

SÖDERTÖRN UNIVERSITY | STOCKHOLM
sh.se

Konkurrens, patent och priser på läkemedel – hur hänger det ihop?

Mats Bergman

Patent på läkemedelsmarknaden

- Läkemedelsmarknaden idealtypen för patentmarknader
- Global innovationsdriven konkurrens, hög andel av intäkterna (ca 25 %) går till FoU
 - Ca 2 500 mdr kr/år = 50 x Sveriges statliga forskningsfinansiering
- Efter patentutgång ofta generiskt inträde och kraftigt prisfall
 - Serra-Buriel et al, 2024, JAMA Health Forum: - 80 % i USA på 8 år, -25 - - 50% i några europeiska länder (listpriser)
 - Listpriser i Europa 40-50% av de i USA
 - Långsammare och mindre prisfall för biologiska läkemedel
 - (Andra studier ger andra siffror, beroende på omsättning, land, tid etc)

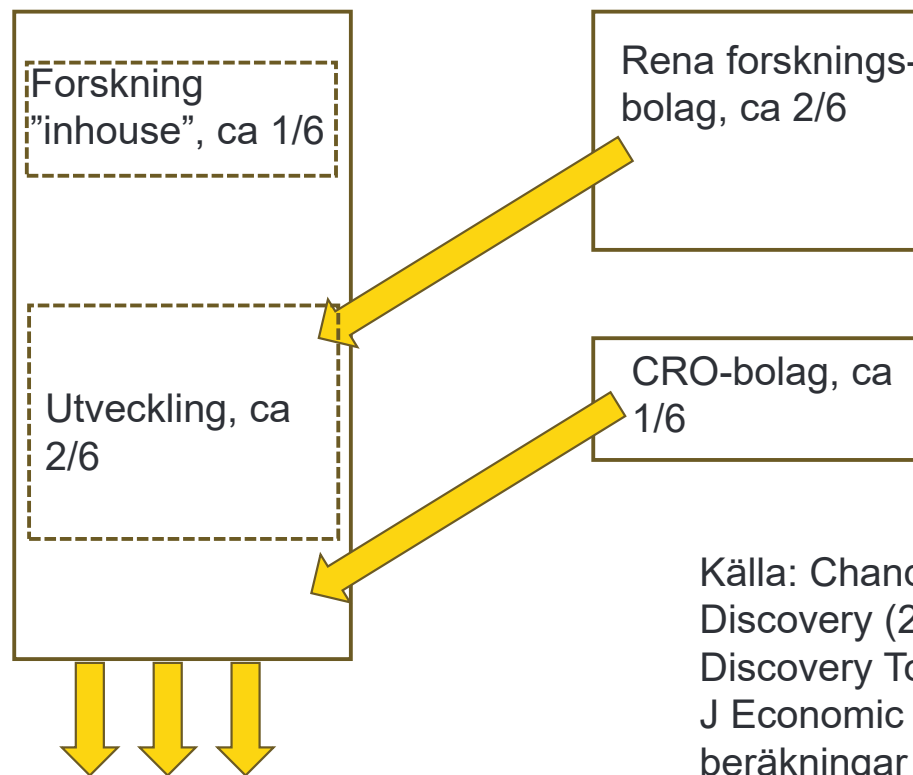
Värdekedjan för FoU – ett globalt perspektiv

