 日提交的申述。

⁴² 屈臣氏零售（香港）有限公司於 2019 年 2 月 22 日提交的申述。

⁴³ 利潔時有限公司於 2019 年 3 月 19 日提交的申述。



- (d) 消費者委員會沒有就競委會應否肯定是次申請表明意見，但認為根據競委會的《第一行為守則指引》，擬交換的資料屬影響競爭的敏感資料，而且聲稱的經濟效率僅是描述性，須作量化分析。⁴⁴
- (e) [...] ⁴⁵
- (f) 香港醫院藥劑師學會表示擬進行的調查主要惠及製藥聯會會員本身，而非醫護人員或其他人士。該會傾向訂閱 IMS 數據，因資料較豐富、中立，而且非藥業持份者也能取得，不過收費「偏高」。另一方面，該會認為所有銷售數據會為醫藥公司之間帶來競爭。⁴⁶

3.6 總括來說，這些申述沒有強烈指向競委會應否就擬進行的調查予以肯定。但是，它們確實包含一些有用訊息。競委會在對是次申請的各項聲稱的審查及其結論中已充分考慮這些訊息。

3.2 第一行為守則下可能出現的競爭問題

3.7 《條例》第 6(1)條的第一行為守則訂明：

「如某協議、經協調做法或業務實體組織的決定的目的或效果，是妨礙、限制或扭曲在香港的競爭，則任何業務實體：

- (a) 不得訂立或執行該協議；
- (b) 不得從事該經協調做法；或
- (c) 不得作為該組織的成員，作出或執行該決定」（底線字以示強調）。

業務實體組織的決定

3.8 正如是次申請本身指出，就第一行為守則而言，製藥聯會可被視為「業務實體組織」⁴⁷。特別是製藥聯會會員因其在香港從事經濟活動，故構成《條例》第 2(1)條所指的業務實體。

3.9 是次申請表示擬進行的調查將根據[...]進行。⁴⁸ 競委會繼續處理申請的基礎是此決議可被歸類為業務實體組織的「決定」。⁴⁹

⁴⁴ 消費者委員會於 2019 年 3 月 25 日提交的申述。

⁴⁵ [...] 提交的機密申述。

⁴⁶ 香港醫院藥劑師學會於 2019 年 5 月 10 日提交的申述。

⁴⁷ 如上文第 2.4 段所述，製藥聯會本身也是一個業務實體。

3.10 因此，當製藥聯會的業務實體會員通過諸如參與擬進行的調查的方式促成實現該擬進行的調查，即相當於《條例》第 6(1)(c)條所述的做出或執行該業務實體組織的決定。

妨礙、限制或扭曲競爭

簡介

3.11 本節就擬進行的調查如何引起競爭問題方面，詳述競委會的「競爭受損論」，然後就申請人所稱的該等競爭問題有限的觀點做出回應。

3.12 雖然本節頗詳細討論是否相當可能出現競爭問題以進一步說明，但不代表須運用這評估來評核在一般情況下《條例》容許的豁免。而且，就着擬進行的調查會否違反第一行為守則，競委會沒有論斷。再者，就擬進行的調查是否具有損害競爭的目的或效果（儘管以下評估應用了效果評估的要素），競委會亦沒有既定立場。

3.13 這是基於以下理由：就作出決定而言，競委會無須定論是次申請涉及的行為事實上會否違反第一行為守則（不論在目的或效果上）。⁵⁰ 相反，《條例》第 11(1)條要求競委會決定某行為是否應「豁免或豁免」於第一行為守則之外，而這次的情況是指憑藉經濟效率提供的豁免。⁵¹

3.14 本節餘下部分闡述：

- (a) 一般交換資料的相關指引；
- (b) 用作評估擬進行的調查的相關市場；
- (c) 競委會的競爭受損論；
- (d) 競爭受損論在擬進行的調查的應用；以及
- (e) 申請人認為可減輕疑慮的因素。

⁴⁸ 是次申請第 19 段及機密附件 5。[...] 然而，縱使這些決議不能成為製藥聯會擬進行的調查的基礎，但製藥聯會可就擬進行的調查即將交換的資料作出未來「決定」，並根據該「決定」進行調查，或競委會於分析擬進行的調查時，可將該調查視為製藥聯會會員就所交換的資料而作出的協議或經協調做法。有關此方面的資料見《第一行為守則指引》第 6.40 段虛構示例 10。

⁴⁹ 《第一行為守則指引》第 2.35 段。

⁵⁰ 申請人於 2019 年 7 月 25 日提交的補充意見亦指出競委會無須決定擬進行的調查事實上會否違反第一行為守則。

⁵¹ 2018 年 10 月 19 日個案編號 AD/01XX《銀行營運守則》理由陳述書第 3.6 段。另見《申請指引》第 9.6 段（在上文第 1.12 段引述）。同樣可參閱 2017 年 8 月 8 日個案編號 BE/0004 有關定期班輪的「理由陳述書」第 4.5 段。

(a) 一般交換資料的相關指引

3.15 《第一行為守則指引》列明，業務實體可就一眾事宜交換資料而無損競爭，競爭往往能通過資料共享而得以加強，例如，互相交流最佳方法，或令企業更準確預測需求走勢的相關資料。⁵²

3.16 然而，以下情況可能會引起競爭問題：

「互為競爭對手的業務實體交換[...] 資料，這些是影響競爭的敏感資料 [...]」。

3.17 就此，「一般而言，有關價格及營業數額（有關銷量、市場份額、對個別顧客群體或地區的銷量的資料）的資料屬於最敏感的資料。」⁵³

3.18 交換影響競爭的敏感資料可能「透過競爭對手之間直接交換資料，或透過行業協會間接交換資料而發生。」⁵⁴

3.19 交換此類資料可能在目的或效果上損害競爭（雖然正如前述，競委會並沒有就擬進行的調查的數據表達相關立場）：

「如果競爭對手私下交換其價格上的未來意向或計劃 [包括數量及即銷售額]，競委會相當可能認為，交換該等資料的協議具有損害競爭的目的。」⁵⁵

「當交換資料不具有損害競爭的目的時，[...] 在考慮其是否具有反競爭效果方面 [...] 將視乎個案情況而定，包括市場特點、所交換資料的類別（是否屬影響競爭的敏感資料及其敏感程度）和其他相關因素。」⁵⁶

3.20 就效果評估而言，

「所交換資料的類型和相關市場的結構是分析中的重要考慮因素。舉例而言，交換綜合且匿名的歷史統計數據會損害競爭的可能性較低，因為交換這些資料不會降低業務實體在決定其市場行為時的獨立性。」⁵⁷

⁵² 《第一行為守則指引》第 6.38 段。

⁵³ 《第一行為守則指引》第 6.39 段（粗體字以示強調）。

⁵⁴ 《第一行為守則指引》第 6.41 段（粗體字以示強調）。

⁵⁵ 《第一行為守則指引》第 6.40 段（粗體字以示強調）。

⁵⁶ 《第一行為守則指引》第 6.45 段（粗體字以示強調）。

⁵⁷ 《第一行為守則指引》第 6.47 段（粗體字以示強調）。

3.21 最後，交換公開可得的資料，即指所有競爭對手和顧客均能以同樣成本取得的資料，不大可能違反第一行為守則。交換資料若公開進行，使各方（包括消費者）均能接觸有關資料，則其產生損害競爭效果的可能性較低。⁵⁸

(b) 用作評估擬進行的調查的相關市場

3.22 申請人提出香港的藥劑製品（更準確的說法是西藥）市場，屬是次申請的相關市場。⁵⁹

3.23 同時，申請人亦提及外國的競爭法執法機構（例如歐盟委員會）將基於 ATC3 級別的競爭分析作為起點，並指出這些機構視 ATC4 級別為可能替代方案來處理微細層面的競爭問題的決定，以及那些亦曾探討使用蓋侖形式作為潛在較狹隘的基礎來在 ATC3/ATC4 級別內界定市場的決定。⁶⁰

3.24 申請人提出 ATC3 級別應最為適合是次申請的市場界定，以及適合處理由擬進行的調查衍生的潛在問題。這是基於擬進行的調查沒有指明 ATC4 級別（或蓋侖形式）的數據。然而，申請人提出精確的市場界定最終可保持開放討論。⁶¹

