

Kommentar till Dagens Industris granskning av prissättning

Idag (2013-10-03) skriver Dagens Industri om en rapport om prissättning på generiska läkemedel som Sveriges Apoteksförening beställt. Där kritiseras prissättningen av generiska läkemedel och antyder att generikaleverantörerna använder olagliga samarbeten.

- Detta är bara en i raden av attacker från Apoteksföreningen på den svenska generikamodellen – säger Kenneth Nyblom VD för Föreningen för Generiska Läkemedel i en kommentar. Jag förstår att de är sugen på ett system där apoteken alltid får sälja till maxpris. Det vore ju en strålande affär för apotekens vinster. Men dyrt för patienter och skattebetalare!

Generikasystemet fungerar mycket bra och genererar besparingar på 8 miljarder kronor per år. Apoteksmarknadsutredningen konstaterade ju förra året att det svenska systemet fungerade väl och ger stora besparingar. Apoteksföreningen föreslår istället ett system med maxpriser och att apoteken får förhandla priserna med leverantörerna (dvs Norgemodellen). Det systemet innebär att apoteken vill köpa billigt och sälja dyrt och priserna hamnar därför alltid på maxpris (eftersom receptbelagda läkemedel inte är priselastiska på apotek). Om apoteken får välja leverantör så blir priset alltid maxpris och det systemet skickar bara vinsten i fickorna på apoteken. Med nuvarande system är det ytterst ovanligt att apotekspriset ligger på maxpris på utbytbar generika (dvs som oftast är 35% av tidigare pris innan konkurrens). Med Norgemodellen blir det ALLTID maxpris som gäller på apoteken.

- Att generikaföretagen skulle ta risken att bryta mot lagen genom kartellbildning för så pass obetydliga förpackningar ser jag som osannolikt. Och hur resonerar i så fall en kartell som självmant sänker priset med 99% på sortimentet där pengarna och volymen finns? Alla priser är offentliga och det går att lära sig hur konkurrenten agerar utifrån tidigare priser och agerande. Det är ju helt normalt och en logisk följd av konkurrensen. Går priserna upp för mycket så slår man i taket (maxpriset) dessutom kan det locka in nya konkurrenter och då går priset ner igen.

När det gäller den i DI kritiserade prissättningen på Alendronat så är det ju så att priset gått ner med 99% (AIP¹) på volymförpackningen (20 000 st/månad) och

¹ AIP = Apotekens Inköpspris (här ingår även leverans till apoteken varje vardag)
AUP = Apotekens Utförsäljningspris (dvs pris på apotek).

"endast" 67% prisnedgång av en ovanlig förpackning med begränsad efterfrågan (130 st/månad). Det är en så pass låg efterfrågan så de flesta Alendronat-leverantörer avstår från att sälja förpackningen eftersom det blir en förlustaffär när lagret måste kastas på grund av låg efterfrågan.

Så hur fungerar egentligen det där med procent?

Hur kan ett läkemedel gå upp i pris med 400% och samtidigt gå ner i pris med 67%? Med procent kan man säga mycket men jag skulle dock hävda att priset gått ner med 67% snarare än gått upp med över 400%.

Så här ser det ut i det kritiserade exemplet:

Lågvolymförpackningen (ca 130 förpackningar/månad)
Alendronat 10 mg 98 st kostade innan priskonkurrensen började 996,11 kr (AIP). Nu i november kan man få samma förpackning för 322,78 kr (dvs en prisnedgång med 67,6%). Den har visserligen varit lägre pris tidigare men nuvarande pris är ändå bara 32,5% av det ursprungliga priset.

Högvolymförpackningen (ca 20 000 förpackningar/månad)
Alendronat 70 mg 12 st kostade innan priskonkurrensen började 853,81 kr (AIP). Nu kan man få samma förpackning för 6,57 kr AIP (dvs en prisnedgång med 99,2%!)
Priset på apotek blir då 52 kr (AUP).

Om det är bra eller dåligt, döm själva, men skattebetalarna torde i alla fall vara nöjda med systemet...

Här ger LIF och FGL en djupare bakgrund på hur organisationerna ser på Apoteksföreningens kampanj mot generikasystemet:

http://www.generikaforeningen.se/wp-content/uploads/2013/01/FGL_LIF_generikapriser.pdf

Kontaktuppgifter:

Kenneth Nyblom
vd Föreningen för Generiska Läkemedel
070-584 59 10
kenneth.nyblom@generikaforeningen.se