

Äripäev

ESMASPÄEV • 22. august 2005 • nr 147 (2927) • hind 15 kr

arvamus

toimetaja Aivar Hundimägi, tel 667 0115, e-post arvamus@aripaev.ee

Äripäev 22. august 2005 **23**

Euroopa farmaatsiatööstus teeb vähikäiku

Euroopa innovatsioon ravimistööstuses on muutumas samasuguseks nähtuseks nagu Islandi sõjavägi. Seda ei ole olemas. Tühja koha täidavad ameeriklased. Kui 1992. aastal töötati kuus kümnest maailma tippravimist välja Euroopas, siis 2002. aastaks oli Euroopa osa uute innovaatiliste ravimite puhul langenud kahele kümnest.

Nende faktidega illustreeris Euroopa Liidu komisjoni ettevõtlus- ja tööstusvolinik Günter Verheugen sel suvel peetud kõnes Euroopa erakordset mahajäämist farmaatsiasektoris.

Verheugen pakkus 1. juunil Euroopa Farmaatsiatööstuse Föderatsiooni aastakoosolekul välja ideid regulatiivse raamistiku parandamiseks uute ravimite heakskiitmisel ning teadus- ja arengutegevusele suunatud avaliku sektori raha suurendamiseks. See strateegia sisaldas konkreetseid lahendusi, mis on suunatud pakkumispoolle – s.t firmade poolt ravimite arendamise, tootmise ja turuletoomise hõlbustamiseks.

Verheugeni "uue tööstuspoliitika" visioon aga ei paku suures osas midagi konkreet-



Meelis Kitsing
Massachusettsi ülikooli doktorant

set nõudluse parandamiseks. Kui majandusteadus on üldse midagi viimase 100 aasta jooksul saavutanud, siis on see arusaam, et pakkumine ja nõudlus on mõlemad olulised. Mikroökoonoomika isa Alfred Marshall võrdles juba 19. sajandi lõpus pakkumise ja nõudluse rolli majanduses kääridega – on võimatu öelda, kas kääride alumine või ülemine tera on olulisem löikamisel.

Piltlikult öeldes soovib Verheugen teritada kääride ühte tera Euroopa farmaatsiaspektori konkurentsivõime parandamisel, arvates, et see teeb löikamise lihtsamaks. Strateegia iroonia on selles, et teritatav tera on juba palju teravam kui teine tera, mille Verheugen jätab nürriks.

2003. avaldatud ELi teadus- ja tehnoloogiaraporti järgi edestab Euroopa Ameerikat teadusartiklite avaldamises ja doktorantuuri lõpetanute arvude põhjal. Euroopa pudelikael

on akadeemiliste saavutuste praktilises rakendamises.

Farmaatsiatööstuses piirab uute toodete arendamist Euroopa tarbijate vähene nõudlus uute ravimite järele. 2004. aastal konsultatsioonifirma Bain & Company avaldatud uuring näitab, et farmaatsiafirmad "käivad raha järel".

Innovatiivsed firmad soovivad saada tasu oma tegevuse eest ja viivad oma arengutegevuse innovatiivsete toodete tarbijatele võimalikult lähedale. Euroopa turg on vaid 18% maailma ravimite turust. USA turg moodustab 62%. Seega pole mõtet imestada, et mitte ainult USA, vaid ka paljud Euroopa firmad on Euroopa asemel laiendanud oma teadus- ja arendustegevust Ameerikas.

Eurooplaste väike nõudlus on tingitud asjaolust, et ravimid on suures osas avaliku sektori finantseeritud ja info uute ravimite kohta ei jõua tarbijateni.

Kogu ravimite rahastamise korraldust ei anna muuta. Küll aga saab parandada infolevikut. Alustada tuleks ELi keelu tühistamisega, mis takistab retseptiravimite kohta info le-

vitamist ja reklaamimist. ELis kardetakse, et retseptiravimite reklaamikeelu lõdvendamine suurendab tarbijatele suunatud otsereklaami.

Samuti kardetakse ELis, et retseptiravimite reklaami lubamine tõstab ravimihindu. Tegelikult aga reklaam alandab hindasid, andes tarbijatele parema ülevaate turul konkureerivate pakkujate toodetest ja hindadest.

1972. aastal akadeemilises ajakirjas Journal of Law and Economics avaldatud klassikaks muutunud uuringus, mis analüüsis reklaami mõju optikatoodete hindadele USA osariikides, leidis majandusteadlane Lee Benham, et optikatooted olid odavamad osariikides, mis lubasid reklaami, kui nendes, mis keelasid seda. USA kõrgemad ravimihinnad on tingitud erinevast süsteemist, kus riigi roll hindade kehtestamisel ja ravimite rahastamisel on väiksem kui ELis.

Retseptiravimite reklaami piiramisega laseb EL endale jalga. See takistab nii iga eurooplase ligipääsu parimatele arstimatele kui ka uute ravimite väljatöötamist Euroopas.