

# Recept för konkurrens på läkemedel

Dagens Industri den 14 maj 2008

Regeringen säljer delar av Apoteket för att skapa flera företag som kan konkurrera med varandra. Det är bra - det kan leda till lägre priser och fler butiker med bättre öppettider. Men Apoteksmarknadsutredningen föreslår att priserna även i framtiden ska bestämmas av en statlig myndighet. Fortsatta regleringar alltså, trots förhoppningen om konkurrens. Rädslan för fria priser beror nog delvis på att man är rädd för olika priser i stad och på landsbygd - en invändning som måste tas på allvar.

Det är också osäkert om fria priser skapar konkurrens. För att lindra våra ekonomiska problem vid sjukdom har vi försäkringar. Högkostnadsskyddet ersätter delvis våra läkemedelskostnader. Det är bra. Men det finns en hake. När vi bara betalar en del av kostnaden, i dag 20 procent, väljer vi inte de billigaste läkemedlen. Då har företagen inte någon anledning att sänka sina priser. I slutändan får vi alla betala höga priser, även om det sker via skatten. Men det går att kombinera höga subventioner och prismedvetna kunder. Och detta med en enkel modell som redan har prövats med framgång i Sverige.

Vi måste redan i dag välja de billigaste läkemedlen. Om inte, får vi betala merkostnaden själva. Denna modell har lett till kraftigt sänkta priser. Samma modell kan skapa konkurrens mellan olika apotek. Om vi inte väljer det billigaste får vi betala merkostnaden själva. Då blir vi mer prismedvetna. Konkurrensen ökar och priserna faller. Alla blir naturligtvis inte medvetna kunder.

Men det räcker att vissa söker aktivt för att apoteken ska sänka sina priser. Och de låga priserna kommer alla till del. Apoteken får själva sätta sina priser - som skulle kunna bli olika - men som kommer att bli likartade till följd av konkurrensen. Så fungerar det i dag med priserna på likvärdiga läkemedel. Enhetliga priser behöver alltså inte tvingas fram genom regleringar. En viktig begränsning bör dock vara att alla kedjor måste sätta nationella priser, det vill säga samma pris i samtliga sina butiker. Då kommer den hårda konkurrensen i storstäderna även glesbygden till del.

Johan Stennek