Säljande bolag

Nischade aktörer

Forskning

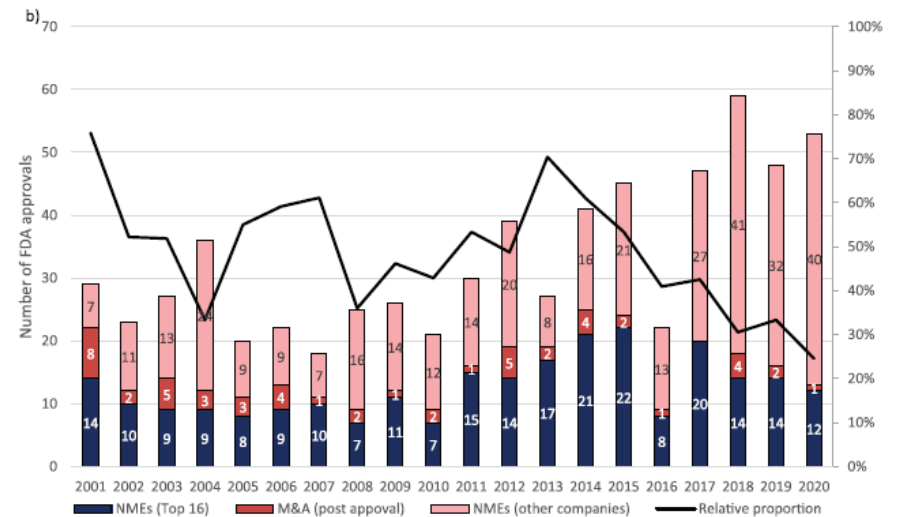
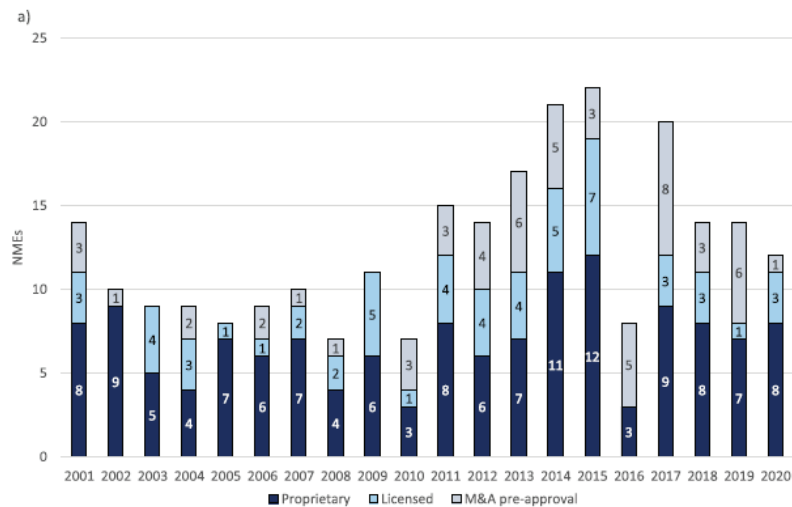
Utveckling



Andelar av total global FoU-kostnad i branschen. Hälften görs av säljande läkemedelsbolag, hälften av specialiserade forskningsbolag; hälften i tidig fas inkl Fas I, hälften därefter

Källa: Chandra et al, Nature Reviews Drug Discovery (2024), Schumacher et al, Drug Discovery Today (2023), Garthwait, 2025, J Economic Perspectives; egna beräkningar