3.25 競委會不接受是次申請所指相關市場可包括香港的一般藥劑產品，因為這涵蓋治療作用和特點迥然相異的產品。

3.26 然而，競委會同意申請人所指，就競委會按第一行為守則評估競爭問題而言，相關產品市場界定最終可保持開放討論。這是基於就是次申請而言，競委會主要關注與特定競爭產品有關的數據交換。由於擬進行的調查將包括按公司和 ATC3 級別分組的產品級別的數據（即產品層面銷售數據），而不論該等產品的精確市場界定如何，都同樣涉及這些問題。

3.27 舉例來說，一個 ATC3 級別可下分為多個 ATC4 級別，擬進行的調查會根據 ATC3 級別把數據分組（並分別按公司分組），因此會包括參與公司的 ATC3 級別內任何及所有產品的數據。從擬進行的調查中某特定產品的角度出發，若其他 ATC4 級別中的產品不可將其替代，相關市場界定便可能是為其指定的 ATC4 級別。可是，由於擬進行的調查的產品層面銷售數據或包括來自 ATC3 級別中的同一 ATC4 級別產品，因此仍然存在競爭產品之間交換影響競爭的敏感資料的風險。

⁵⁸ 《第一行為守則指引》第 6.48 及 6.49 段。

⁵⁹ 是次申請附件 8 第 1 段。

⁶⁰ 是次申請附件 8 第 5 段。

⁶¹ 是次申請附件 8 第 7 及 8 段。

3.28 這不是說某 ATC3 級別不能構成某特定產品的相關市場界定。在申請人引用的歐盟委員會的決定中，有數個例子表明歐盟委員會結論認為適當的產品市場界定適用於 ATC3 級別，而無須進一步細分。⁶²

3.29 此外，無論如何，就數據包括在擬進行的調查的產品，競委會無法識別其特定相關市場。競委會不會，亦無法得知將來可能包括在擬進行的調查的特定產品，也沒有完整資料說明哪些特定產品有不同蓋倫製劑配方或不在 ATC3 級別競爭。

(c) 競委會的競爭受損論

3.30 競委會所持觀點為，擬進行的調查可容許互為競爭對手的藥劑製品生產商彼此交換可能影響競爭的敏感資料。

3.31 此舉將人為地增加相關市場的透明度，並減少業務實體間就擬進行的調查所含產品相互競爭時的「獨立決定」（即《第一行為守則指引》所指業務實體在決定其市場行為時的獨立性）。換言之，交換資料能夠消除在競爭市場上業務實體所面對的固有的不確定性。⁶³

3.32 特別是擬進行的調查足以令具體產品的數據被直接或間接地辨識、或可靠地推測出來，因此能夠：

- (a) *通過降低銷售同類產品的業務實體積極競爭的意欲從而弱化競爭。* 例如，某參與公司（C1）的產品銷售額相較其他競爭對手有所下降，這可能揭示在其他條件同等的情況下，C1 加了價。當另一個競爭對手觀察到 C1 銷售額下降的情況時，就可能更有信心，認為對同類產品加價不會招致銷量下跌的風險（因其定價不會高過競爭對手）。C1 的銷售額越大，其他競爭對手就越有信心加價。
- (b) *助長互為競爭對手的業務實體之間或明或暗地進行協調。* 擬進行的調查中有關產品的數據，能夠協助業務實體取得某種共識，以特定價格銷售其產品，或是根據顧客群體或地域來編配市場—即使進行協調的明確協議並不存在。特別是有關數據能夠被互相協調的業務實體用來監察彼此的活動，以確認有否任何業務實體作出偏離有關協調結果的行為。例如：
 - (i) 某參與公司的相對銷售額上升，則顯示該業務實體減價，違背了有關價格協調的安排／共識；以及

⁶² 歐盟委員會識別出以下 ATC3 級別的相關產品市場：A5B：保肝藥和抗脂肪劑（2009 年 2 月 4 日判決，個案編號 COMP/M.5253 *Sanofi-Aventis/Zentiva* 第 54 段）；C4A：按處方提供的腦部及外周血管擴張藥（*Sanofi-Aventis/Zentiva* 第 106 段）；以及 S1K：眼部潤滑劑及人工淚液（2010 年 8 月 9 日歐盟委員會判決，個案編號 COMP/M.5778 *Novartis/Alcon* 第 221 段）。

⁶³ 就此可參閱《第一行為守則指引》，虛構示例 10。

- (ii) 某參與公司對某個顧客群體的銷量增加，則顯示該公司偏離了有關編配市場的安排或共識，

這在整體需求沒有變化的情況下尤為明顯。

3.33 同樣地，競委會就定期班輪申請的集體豁免令作出評估時，亦曾就互為競爭對手的船公司之間交換成本、載貨容量及船舶調配計劃這些影響競爭的敏感資料表示關注。⁶⁴

(d) 評估擬進行的調查令競爭受損的理論

擬進行的調查數據可能屬影響競爭的敏感資料

3.34 競委會認同申請人所言，相關數據不含價格、銷量、存貨量或病人數目的資料，亦知悉有關資料屬《第一行為守則指引》所指的可公開獲取的資料（因任何買家均可取得銷售調查報告）。

3.35 然而，競委會認為擬進行的調查打算涵蓋的某些資料，本質上具有極高的競爭敏感度，原因如下：

- (a) 正如《第一行為守則指引》所述，關於銷售額的數據本身已屬於影響競爭的最敏感資料之一；
- (b) 有關數據不會採用匿名形式，個別公司及產品的名稱均會展示，資料亦非常新（下文對此將進一步說明），而且就某些類別而言，資料的綜合程度並不足夠，難以釋除疑慮，故不可被視為《第一行為守則指引》所指的「綜合且匿名的歷史統計數據」；以及
- (c) 有關數據似乎屬機密資料，只因某種原因而公開。舉例而言，利潔時有限公司的申述表明，銷售數據在其公司內部被視為「機密及商業敏感資料」。⁶⁵

擬進行的調查中的資料類別

3.36 如上所述，倘擬進行的調查容許互相競爭的藥劑製品生產商，能夠直接或間接地辨識、或可靠地推測影響競爭的敏感資料或具體產品的數據，則會產生競爭問題。

3.37 以下逐一審視擬進行的調查中三個類別的數據，

⁶⁴ 2017年8月8日個案編號 BE/0004 有關定期班輪的「理由陳述書」第 5.26 段。

⁶⁵ 利潔時有限公司於 2019 年 3 月 19 日提交的申述，第 3 點。



- (a) **產品層面的銷售數據**。若擬進行的調查包含此類數據，產生競爭問題的可能性最高，因為這將容許業務實體直接監察競爭產品的銷售情況。故此，該類數據能夠降低業務實體彼此競爭的意欲或助長它們之間作出協調。
- (b) **公司銷售總額數據**。這類數據一般不大可能令人聯想到或辨識到任何具體產品的銷售額，故十分籠統，不會降低競爭意欲或助長協調。因此，擬進行的調查中含有這類數據不大可能會引起競爭問題，但例外的情況是擬進行的調查僅包括某參與公司的少數產品。競委會認為，當某參與公司的銷售總額數據只涵蓋三款或更少的產品時，將會產生競爭問題。⁶⁶ 若某參與公司的大部分銷售額只來自一款產品，則產生競爭問題的可能性更大。
- (c) **ATC3 銷售總額數據**。若擬進行的調查不包括產品層面的銷售數據，競委會認為 ATC3 銷售總額數據在大部分情況下均較為籠統，不會產生競爭問題。但有一個例外，即當某特定 ATC3 級別的銷售額數據只包括極少數參與公司時，潛在競爭問題的嚴重程度與產品層面的銷售數據相同或近似。為了避免出現相關問題，競委會認為：
- (i) 當只有一間參與公司就某 ATC3 級別提供銷售值的數據時，該 ATC3 的銷售總額數據至少應包括該公司兩款產品。否則，當有非參與調查的公司作為銷售某產品的競爭對手，得悉 ATC3 銷售總額數據只包括某參與公司的該產品時⁶⁷，實際上能夠取得該參與公司的產品層面銷售數據；
- (ii) 當有兩間參與公司就某 ATC3 級別提供銷售值數據時，該 ATC3 的銷售總額數據至少應包括這兩間參與公司各兩款產品。否則，若 ATC3 級別包含某參與公司（C1）的一款產品，但同時亦有第二間公司（C2）的多款產品，則 C2 因知道自己產品的銷售數字而能推斷出 C1 產品的銷售額；
- (iii) 上述例子中，雖然競委會知悉 C1 及 C2 在特定 ATC3 級別的產品上未必互相競爭，⁶⁸ 但如前文指出，就擬進行的調查所覆蓋的產品，難以評估相關市場的界定。因此，為了

