



Sukcesy i porażki po roku obowiązywania nowego systemu refundacji

Borys Podgórny

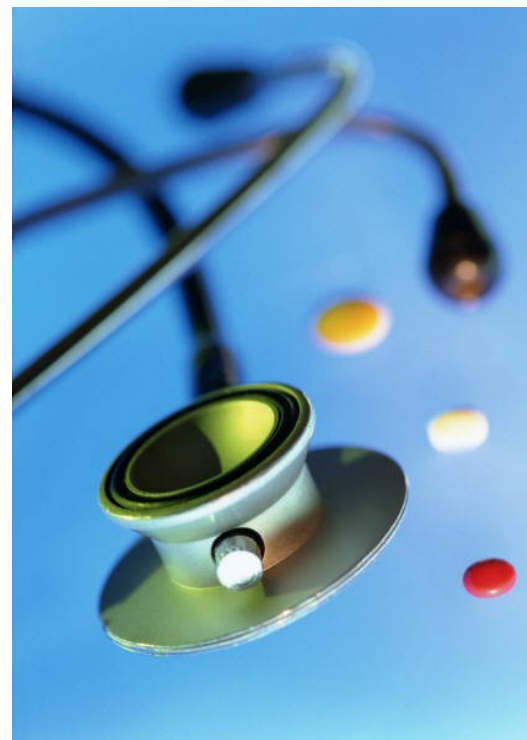
1 grudnia 2012, Warszawa

Sukces - większa przejrzystość systemu

- Ściśle określona procedura wnioskowania o refundację
- Terminy na rozpatrzenie wniosku
- Zastosowanie decyzji administracyjnych – konieczność uzasadnienia rozstrzygnięcia
- Tryb odwoławczy na podstawie KPA
- Udział wnioskodawcy w kształtowaniu ceny (negocjacje)

Sukces – stałość cen z punktu widzenia pacjenta

- System sztywnych cen gwarantuje jednolite ceny w aptece
- Ceny są jawne i publikowane w wykazie
- Docelowo – dostęp do nowszych leków



Sukces – oszczędności dla płatnika

- Szacowane oszczędności na wydatkach refundacyjnych ok. 2 mld PLN w roku 2012 na skutek:
 - ▶ obniżek cen
 - ▶ zwiększenia współpłacenia po stronie pacjentów
 - ▶ zmniejszenia liczby wypisywanych leków refundowanych
 - ▶ ograniczenia działań nakierowanych na zwiększanie obrotu produktami refundowanymi („leki za grosz”)
- Możliwość elastycznego uzgadniania warunków refundacji w sposób ograniczający ryzyko płatnika (instrumenty dzielenia ryzyka)
- Mechanizm zabezpieczające płatnika na wypadek przekroczenia założonego budżetu (pay-back)

Porażka – liczne błędy i niejasności w systemie

- Niejasności przy określaniu poziomu, na którym po raz pierwszy występuje kontrola ceny
- Niejasne regulacje dot. systemu cen maksymalnych w przypadku produktów szpitalnych
- Brak trybu przedłużania decyzji refundacyjnych oraz dokonywania niezbędnych zmian (np. wnioskodawcy)
- Niejasne zapisy dotyczące paybacku (produkty szpitalne)
- Chaos przy wdrażaniu systemu pomimo długiego okresu przejściowego, nadal toczący się spór z lekarzami

Porażka – brak zwiększenia dostępu do nowoczesnych terapii

- Pomimo dużych oszczędności – brak postępu w refundowaniu dodatkowych, nowoczesnych terapii lekowych
- Szybko rosnący eksport równoległy grozi ograniczeniem dostępności nowoczesnych produktów dla polskich pacjentów
- Ograniczona możliwość rozszerzania istniejących programów lekowych o nowe terapie / produkty



Porażka – pogarszająca się sytuacja finansowa aptek i hurtowni

- Przewidywane bankructwa aptek na skutek wprowadzenia ustawy (zmniejszenie marż)
- Tendencje konsolidacyjne na poziomie hurtowym i detalicznym
- Ograniczanie asortymentu jako sposób na zmniejszenie kosztów działalności (dostawy pod zamówienie)
- Zwiększanie cen produktów nie-refundowanych jako sposób na pokrycie straty

Kontakt

Borys Podgórný
Counsel

Tel.: +48 22 2425 651

Email: bpodgorny@salans.com





SALANS

www.salans.com

ALMATY
BAKU
BARCELONA
BERLIN
BRATISLAVA
BRUSSELS
BUCHAREST
BUDAPEST
FRANKFURT
ISTANBUL
KYIV
LONDON
MADRID
MOSCOW
NEW YORK
PARIS
PRAGUE
SHANGHAI
ST PETERSBURG
WARSAW