



FOTO: ISTOCK

FARMACIE

Transparantie over prijsstelling en kosten van medicijnen heeft zijn prijs



Marc Pomp is zelfstandig gezondheids-econoom. Hij werkt geregeld voor farmaceutische bedrijven.

De roep om transparantie over prijzen en kosten van medicijnen is op zich begrijpelijk. 'Dat heet verantwoording en is niet in strijd met het mededingingsrecht, zoals wel wordt beweerd', schreven advocaat Jan-Koen Sluijs en hoogleraar gezondheidsrecht Brigit Toebes in Het Financieele Dagblad van 23 september. Beiden zijn verbonden aan de Stichting Farma ter Verantwoording. Er zitten echter nogal wat haken en ogen aan volledige transparantie van prijzen en kosten.

Eerst de prijzen. De ongemakkelijke waarheid is dat openbare kortingen op adviesprijzen lager uitvallen dan de huidige geheime kortingen. Hiervoor zijn twee redenen. Openbaarheid van kortingen maakt het voor bedrijven gemakkelijker hun gedrag op elkaar af te stemmen. Deze zogeheten *tacit collusion* heeft lagere kortingen tot gevolg.

De tweede reden is dat openbaarheid zorgt dat kortingen in Nederland doorwerken in de prijzen in andere landen, waardoor bedrijven minder geneigd zullen zijn kortingen te geven.

Het klinkt misschien gek, maar dit soort prijsdiscriminatie is optimaal voor patiënten

Anders dan voorstanders van transparantie denken, zijn internationale prijsverschillen wenselijk. Prijsverschillen op basis van inkomen per hoofd van de bevolking staan in de economieboekjes bekend als prijsdiscriminatie. En het klinkt voor niet-economen misschien gek, maar dit soort prijsdiscriminatie is optimaal voor patiënten. Waarom? Omdat de ontwikkelingskosten van een geneesmiddel hoog zijn, maar de kosten van een extra pilletje of infuus niet. Waarom zou je dan patiënten uitsluiten in landen die niet in staat zijn de volle prijs, inclusief de ontwikkelingskosten, te betalen, terwijl de lagere prijs de productiekosten van een extra pilletje wel dekt?

DE DUPE

Zolang farmaceutische bedrijven in rijke landen een prijs kunnen vragen die hoog genoeg is om de ontwikkelingskosten terug te verdienen, is er geen enkele reden een medicijn niet goedkoper aan te bieden in armere landen. Maar dan moet het bedrijf wel in staat zijn verschillende prijzen te vragen in verschillende landen. Een systeem van referentieprijzen ondermijnt die mogelijkheid, want door dat systeem worden de prijzen internationaal gelijk getrokken. Farmaceutische bedrijven moeten dan ook in armere landen hoge prijzen vragen en patiënten in die landen zijn daar de dupe van. Willen we dat? Om toch internationale prijsverschillen te kunnen handhaven, moeten bedrijven vertrouwelijke kortingen af kunnen spreken.

Er zitten ook haken en ogen aan transparantie over de kosten van geneesmiddelen. Het idee van de eerder genoemde auteurs is dat zij ervan uitgaan dat een farmaceutisch bedrijf per individueel geneesmiddel de prijs moet kunnen onderbouwen op basis van de kosten. Als bedrijven dat zouden doen, zou je

voor sommige geneesmiddelen al snel concluderen dat de prijs veel te hoog is. De prijs van die middelen zou dan sterk moeten dalen.

Maar wat doe je dan met geneesmiddelen waarvan de prijs te laag is om de ontwikkelingskosten terug te verdienen? Want die zijn er ook: het medische vaktijdschrift *Jama* presenteerde onlangs gegevens over de omzet van 99 kankergeneesmiddelen die in de periode 1989-2017 op de Amerikaanse markt zijn gekomen. Wat blijkt? In 27 gevallen was de wereldwijde omzet opgeteld over een periode van tien jaar na de marktintroductie kleiner dan €1 mrd. Dat is veel te weinig om de ontwikkelingskosten terug te verdienen, temeer daar de omzet niet alleen dient ter dekking van de ontwikkelingskosten, maar ook van alle andere kosten zoals productie, distributie en marketing. Overigens nemen de auteurs van het *Jama*-artikel deze kosten niet mee in hun berekeningen en concluderen zij daarom ten onrechte dat bij vrijwel alle nieuwe kankergeneesmiddelen de omzet hoog genoeg is om de ontwikkelingskosten terug te verdienen.

Moet de prijs van deze geneesmiddelen dus omhoog? Zo ja, hoe doe je dat dan? En nog fundamenteeler: als kosten leidend zijn voor de prijs en niet betalingsbereidheid zoals nu, waarom zou een farmaceut dan nog zijn best doen die middelen te maken waar de samenleving het meeste voor over heeft?

Bij een pleidooi voor transparantie horen antwoorden op deze vragen. Zolang die antwoorden er niet zijn, is er veel te zeggen voor vertrouwelijke kortingen en prijzen op basis van betalingsbereidheid. Voor sommige geneesmiddelen betalen we dan veel meer dan de kosten. Maar deze middelen moet je zien als de hoofdprijs in de loterij. Als je de hoofdprijs eruit haalt, doet niemand meer mee.