⁶⁶ 競委會知悉在過往調查中，2015 年首季並沒有參與公司的銷售總額數據只包括三款或更少產品。

⁶⁷ 例如，當非參與的公司是該 ATC3 級別中某產品在香港僅有的另一個生產商時，就可能出現這種情況。

⁶⁸ 例如，據申請人提交的市場定義及「廣義」ATC3 級別的例子，若在 ATC4 或是蓋命藥劑層面進行競爭便如是。另見上文第 3.23 段；於 2019 年 4 月 9 日就索取資料的要求提供的答覆第 10 及 11 段，以及附錄 7。



明確指示可**避免**競爭問題出現的情況，該指示中 ATC3 銷售總額數據所包含的產品數目及／或參與公司數目不能少過上述數字。

3.38 下文第 3.56 段將概述這些基本要求以作參考。為清楚起見，競委會指出，評估競爭問題需審視交換資料的背景，並視乎相關產品、市場及所交換的資料特點而各有不同。因此，上文所述的基本要求及競爭問題或在其他情況下並不適用。

市場覆蓋率及市場集中度

3.39 當顧及發生交換資料行為所在市場的市場特點時，更令人關注會否引起競爭問題，這符合《第一行為守則指引》。

3.40 競委會在本個案中，沒有對相關市場的市場特點作出全面評估，正如上文第 3.29 段所述，這是由於缺少完整的產品及市場資料。不過，競委會取得的資料顯示，擬進行的調查能覆蓋香港醫藥業界大部分藥物的銷售，其中若干市場可能集中度頗高。

3.41 首先，是關於醫藥業界被覆蓋的比率，這個比率不可能精確地定出，因為無從得知哪些公司會參與，而且參與公司亦可能隨時日改變。不過很明顯的是，能參與的公司將包括在香港提供七成處方藥物的公司（亦即製藥聯會的基本會員）。

3.42 此外，過往調查顯示，大部分藥劑製品均屬擬進行的調查範圍之內，舉例而言：

- (a) 申請人知悉在過往調查中，參與公司提交了在香港出售藥劑製品的全部銷售數據；
- (b) 2011 至 2015 年期間，申請人的會員中逾[...]參與了市場銷售調查並購買銷售調查報告；
- (c) 特別是在 2015 年首季的調查（「**2015 年調查**」），當時製藥聯會的[...]個會員中有[...]個參與了調查，其中[...]個是在香港排名前[...]的藥業公司，根據競委會取得的 2015 年數據，這[...]間公司的藥劑製品銷量已佔全港總銷量過半[...]的比重。⁶⁹

3.43 擬進行的調查似乎可能會涵蓋醫藥業界的大多數公司，顯示無論在任何一个相關市場上，調查的覆蓋面都極可能相當大，當然這並不排除會有例外。

⁶⁹ 有關資料如下：申請人於 2019 年 4 月 9 日就索取資料的要求提交的答覆第 1、2、23 段及附錄 1；是次申請附件 2；以及 IMS 提供的經審計零售及醫院界別銷售額 2015 年第 1 季以出廠價格計算的動態變化全年總值（Moving Annual Total（MAT））。

3.44 其次，關於調查覆蓋的特定市場的集中度，據競委會取得的資料顯示，擬進行的調查會涉及若干可能高度集中的相關市場。⁷⁰ 參考可見 2015 年調查，除非某市場剛好有大量產品未被包括在內，否則該調查覆蓋的多個市場似乎集中度都頗高。例如，在 2015 年調查中，若某些特定藥物的相關市場被定在 ATC3 級別，明顯可見 2015 年調查所包括的為數[...]個 ATC3 級別中：

- (a) [...]個級別只列出一款產品；
- (b) [...]個級別只列出兩款或更少產品；以及
- (c) [...]個級別只列出三款或更少產品。⁷¹

3.45 總括而言，競委會知悉其在分析相關市場特點方面存在局限，這點已於第 3.40 段指出，因而不可能基於上文而斷然作出定論。不過整體上看，某些市場高度集中的產品會廣泛受到覆蓋，這意味著有關業務實體相當可能透過擬進行的調查所提供的數據，成功辨識競爭對手的做法，此舉能夠令其相應地限制或扭曲本身的競爭行為，具體方式已於上文第 3.32 段說明。

(e) 申請人認為可減輕疑慮的因素

現有 IMS 數據

3.46 據是次申請所稱，醫療市場研究公司 IMS 已就香港的藥劑製品市場提供了各種數據供人購買，當中包括銷售額數據。IMS 從不同渠道收集資料，有的是由某些醫藥公司客戶提供，亦有 IMS 自己開展的市場研究。

3.47 申請人聲言，現時 IMS 數據已為香港的市場資料提供了「一定透明度」，因此擬進行的調查不會令競爭問題有顯著上升的風險。⁷²

3.48 然而，競委會留意到，根據申請人自己就 IMS 數據提交的意見，可以看出擬進行的調查數據儘管在某些方面可能不會比 IMS 數據更具體，但其並不會複製 IMS 數據。申請人聲稱製藥聯會的數據：

- (a) 將與 IMS 數據互補並「填補其在信息上的缺失」；
- (b) 被視為較 IMS 數據更為完整，因 IMS 數據「未能涵蓋市場上某些治療範疇及類別」；以及

⁷⁰ 雖然競委會不能否定日後或有競爭者進入這些市場或擴張業務的可能，但留意到大型跨國公司的藥劑製品在市場上長期存在，這至少符合市場集中現象一直持續的情況。

⁷¹ 是次申請的機密附件 7。

⁷² 是次申請第 68(c)段。

- (c) 比 IMS 數據更為準確，因「訂購 IMS 數據的醫藥公司在將其銷售數據與 IMS 數據作比較時，可能會發現實際銷售數據與 IMS 數據之間存在偏差」。⁷³

3.49 基於以上所述，足以顯示若與申請當時的市況相比，擬進行的調查事實上仍然能夠人為地增加相關市場的透明度。故現有 IMS 數據發布的情況，無法消除或充分減少與擬進行的調查有關的競爭問題。

擬進行的調查中的數據性質

3.50 申請人提及擬進行的調查中所含數據的多項特點以支持其立場，表示該調查不會影響醫藥公司就本身的行為而在市場上作出獨立決策。競委會認為這些特點無法釋除上文指出的疑慮。

3.51 首先，申請人指所收集的並不是前瞻性的數據，而（其認為）當中只包含歷史過往的銷售數據。⁷⁴按一般的建議，競委會同意，過去或現時的數據與交換未來的定價意向等相比，引起競爭問題的可能性較低。但在這一次的情況，季度銷售數據在不超過一個月後刊發，競委會不認為屬於歷史過往的數據。有關數據可認為足夠近期以使得業務實體能夠以上文第 3.32 段所述的方式使用有關數據，從而引起競委會所指出的競爭問題。

3.52 第二，申請人表示，擬進行的調查不一定涵蓋香港所有藥劑製品，因為業內人士可選擇不參與調查。⁷⁵但正如上文解釋，競委會認為現實上的預期是，擬進行的調查最少會包含某些產品或 ATC3 級別中大部分供應商的數據。就這些產品或級別的潛在競爭問題，並不會因其他產品或治療類別可能數據不完整或沒有數據而消除或減輕。

