

Stockholm 2008-05-22

## **Kommentar till sänkning av förmånsgrundande pris på omeprazol 40 mg**

LFN har skickat ett brev daterat 2008-09-05 (ref 149/2008) angående prissättningen på omeprazol 40 mg. Brevet är ställt till de företag som marknadsför omeprazol 40 mg - men eftersom det gäller en prissättningsprincip så har branschorganisationen ändå valt att lämna en kommentar.

Det svenska systemet med mer eller mindre fri prissättning på generika har visat sig vara mycket framgångsrikt – och har lett till Europas lägsta priser på apotek. Principen bygger på fri konkurrens där generikaföretagen kan prissätta sina produkter utan att ta hänsyn till vad olika förpackningar kostar i förhållande till varandra, vad andra terapier kostar eller vad produkterna kostar i andra länder.

Priset på generika brukar utgå från två faktorer; tillverkningskostnaden och konkurrenssituationen.

Konkurrensen har varit betydligt större på omeprazol 20 mg men de senaste månaderna har nya aktörer lanserat omeprazol 40 mg och konkurrensen har lett till att prisnedgången går fortare på 40 mg än på 20 mg. Prisnedgången har varit betydande sedan januari när SKL påtalade problemet för LFN. Lägsta pris på omeprazol 20 mg 56 st har under denna tid (jan-maj) fallit med 21%. På 40 mg 28 st har priserna fallit med 39% på dessa 4 månader. I juni är prissänkningen 46%. Det ser alltså ut som att marknadsdynamiken är på väg att lösa problemet med skevheten mellan styrkorna.

När det gäller tillverkningskostnaden är den i sin tur beroende av bla tillverkningsprocessen, råvarupriser och batch-volymer. Omeprazol 40 mg tillverkas i betydligt lägre volymer vilket gör att tillverkningskostnaden på 40 mg inte går ner i samma takt.

Den fria prissättningen leder som regel till att priserna rasar på högvolymförpackningarna medan lågvolymförpackningarna oftast inte har samma prisutveckling. Från vår synvinkel är det inte ovanligt att en lågdos startförpackning (tex 10 mg 14 st) kan vara dyrare i inköp än en högvolymförpackning (tex 20 mg 98) trots att den senare motsvarar 14 gånger mer medicin än den första.

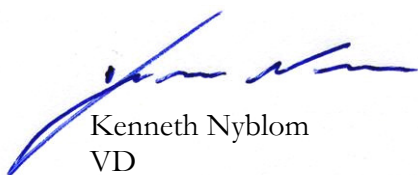
Prisdynamiken riskerar att bli hämmad om man vet att en sänkning på volymförpackningen innebär att man blir straffad genom en tvångsprissänkning på en lågvolymförpackning. Ett

alternativ till att låta marknadsdynamiken sköta prissättningen är att göra andra typer av konstruktioner av vad som är rimliga priser. En sådan rimlighetsbedömning torde dock konstatera att prissättningen på de vanligaste generiska produkterna i Sverige är orimligt låga. Följaktligen borde vissa förpackningar /styrkor prissänkas och andra högvolymförpackningar prishöjas. Denna princip skulle sannolikt innebära att olönsamma förpackningar/styrkor försvann från marknaden medan priset på högvolymprodukterna blir onödigt höga. Om LFN inte tolererar prismässig skevhet mellan styrkor och förpackningar borde LFN rimligen inte heller godkänna en prissänkning på en volymförpackning om inte motsvarande prissänkning görs på hela sortimentet. Då blir det å andra sidan en konkurrensfördel för de leverantörer som har ett smalare sortiment med högvolymförpackningar jämfört med de som har ett bredare förpackningssortiment på samma läkemedel.

FGL förespråkar fri prissättning under originalproduktens pris (dvs fri konkurrens under ett förhållandevis högt tak). Erfarenheterna har visat att taken i praktiken varit teoretiska. Priserna har varit internationellt sett mycket låga trots höga tak.

Att en styrka ligger högre i pris än vad som är medicinskt motiverat i jämförelse med en annan styrka är en följd av det svenska marknadssystemet och borde vara en acceptabel konsekvens av allt det positiva som hela systemet ger.

Med vänlig hälsning,



Kenneth Nyblom  
VD