"Big Pharmas" andel av nya läkemedel minskar

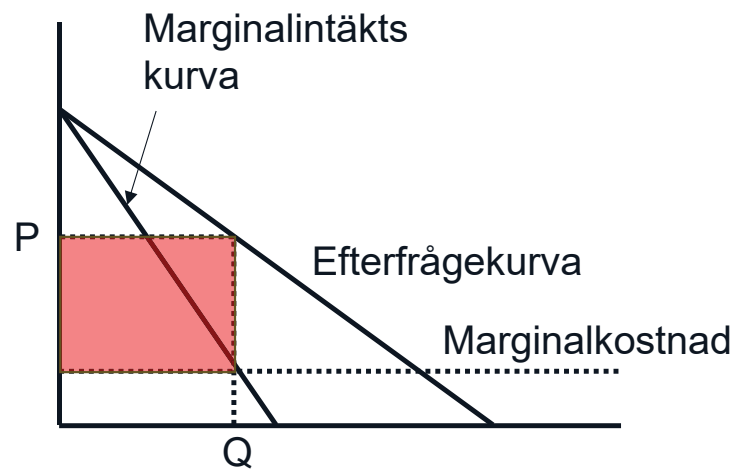


Schumacher et al, Drug Discovery Today, 2023

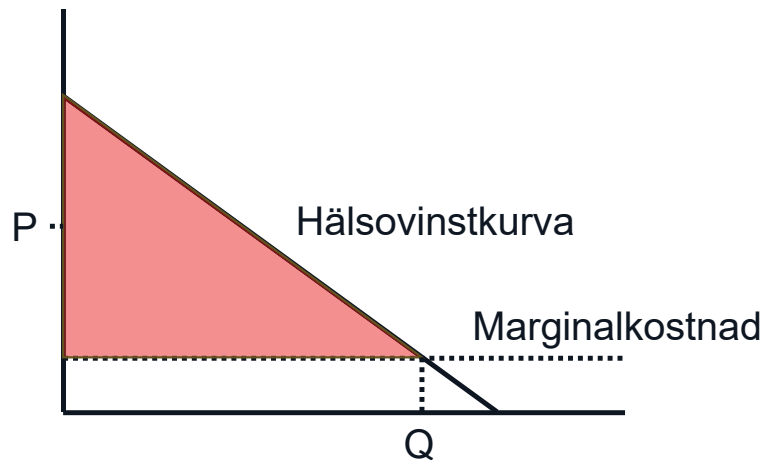
Vad driver forskning?

- Grundfinansiering driver grundforskning
 - Utväxling 1:2 i det svenska universitetssystemet
- Stark universitetsforskning bygger forskande näringslivskluster
 - Även andra faktorer; forskning driver forskning
 - Näringslivets FoU-kostnader väsentligt högre än statens forskningsfinansiering
- Läkemedelsbranschens intäkter driver forskning
 - Utväxling 4:1 i läkemedelsbranschen
- Forskningen lokaliseras globalt
 - Sverige står för kanske 1 % av global marknad och kanske 1-2 % av global FoU i läkemedelsbranschen

Ett vanligt monopols vinst



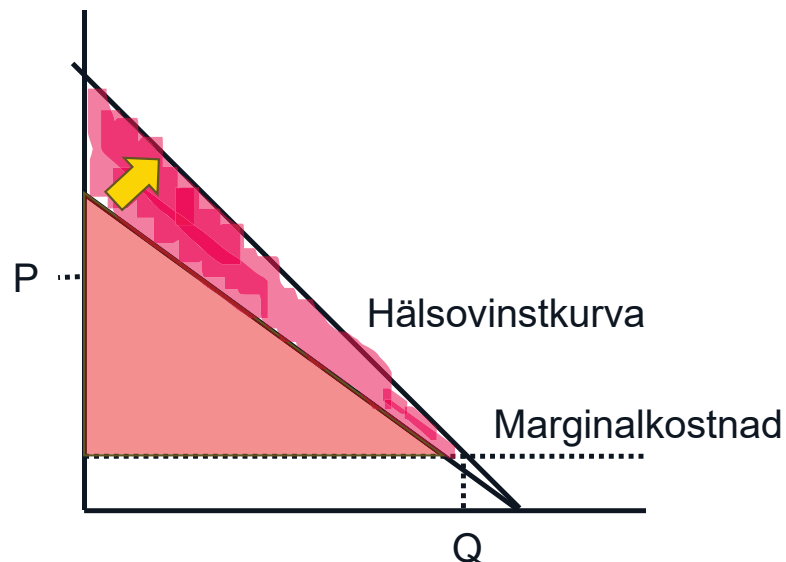
Vinst för ett patentläkemedel



Värdebaserad prissättning

Pris = Pris för bästa tillgängliga
behandling + värde av inkrementell
hälsa

Vinst för ett patentläkemedel – högre tröskelvärde



Värde = betalningsvilja

Högre betalningsvilja innebär
på sikt generellt högre priser

MFN och internationella referenspriser

- Allt vanligare med internationella referenspriser
- Listpriser konvergerar uppåt (Grueger m fl, 2025, Value in Health)
- Allt vanligare och allt viktigare med hemliga rabatter
- MFN innebär ett tvingande internationellt referensprissystem baserat på lägsta pris (Sullivan m fl, 2026, Value & Outcomes Spotlight)