3.53 第三，申請人提出應注意擬進行的調查只會於收集數據的日期後最少一個月，才發布季度銷售數據。⁷⁶競委會認為，延遲發布不超過一個月的季度數據仍有能力弱化競爭或便利監督。如該市場的銷售及價格變動通常並不那麼頻密，上一季度的銷售變動便很可能繼續包含與現時或未來市況有關的資料，因此更有可能引起競爭問題。

3.54 第四，申請人指，會綜合各種蓋侖製劑配方、劑量及包裝大小的數據。⁷⁷競委會認為，此綜合的做法是否能夠減輕競爭方面的疑慮，須視乎產品而定。換言之，並不是所有產品均有不同的製劑配方、劑量或包裝大小，就算

⁷³ 是次申請第 49 及 73 段；於 2019 年 4 月 18 日就索取資料的要求提供的答覆附錄 11。

⁷⁴ 是次申請第 26(a)段。

⁷⁵ 是次申請第 26(b)段。

⁷⁶ 是次申請第 26(a)及(c)段。

⁷⁷ 是次申請第 26(d)(i)段。

有，也未必可斷定這些差異會構成不同的相關產品市場。因此不能基於申請中所述的綜合數據做法而排除有競爭問題的可能。

3.55 最後第五點，申請人提及有意按行業及「處方」和「非處方」幾個類別，綜合擬進行的調查中的數據。⁷⁸ 競委會發現，就按行業綜合而言，如指明對個別顧客的銷售額，競爭問題的確更大。但由於申請人有意在擬進行的調查中收錄產品層面銷售數據，因此按行業將顧客綜合處理，並不會令問題有所減少。誠然，由於價格可能因行業而異，因此提供針對特定行業實現的銷售量的資料，會助長瓜分市場的安排或共識（不論是明示或隱含），而且會就可能加價或減價提供更詳細的指標。

潛在競爭問題總結

3.56 根據競委會收到的資料及上文所述的理由，競委會的評估如下：

- (a) 透過擬進行的調查分享以下數據，不大可能引起第一行為守則的問題：
 - (i) 公司銷售總額數據，但參與的公司銷售額的數據最少須包含四款產品；及
 - (ii) ATC 銷售總額數據，但單個 ATC3 級別銷售額數據須包含(i)最少兩款產品；此外，如 ATC3 銷售總額數據只包含兩間參加的公司所銷售的產品，則須包含(ii)每間參與的公司所銷售的最少兩款產品，
- (b) 分享產品層面銷售數據，很可能引起第一行為守則方面的競爭問題。

3.3 經濟效率豁免的適用範圍

分析適用範圍的法律框架

3.57 正如《條例》附表 1 第 1 條訂明，如符合四個條件，經濟效率豁免便適用，即有關協議：

- 「(a) 對
 - (i) 改善生產或分銷有貢獻；或
 - (ii) 促進技術或經濟發展有貢獻[「條件一」]，

⁷⁸ 是次申請第 26(d)(ii)及(iii)段。

並同時容讓消費者公平地分享所帶來的利益[「條件二」]；

(b) 並不對有關的業務實體施加符合以下說明的限制：該等限制對達致 (a) 段述明的目的來說，並非不可或缺[「條件三」]；及

(c) 並不令有關的業務實體有機會就有關的貨品或服務的相當部分消除競爭[「條件四」]。」

3.58 雖然此處指明經濟效率豁除與「協議」有關，但根據《條例》第 6(2) 條，該豁除同樣適用於業務實體組織的決定（即本個案中擬進行的調查）。⁷⁹

3.59 此外，競爭事務審裁處（「審裁處」）裁定：

- (a) 經濟效率豁除的條件是累加的，因此必須符合各項條件，豁除才能適用；⁸⁰ 以及
- (b) 尋求獲得豁除的業務實體須承擔具說服力的舉證責任，證明已達致經濟效率豁除的每項條件。⁸¹

3.60 《第一行為守則指引》附件部分，提供了經濟效率豁除各項條件的進一步詳情，以下分析亦有部分相關條件的詳細資料。⁸²

條件一：該協議對改善生產、分銷、促進技術或經濟發展有貢獻

一般原則

3.61 審裁處確認，在套用條件一時，只需考慮客觀的效益。意思是指，有關的改善必須展示出明顯而客觀的好處，而能夠補償該協議為競爭所帶來的損害。⁸³

⁷⁹ 第 6(2) 條訂明，除文意另有所指外，如《條例》的條文明訂為適用於協議或就協議而適用，該條文須解釋為在經必要的變通後，同樣適用於業務實體組織的決定。

⁸⁰ 競爭事務委員會對永興聯合建築有限公司（*Competition Commission v W. Hing Construction Company Limited* [2019] HKCT 3）（「永興案」）第 153 段。另請參閱《第一行為守則指引》附件第 2.5 段。

⁸¹ 永興案第 156 至 204 段。另請參閱《第一行為守則指引》附件第 2.4 段；及個案編號 BE/0004 於 2017 年 8 月 8 日有關定期班輪的「理由陳述書」第 4.5 段。

⁸² 《第一行為守則指引》附件第 2.6 至 2.21 段。

⁸³ 永興案第 213 段，該段列舉了歐盟法院的案例。

3.62 客觀的經濟效率涵蓋成本效益及質素效率。「改善生產或分銷」的經濟效率的例子包括透過更長生產或交付週期、或改變生產或分銷方式降低成本、改善產品品質，和增加產品種類。促進「技術進步」所產生的經濟效率可能包括透過規模經濟提升效率，和提高研發的成效。⁸⁴

3.63 根據《第一行為守則指引》，提出經濟效率豁除的業務實體在條件一之下必須提供「令人信服的證據」，以證明下列每項元素：

- 「(a) 客觀的經濟效率；
- (b) 有關協議與經濟效率之間直接因果關係；
- (c) 每項經濟效率的可能性和幅度；
- (d) 每項經濟效率將如何達致；及
- (e) 經濟效率將於何時達致。」⁸⁵

3.64 審裁處同樣指出，業務實體根據《條例》第 9 條提出申請時，須出示「切實及具說服力的證據和論點以支持其申請」。⁸⁶

競委會對所稱的經濟效率作出的評估

3.65 製藥聯會聲稱擬進行的調查將會產生條件一所指的以下五項經濟效率：

- (a) 更好、更有效地分配現有產品的存貨；
- (b) 更容易將新產品推出市場；
- (c) 加強醫藥公司推廣及分銷產品的工作；
- (d) 增加投放於提升病人福祉其他方面的資源；以及
- (e) 整體上促進公共政策、學術及研發工作的進步。

3.66 由於下文所述的理由，競委會認為申請人在是次申請及其後就競委會索取資料的要求提供的答覆中提交的文件及證據，均不構成條件一所規定的「令人信服」或「切實及具說服力」的經濟效率證據。

3.67 尤其是，過往調查與 2015 年暫停這一事件提供了一個自然的反事實分析。過往調查的形式與擬進行的調查非常類似。如擬進行的調查帶來申請人所聲稱

⁸⁴ 《第一行為守則指引》附件第 2.8、2.11 及 2.12 段。

⁸⁵ 《第一行為守則指引》附件第 2.7 段。

⁸⁶ 永興案第 171 段。

的效率，可以預期過往調查亦可帶來相同的效率，因此暫停調查後，應當有證據證明有關效率消失。舉例而言，如過往調查容許業內人士更好、更有效地分配存貨、更容易將新產品推出市場、加強推廣及分銷產品的工作，在暫停調查後，應可預期存貨方面可能會出現困難、新產品在香港推出會失敗，推廣及分銷產品工作的效率亦會降低。但正如下文簡介，申請人並沒有提供充分證據證明有這些困難。

3.68 申請人在其提交的補充意見中，批評競委會沒有充分詳細而確實地解釋還須進一步提供哪些證據，競委會才會得出不同的觀點。⁸⁷ 然而，競委會須指出，透過最初進行的諮詢及競委會索取資料的要求，申請人已有多次機會就經濟效率的聲稱補充相關的證明。無論如何，競委會並不會知悉可能存在哪些具體證據，或申請人能獲得哪些證據，而可用以證明其聲稱。正如該補充意見中確認，舉證責任須由申請人承擔。

