

利洁时 (RB) “盖胃平”

艾德史密斯

公平交易办公室

- 事实 – 年表:

- 盖胃平: 胃灼热药物 – 市场份额为80%
- 盖胃平液 (GL) 专利在1997年到期 – 无 “通用名”
- ‘Peptac’ 作为 “非专利药物” 推出——有限影响
- Gaviscon Advance (GA) 于1997年推出——专利保护至2016年
- 两种产品的NHS保持推出后续的GL
- 一些转向 GA, 但GL变得更受欢迎
- 通用名称出现混淆, 直到2005年监管机构才为GL发布通用名称
- RB 在2005年撤销GL。没有与 GA等同的通用药物
- ‘不断绿化’专利保护 – 本案例中的小型二次创新连同原始产品撤销能够防止转向通用参与者。



Gaviscon Liquid

专利于 1997年到期

通用名称在2005年前撤销

GP 在系统中写入“盖胃平”——无公开非专利替代药物进行跟进



Gaviscon Advance
于1997年推出

药剂师必须针对品牌处方免除
GA



- 正常竞争分析

- 撤药的目的是限制“开放”处方
- 撤药会使利润受到伤害；
- 为限制竞争而进行不合理的撤药将会影响到预期利润

- 可能的反驳

- 它是“正常的产品寿命周期管理”？
- 预计不会产生长期效益，例如关注于市场营销
- 对于GA/GL的优势做出的评论不是决定性的

- 为限制竞争进行撤药
 - 2005年， RB预计撤药将会导致少量开放药方
 - 因此， RB 预计竞争会减弱
 - RB 预计会保持较高市场份额，并保持较高价位水平。
- 任何实际的影响程度均受到**NHS**的损害行为

- RB案例视为“不断绿化”的例子

- 其他 OFT 例子：

— 纳普

- 二级医疗机构中的掠夺性和排他性定价
- 初级医疗机构中定价过高

— 健赞公司

- 健赞公司推出自己的家庭护理服务
- “边际紧缩”下游竞争对手
- 预防非专利药竞争的部分战略——没有到达市场

- 仅通过一种方式改变激励机制...