就以下各項所聲稱的經濟效率：(a) 更好、更有效地分配現有產品的存貨；(b) 更容易將新產品推出市場；(c) 加強醫藥公司推廣及分銷產品的工作

3.69 是次申請所聲稱的經濟效率如下：

- (a) *更好、更有效地分配現有產品的存貨*。申請人聲稱銷售調查報告中的數據，讓醫藥公司能更準確地預測香港某些西藥的需求。例如可將銷售數據用於量化方法以預測需求。如必須透過預測來評估決定存貨的時間及訂貨量，預期該調查會讓現有產品的存貨能更好地分配。如無法準確預測需求的話，可導致該等產品積累過多存貨而出現浪費，或因存貨不足而令公眾及醫護界承受不良的後果。⁸⁸
- (b) *更容易將新產品推出市場*。申請人指，醫藥公司在香港推出新藥劑製品時，需了解本地治療的趨勢、顧客需求及在香港引進更理想的治療方法的潛力。尤其醫藥公司一般在其總部作出推出新產品的決定，而總部通常位於海外。這些公司的本地管理層需要有理據證明推出新產品具商業潛力及可行，才能為所需投放的大量時間及資金提供合理解釋。就此，相關資料亦指銷售調查報告中的數據讓相關人士能進行市場分析，以及加深了解香港的醫藥市場，包括市場規模及治療趨勢。⁸⁹
- (c) *加強醫藥公司推廣及分銷產品的工作*。根據是次申請，銷售調查報告中的數據明細，特別是治療範疇的數據，讓醫藥公司能分析

⁸⁷ 於 2019 年 7 月 25 日提交的補充意見倒數第二段。

⁸⁸ 是次申請第 46 至 50 段。

⁸⁹ 是次申請第 51 至 56 段。

本身的產品相對於競爭對手的銷售表現，從而讓醫藥公司能集中於特定範疇的推廣及分銷工作，例如集中於須改善的範疇。當中亦指出，改善這些工作的果效，可令銷售及分銷更具效率。⁹⁰

3.70 理論上，競委會接納，透過擬進行的調查交換的數據類別可能有助更好地評估各種趨勢及某些範疇的需求強度，從而可提供更多資料幫助存貨、推出產品及推廣和分銷決策方面的工作。原則上，申請人所聲稱的經濟效率屬於條件一的範圍，因有關的效率以「改善生產及分銷」的方式，構成經濟效率上的客觀好處。

3.71 然而，申請人用以證明其聲稱之經濟效率的資料只局限於：

- (a) 是次申請中對如何運用數據的主張，上文已經概述；
- (b) 其要求部分會員公司管理層考慮過往調查的好處及暫停調查的負面影響的回覆，載於是次申請的附件；⁹¹及
- (c) 自過往調查暫停後發生的某些事件的詳情，載於申請人就索取資料的要求所提供的答覆，當中指稱缺乏市場數據在該事件中構成影響。

3.72 逐一審視以上資料，競委會認為，是次申請中的主張本身不足以支持該三項經濟效率。這些主張是為了是次申請而擬備，並沒有提供獨立客觀的證據來源，讓競委會能核實該等經濟效率。

3.73 同樣地，公司管理層對於過往調查有何好處所提供的意見，並不足以符合條件一。這些意見均為申請人就是次申請特意取得，而非在是次申請日期之前及獨立於是次申請而作出的陳述之類。該附件只確認就首三項聲稱的好處及推想於暫停過往調查後出現的困難而言，管理層的意見與是次申請中提交的意見一致。而就因暫停過往調查而對某產品或事件帶來的不利影響、該不利影響的程度或暫停過往調查確實產生的作用，其提供的來自相關方面管理層的證據則為有限。⁹²

3.74 最後，競委會認為申請人在答覆索取資料的要求時提供的例子不夠確實及有力，未能證明所指出的存貨困難或推出新產品失敗與暫停過往調查有直接或間接的因果關係。

3.75 競委會對申請人表示存貨上遇到困難的例子作出如下評估：

⁹⁰ 是次申請第 57 及 58 段。

⁹¹ 是次申請附件 13。

⁹² 業界遇到困難的例子與在香港推出新產品有關，而當中並沒有提供該等產品的名稱或其他證據以供核實。



- (a) *香港丙型肝炎個案增加*。申請人指出，於製藥聯會沒有提供銷售調查的期間（即 2016 至 2018 年），香港的丙型肝炎個案平均為每年 30 宗，而其有提供過往調查的期間（即 2011 至 2015 年）則為 9 宗。⁹³ 申請人的資料確認導致丙型肝炎個案上升的因素眾多，但表示在 2016-2018 年這段期間，世界各地均開始提供新的肝炎治療，而香港卻未能迅速提供，並指香港沒有相關治療的其中一個原因，是沒有進行銷售調查，故難以預測丙型肝炎治療在香港的需求。⁹⁴

然而，競委會不明白缺乏治療（而非疫苗）何以令丙型肝炎個案在暫停過往調查後增加。此外，製藥聯會指沒有進行調查令香港未能提供進階治療，但所收到的資料中，並沒有證據支持這一論點。而且，市場上看來尚有藥物銷售調查以外的渠道，可得知肝炎治療的需求，例如申請人提及政府就肝炎個案發病情況進行的統計。

- (b) *香港的流感疫苗短缺*。申請人指出，2016 至 2018 年，香港平均每年有 370 宗因患上流感死亡的個案，2011 至 2015 年則為 223 宗。⁹⁵ 此外亦提供了幾則傳媒報導，按照文中的字眼，內容關於 2016 至 2018 年這段期間，流感疫苗「嚴重短缺」。申請人提出，擬進行的調查將提供過往流感疫苗銷售趨勢的資料，連同參考香港政府的相關統計結果，可提供估計的基礎，讓醫藥公司能估計香港未來對該等疫苗的需求。⁹⁶

然而，競委會認為，即使假設有關於報告資料支持了流感個案增加是由於疫苗短缺這一說法，但製藥聯會並沒有證據顯示疫苗短缺是由於缺乏市場數據（如製藥聯會擬進行的調查）所導致。此外，既然政府每星期亦就本地的流感發病情況編製詳盡數據，為何還需透過擬進行的調查了解流感疫苗的潛在需求，亦不甚明瞭。

3.76 對於疑因缺乏市場數據導致新產品無法推出，申請人提及某間[...]公司開始向香港供應治療罕有病藥物的例子。申請人告知競委會，據其了解，該公司當時由於缺乏了解市場需求的渠道，因此未有在香港推出產品。⁹⁷ 然而，申請人提供用於支持此例的資料並沒有這方面的證據。此外，申請人並未能展示該產品的數據會載入擬進行的調查，且不會由其他渠道提供。

⁹³ 衛生署衛生防護中心網站：<https://www.chp.gov.hk/tc/static/24012.html>（最後登入日期：2019 年 9 月 25 日）。

⁹⁴ 2019 年 4 月 18 日就索取資料的要求提供的答覆第 5 至 8 段及附錄 8。

⁹⁵ <https://www.chp.gov.hk/tc/resources/29/304.html>（最後登入日期：2019 年 9 月 25 日）

⁹⁶ 2019 年 4 月 18 日就索取資料的要求提供的答覆第 9 至 12 段及附錄 9。

⁹⁷ 2019 年 4 月 9 日就索取資料的要求提供的答覆第 13 段及附錄 4。

關於(d) 增加投放於提升病人福祉其他方面的資源的聲稱

3.77 申請人聲稱，由於更好、更有效地分配存貨有助節省成本，醫藥公司將能夠增加投放於提升消費者福祉其他方面的資源，例如新增臨床測試，或醫護人員教育。這些活動將會惠及本港的病人。⁹⁸

3.78 競委會認為，即使更好地分配存貨的經濟效率這項聲稱符合所要求的標準，但如沒有具說服力的證據證明的確會節省成本，或節省的部分將會用來投放於提升消費者權益，競委會仍無法接納這項聲稱。

3.79 此外，申請人在答覆競委會索取資料的要求時就麻疹、流行性腮腺炎及德國麻疹（MMR）疫苗所列舉的例子，亦不能被接納為這項聲稱的證據。⁹⁹申請人表示，公營界別可根據香港兒童免疫接種計劃使用 MMR 疫苗，並指銷售調查報告會按界別顯示 MMR 疫苗的銷售情況，因此可讓疫苗生產商了解香港公營界別的疫苗銷售情況及潛在需求。從而可吸引更多生產商投資於香港，繼而進一步改善病人福祉。

3.80 競委會認為，MMR 一例的問題，在於生產商透過擬進行的調查以外的資料，亦可得知公營界別受益於免疫接種計劃。因此並不清楚擬進行的調查與加深了解公營界別對 MMR 疫苗的需求，兩者之間有何因果關係。即便有此關係，亦沒有證據顯示，MMR 疫苗的需求為何會以及具體將怎樣鼓勵生產商投放於提升香港病人福祉其他方面的資源。

關於(e) 整體上促進公共政策、學術及研發工作進步的聲稱

3.81 是次申請聲稱，銷售調查報告將為涉及採購藥劑製品的政府或公營機構提供市場數據，如醫院管理局及投資推廣署，讓他們能識別出需以適當公共政策鼓勵投資或發展的領域。銷售調查報告讓學術或醫護人員能夠評估醫藥市場（及某些分部）的規模、情況及趨勢，以方便學術研究及發展。¹⁰⁰

3.82 競委會認為，這項聲稱理論上可能成立，但申請人並沒有提供足夠證據以證明之。例如申請人指政府或公營機構、學術或醫護人員曾訂閱或以其他方式利用過往調查的資料，或可能運用擬進行的調查，但所收到的資料中，並沒有證據支持申請人的說法。

3.83 競委會就第 10 條諮詢及其他查詢所收到的回應中，亦少有顯示醫藥公司以外的機構或人士將會利用擬進行的調查。香港醫院藥劑師學會在其申述中表

⁹⁸ 是次申請第 59 及 60 段。

⁹⁹ 2019 年 4 月 18 日就索取資料的要求提供的答覆第 16 段。申請人亦提出此例，用以證明另一項聲稱—(e) 整體上促進公共政策、學術及研發工作的進步；競委會得出的結論同樣適用於該項聲稱。

¹⁰⁰ 是次申請第 61 至 62 段。

示，是次申請中聲稱的好處主要惠及醫藥公司，而政府、學術及醫護人員受惠「非常少」。¹⁰¹

3.84 最後，一般而言，競委會認同政府及公營機構履行職責時，會利用醫護市場的數據。¹⁰² 但競委會的查詢結果顯示，這些機構本身並不會利用擬進行的調查所收集的數據。[...]。[...]。¹⁰³

條件一的結論

3.85 基於以上理由，競委會總括認為，申請人在證明擬進行的調查將會帶來所聲稱的五項經濟效率時，並未符合所要求的標準。因此，申請人並沒有完成其舉證責任，未能證明擬進行的調查符合提供經濟效率豁除的第一項條件。

條件二、三、四

3.86 由於協議必須符合經濟效率豁除的所有條件，才能獲得豁除，因此無需考慮有關協議是否符合其他條件。

3.87 為求完備，競委會將透過下文數段，說明即便是次申請符合了條件一，根據競委會所收到的證據，就產品層面銷售數據而言，亦不能得出其符合條件三（「不可或缺原則」）的結論。

3.88 除了於下文第 3.4 部有關條件二的部分，競委會並沒有就條件二及四表明任何立場。

條件三：不對業務實體施加對達致相關經濟效率並非不可或缺的限制

一般原則

3.89 競爭事務審裁處裁定，條件三：

「是指協議及因該協議而產生的每個限制，對達致有關經濟效率而言，必須屬於有合理必要.....因此，查究有關業務實體能否通過獨立運作達致有關的經濟效率，亦屬須考慮的問題，即使有必要訂立協議，亦應考慮是否有其他限制較少的協議足以達致有關的經濟效率，以及因該協議而產生的限制對產生經濟效率來說，是否全部均有合理必要」。¹⁰⁴

¹⁰¹ 香港醫院藥劑師學會於 2019 年 5 月 10 日的申述第 8(c)項。

¹⁰² 見是次申請附件 8 第 14(b)段中的聲稱。

¹⁰³ [...]機密申述。

¹⁰⁴ 永興案第 272 段。

3.90 同樣地，《第一行為守則指引》指明，為使某一協議滿足條件三：

- (a) 尋求獲得豁免的一方必須證明協議本身、及其包含的每個限制對於達致經濟效率是合理必要的；
- (b) 如果缺乏某限制會消除或大幅降低相關經濟效率，或顯著降低該效率實現的可能性，那麼該限制便可被認為是不可或缺或合理必要的；及
- (c) 如果除了某限制外，並無其他在經濟上可行而限制更少的方式能達致相關經濟效率，該限制才屬於不可或缺。¹⁰⁵

競委會對所稱的不可或缺的限制作出的評估

3.91 在擬進行的調查中，交換產品層面銷售數據可認為是一個典型的競爭限制。

3.92 申請人表示，在擬進行的調查中載列產品層面銷售數據，對達致其聲稱的五項經濟效率是不可或缺的。申請人通過舉例說明，將不同產品品牌綜合於單一欄目下的治療類別數據，不能讓業務實體有效地評估、對照及分析他們相對於競爭對手的銷售表現，因此會窒礙加強推廣及分銷的工作。¹⁰⁶

3.93 競委會認為，載列產品層面銷售數據對產生申請人所聲稱的經濟效率而言，並不屬於有合理必要，原因如下：

3.94 首先，申請人並沒有證明為何業務實體有必要以特定的競爭對手或產品作為參考標準（而非廣泛地以某個治療類別的銷售等作為基準），來評估本身的銷售情況，以達致這些經濟效率。是次申請表達相關經濟效率時，所用的字眼包括需「準確地預測需求趨勢」¹⁰⁷、了解「市場規模」¹⁰⁸、集中「市場評估工作在特定治療領域」¹⁰⁹，以便能更好地進行存貨預測、推出新產品、加強推廣／分銷工作等。需求趨勢、市場規模及整體評估特定治療領域應該是通過參考總體數據，而不是參考特定的數據來評估的事項。

3.95 第二，申請人提交的資料表示，交換 ATC3 銷售總額數據可能已經足夠。在答覆競委會索取資料的要求時，申請人提供了其他資料，以解釋為何其認為交換 ATC3 銷售總額及公司銷售總額數據，對達致有關經濟效率而言屬不可或缺。然後，申請人分別就此兩類資料表示，「如銷售調查報告不提供[產品層面

¹⁰⁵ 《第一行為守則指引》附件第 2.16 及 2.17 段。

¹⁰⁶ 是次申請第 68(b)段。

¹⁰⁷ 是次申請第 46 段。

¹⁰⁸ 是次申請第 51 段。

¹⁰⁹ 是次申請第 57 段。

銷售數據].....就經濟效率而言，情況亦一樣。」¹¹⁰ 然而，申請人為說明交換 ATC3 銷售額與交換產品層面數據分屬不可或缺而提交了相同的資料，即說明與交換產品層面數據相比，交換 ATC3 銷售總額數據是合理而且限制較少的選擇。

3.96 至於公司銷售總額及 ATC3 銷售總額數據為何不可或缺，申請人所提供的理由及證據相對稍為詳盡。競委會認同申請人的一些意見，例如為何數據綜合於 ATC2（而非 ATC3）級別不能提供有意義的參考價值，或達致與是次申請中所稱相同的經濟效率。世衛分級制度下的 ATC2 級別區分的是治療的大類（即有關藥物所針對的主要疾病類別）。正如申請人所指，某些 ATC2 級別可能涵蓋了應用於根本不同情況的相異的產品。¹¹¹

3.97 因此，就是次申請而言，競委會只能總結在擬進行的調查中載列產品層面銷售數據不能符合經濟效率豁除的條件三。

3.4 市場調查服務的競爭

3.98 申請人提出進一步理由，解釋為何擬進行的調查應被視為有助促進競爭，因為該調查會增進藥劑製品市場調查服務業的競爭。

3.99 具體來說：

- (a) 申請人相信，自從暫停過往調查以來，市場研究的服務幾乎全由 IMS 獨家提供。雖然可能有獨立顧問或市場研究公司提供不定期的市場調查服務，但申請人並不知悉 IMS 有任何其他競爭對手會在香港提供醫護方面的定期市場調查服務；¹¹² 以及
- (b) 申請人透過展開擬進行的調查，實際上將會成為這一可能的市場上的新進入者，為目前只有「單一參與者」的市場引入競爭。¹¹³ IMS 及擬進行的調查所提供的數據將大致互為補充，並可填補另一方數據的不足之處。¹¹⁴

3.100 醫院藥劑師學會亦指出，擬進行的調查「可能會令與 IMS 抗衡的競爭增加」。¹¹⁵

¹¹⁰ 2019 年 4 月 18 日就索取資料的要求提供的答覆第 22 及 23 段。

¹¹¹ 舉例而言，申請人提及維他命 C 及維他命 B，雖然醫學指徵非常不同，但在 ATC2 級別下，同屬 A11 組別。同樣地，N7B（戒煙）及 N7C（治療亞茲海默症）同屬治療中樞神經系統產品的 N7 級別。2019 年 4 月 9 日索取資料要求的答覆第 9 段。

¹¹² 是次申請附件 8 第 30 至 31 段。

¹¹³ 是次申請第 36 段。

¹¹⁴ 是次申請第 73 段及附件 8 第 32 段。

¹¹⁵ 2019 年 5 月 10 日的申述第 8e 項。

3.101 競委會接納，原則上，擬進行的調查可能影響在藥劑製品銷售及藥劑製品市場調查服務兩類潛在相關市場上的競爭。¹¹⁶

3.102 前者的潛在競爭問題已在上文論述。而對提供藥劑製品市場調查服務的競爭的潛在影響，與本個案是否適用經濟效率豁除無關。

3.103 具體而言，在經濟效率豁除下，對一個市場上的消費者構成的不利影響，不可由另一市場上的消費者所獲得的經濟效益而補償，除非兩群消費者的組成相同。正如《第一行為守則指引》所述，消費者「公平地分享」申請人所稱的經濟效率的概念，是指**消費者所獲得的利益，至少必須能夠向他們[即相同的消費者]補償.....對競爭造成的實際或相當可能造成的損害。**¹¹⁷

3.104 套用於本個案：

- (a) 藥劑製品「消費者」包括醫院管理局及其轄下的醫院、私家醫院、診所及私人執業醫生和商界（包括藥房及醫護業零售商等）（「醫藥消費者」）；
- (b) 如擬進行的調查導致某些特定藥劑製品的價格上升等情況，受損害的將會是這些醫藥消費者；
- (c) 另一方面，是次申請指出，醫護方面的市場調查服務之主要顧客是香港的醫藥公司。¹¹⁸ 因此，增進藥劑製品市場調查服務的競爭，主要受益者將會是醫藥公司，而不是醫藥消費者。

3.105 因此，競委會認為，申請人就市場調查服務競爭提交的資料不能改變上文所述的結論，亦不能令競委會認同經濟效率豁除適用於擬進行的調查。

3.5 總結

3.106 基於以上理由，競委會的總結是申請人未能證明擬進行的調查符合經濟效率豁除的條件。因此，競委會作出決定：擬進行的調查不會由經濟效率豁除或因為該豁除而獲豁除於第一行為守則的適用範圍之外。

3.107 然而，正如第 3.2 部所述，在任何情況下，分享擬進行的調查中所載的某些數據並不會引起第一行為守則下的競爭問題，但如果所分享的數據能夠使產品層面的數據被直接或間接地識別或確鑿地被估計出來，則會引起相關的競爭問題。

¹¹⁶ 就本第 3.4 部，競委會認為沒有必要處理香港藥劑製品市場調查服務的相關市場界定問題。

¹¹⁷ 《第一行為守則指引》附件第 2.15 段（後加粗體以示強調）。

¹¹⁸ 是次申請附件 8 第 34 段。

附件

銷售調查報告樣本
(只有英文版本)

Sales (HK\$) by Company covering Jan-Mar 2017

Sales (HK\$) by Company (Jan-Mar 2017)

EXAMPLE

Sector Company	Government		Private		Trade		Macau		Total	
	Sales	%Q1 2017/Q1 2016								
A Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
C Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
D Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
E Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
F Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
G Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
H Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
I Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
J Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
K Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
L Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
M Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
N Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
O Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
P Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Q Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
R Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
S Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
T Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
U Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
V Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
W Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Z Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
	\$0	.00%								

Sales (HK\$) by Company covering Jan-Mar 2017 (Prescription) EXAMPLE

Sales (HK\$) by Company (Jan-Mar 2017) (Prescription)

Sector	Government		Private		Trade		Macau		Total	
	Company	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales
A Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
C Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
D Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
E Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
F Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
G Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
H Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
I Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
J Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
K Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
L Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
M Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
N Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
O Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
P Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Q Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
R Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
S Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
T Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
U Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
V Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
W Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Z Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%

Sales (HK\$) by Company covering (Jan-Mar 2017) (Prescription) EXAMPLE

Sales (HK\$) by Company Jan-Mar 2017 (Prescription)

Sector	Government		Private		Trade		Macau		Total	
	Company	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales
A Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
C Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
D Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
E Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
F Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
G Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
H Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
I Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
J Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
K Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
L Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
M Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
N Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
O Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
P Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Q Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
R Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
S Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
T Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
U Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
V Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
W Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Z Company	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%

Sales (HK\$) by Therapeutic Area covering Jan-Mar 2017
 Sales (HK\$) by Therapeutic Area Jan-Mar 2017

EXAMPLE

Therapeutic Area	Sector	Therapeutic Code	Government		Private		Trade		Mncent		Total	
			Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016	Sales	%Q1 2017/Q1 2016
ALL OTHER CYTOSTATICS		L1X	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
PURE VACCINES		J7A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-RHEUMATICS, NON-STEROIDAL		M1	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-EPILEPTICS		N3A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTIMETABOLITES		L1B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
HIV ANTIVIRALS		J5C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTIULCERANTS		A2B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-PSYCHOTICS		N5A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
IMMUNOSUPPRESSIVE AGENTS		L4A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
EMOLLIENTS, PROTECTIVES		D2A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
DPP-IV INHIBITOR ANTI-DIABETICS		A10N	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
NON-NARCOTICS AND ANTI-PYRETICS		N2B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-DEPRESSANTS		N6A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
BONE CALCIUM REGULATORS		M5B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANGIOTENSIN-II ANTAGONISTS, PLAIN		C9C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
PLATELET AGGREGATION INHIBITORS		B1C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
CALCIUM ANTAGONISTS, PLAIN		C8A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ERYTHROPOIETIN PRODUCTS		B3C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTICOAGULANTS NON-INJECTABLE		B1A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
COMBINATIONS OF VACCINES		J7B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
HORMONAL CONTRACEPTIVES, SYSTEMIC		G3A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
CEPHALOSPORINS		J1D	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
OTHER DERMATOLOGICAL PREPARATIONS		D11A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
OCULAR ANTI-NEOVASC. PRODS		S1P	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
			\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%

Sales (HK\$) by Therapeutic Area covering Jan-Mar 2017 (Prescription) EXAMPLE

Sales (HK\$) by Therapeutic Area (Jan-Mar 2017) (Prescription)

Therapeutic Area	Sector	Therapeutic Code	Government		Private		Trade		Macau		Total	
			Sales	%Q1	Sales	%Q1	Sales	%Q1	Sales	%Q1	Sales	%Q1
			2017/Q1	2016	2017/Q1	2016	2017/Q1	2016	2017/Q1	2016	2017/Q1	2016
ALL OTHER CYTOSTATICS		L1X	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
PURE VACCINES		J7A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-RHEUMATICS, NON-STEROIDAL		M1	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-EPILEPTICS		N3A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTIMETABOLITES		L1B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
HIV ANTIVIRALS		J5C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTIULCERANTS		A2B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-PSYCHOTICS		N5A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
IMMUNOSUPPRESSIVE AGENTS		L4A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
EMOLLIENTS, PROTECTIVES		D2A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
DPP-IV INHIBITOR ANTI-DIABETICS		A10N	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
NON-NARCOTICS AND ANTI-PYRETICS		N2B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-DEPRESSANTS		N6A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
BONE CALCIUM REGULATORS		M5B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANGIOTENSIN-II ANTAGONISTS, PLAIN		C9C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
PLATELET AGGREGATION INHIBITORS		B1C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
CALCIUM ANTAGONISTS, PLAIN		C8A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ERYTHROPOIETIN PRODUCTS		B3C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTICOAGULANTS NON-INJECTABLE		B1A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
COMBINATIONS OF VACCINES		J7B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
HORMONAL CONTRACEPTIVES, SYSTEMIC		G3A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
CEPHALOSPORINS		J1D	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
OTHER DERMATOLOGICAL PREPARATIONS		D11A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
OCULAR ANTI-NEOVASC. PRODS		S1P	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
			\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
			\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%

Sales (HK\$) by Therapeutic Area covering Jan-Mar 2017 (Over the Counter) **EXAMPLE**

Therapeutic Area	Sector	Therapeutic Code	Government		Private		Trade		Macau		Total	
			Sales	%Q1 2017/Q1 2016								
ALL OTHER CYTOSTATICS		L1X	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
PURE VACCINES		J7A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-RHEUMATICS, NON-STEROIDAL		M1	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-EPILEPTICS		N3A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTIMETABOLITES		L1B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
HIV ANTIVIRALS		J5C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTIULCERANTS		A2B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-PSYCHOTICS		N5A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
IMMUNOSUPPRESSIVE AGENTS		L4A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
EMOLLIENTS, PROTECTIVES		D2A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
DPP-IV INHIBITOR ANTIDIABETICS		A10N	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
NON-NARCOTICS AND ANTI-PYRETICS		N2B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTI-DEPRESSANTS		N6A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
BONE CALCIUM REGULATORS		M5B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANGIOTENSIN-II ANTAGONISTS, PLAIN		C9C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
PLATELET AGGREGATION INHIBITORS		B1C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
CALCIUM ANTAGONISTS, PLAIN		C8A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ERYTHROPOIETIN PRODUCTS		B3C	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
ANTICOAGULANTS NON-INJECTABLE		B1A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
COMBINATIONS OF VACCINES		J7B	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
HORMONAL CONTRACEPTIVES, SYSTEMIC		G3A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
CEPHALOSPORINS		J1D	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
OTHER DERMATOLOGICAL PREPARATIONS		D11A	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
OCULAR ANTINEOVASC. PRODS		S1P	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
			\$0	.00%								

Sales (HK\$) by Company - Government Sector, Jan-Mar 2017 **EXAMPLE**

Sales (HK\$) by Company - Government Sector, Jan-Mar 2017

Company	Sales (HK\$) in Jan-Mar 2017	Sales (HK\$) in Jan-Mar 2016	%Q1 2017/Q1 2016
A Company	\$0	\$0	.00%
B Company	\$0	\$0	.00%
C Company	\$0	\$0	.00%
D Company	\$0	\$0	.00%
E Company	\$0	\$0	.00%
F Company	\$0	\$0	.00%
G Company	\$0	\$0	.00%
H Company	\$0	\$0	.00%
I Company	\$0	\$0	.00%
J Company	\$0	\$0	.00%
K Company	\$0	\$0	.00%
L Company	\$0	\$0	.00%
M Company	\$0	\$0	.00%
N Company	\$0	\$0	.00%
O Company	\$0	\$0	.00%
P Company	\$0	\$0	.00%
Q Company	\$0	\$0	.00%
R Company	\$0	\$0	.00%
S Company	\$0	\$0	.00%
T Company	\$0	\$0	.00%
U Company	\$0	\$0	.00%
V Company	\$0	\$0	.00%
W Company	\$0	\$0	.00%
Z Company	\$0	\$0	.00%
	\$0	\$0	.00%

Product Sales (HK\$) by Company in Jan-Mar 2017

Product Sales (HK\$) by Company (Jan-Mar 2017)

EXAMPLE

Company	Product	Therapeutic Area	Therapeutic Code	Sector Prescriptions/Over-the-Counter	Government		Private		Trade		Macau		Total	
					Sales 2017Q1 2016	%Q1 2017Q1 2016								
A	Product A	ALKYLATING AGENTS	L1A	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
A	Product B	INTERFERONS	L3B	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
A	Product C	CORTICOIDS	R3D	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
A	Product D	FIBRINOLYTICS	B1D	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
A	Product E	FLUOROQUINOLONES	J1G	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
A	Product F	TRANQUILISERS	NSC	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
A	Product G	STOMATOLOGICALS	A1A	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
A	Product H	ANTI-ARRHYTHMICS	C1B	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
A	Product I	CYTOSTATIC ANTIBIOTICS	L1D	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Prescription Total					\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Over The Counter Total					\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Total					\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%

Company A

Product Sales (HK\$) by Company in Jan-Mar 2017

EXAMPLE

Product Sales (HK\$) by Company (Jan-Mar 2017)

Company	Product	Therapeutic Area	Therapeutic Code	Sector Prescriptions/Over the Counter	Government		Private		Trade		Macau		Total	
					Sales	% Q1 2017/Q1 2016								
B	Product A	ALKYLATING AGENTS	L1A	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B	Product B	INTERFERONS	L3B	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B	Product C	CORTICOIDS	R3D	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B	Product D	FIBRINOLYTICS	B1D	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B	Product E	FLUOROQUINOLONES	J1G	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B	Product F	TRANQUILLISERS	N5C	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B	Product G	STOMATOLOGICALS	A1A	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B	Product H	ANTI-ARRHYTHMICS	C1B	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
B	Product I	CYTOSTATIC ANTIBIOTICS	L1D	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Prescription Total					\$0	.00%								
Over The Counter Total					\$0	.00%								
Total					\$0	.00%								

Company B

Product Sales (HK\$) by Therapeutic Area in Jan-Mar 2017 **EXAMPLE**

Therapeutic Area	Therapeutic Code	Product	Company	Sector <i>Prescription/Over the Counter</i>	Government		Private		Trade		Macau		Total	
					Sales	%Q1 2017/Q1 2016								
ALKYLATING AGENTS	L1A	Product A	A	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
INTERFERONS	L3B	Product B	B	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
CORTICOSTEROIDS	R3D	Product C	C	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
FIBRINOLYTICS	B1D	Product D	D	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
FLUOROQUINOLONES	J1G	Product E	E	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
		Prescription Total			\$0	.00%								
		Over The Counter			\$0	.00%								
		Total			\$0	.00%								

X

Product Sales (HKS) by Therapeutic Area in Jan-Mar 2017 **EXAMPLE**

Product Sales (HKS) by Therapeutic Area (Jan-Mar 2017)

Therapeutic Area	Therapeutic Code	Sector	Company	Prescription/Over the Counter	Government		Private		Trade		Macron		Total	
					Sales	%Q1 2017/Q1 2016								
ALKYLATING AGENTS	L1A			Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
INTERFERONS	L3B			Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
CORTICOIDS	R3D			Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
FIBRINOLYTICS	B1D			Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
FLUOROQUINOLONES	J1G			Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
				Prescription Total	\$0	.00%								
				Over The Counter	\$0	.00%								
				Total	\$0	.00%								

Product Sales (HK\$) by Therapeutic Area in Jan-Mar 2017

EXAMPLE

Product Sales (HK\$) by Therapeutic Area (Jan-Mar 2017)

Therapeutic Area	Therapeutic Code	Product	Company	Sector Prescription/Over the Counter	Government		Private		Trade		Macau		Total	
					Sales 2017/Q1 2016	% Q1 2017/Q1 2016	Sales 2017/Q1 2016	% Q1 2017/Q1 2016	Sales 2017/Q1 2016	% Q1 2017/Q1 2016	Sales 2017/Q1 2016	% Q1 2017/Q1 2016	Sales 2017/Q1 2016	% Q1 2017/Q1 2016
ALKYLATING AGENTS INTERFERONS CORTICOIDS FIBRINOLYTICS FLUOROQUINOLONES	L1A	Product K	K	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
	L3B	Product L	L	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
	R3D	Product M	M	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
	B1D	Product N	N	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
	J1G	Product O	O	Prescription	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Prescription Total					\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Over The Counter Total					\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%
Total					\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%	\$0	.00%