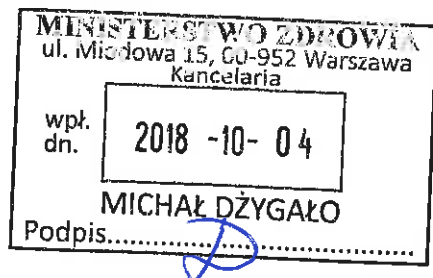


KOPIA

ZPIFF/76/EKI/2018

Warszawa, dnia 4 października 2018 r.



**Szanowny Pan
Marcin Czech
Podsekretarz Stanu
w Ministerstwie Zdrowia**

Szanowny Panie Ministrze,

W imieniu Związku Pracodawców Innowacyjnych Firm Farmaceutycznych INFARMA, poniżej pragnę przedstawić stanowisko Związku wobec nowego podejścia Ministra Zdrowia do organizacji procesu negocjacji cenowych dla wniosków o objęcie refundacją produktów leczniczych w ramach kontynuacji refundacji na lata 2019-2021.

Uważamy, że tak istotna zmiana sposobu organizacji negocjacji z dotychczas utrwalonej praktyki uwzględniającej negocjacje pełnego portfela produktów firmy w jednym czasie, na posiedzenia rozbite na poszczególne grupy limitowe, powinna być została przygotowana odpowiednio wcześniej i uprzedzona dyskusją z przedstawicielami przemysłu farmaceutycznego. Dyskusja taka umożliwiłaby wypracowanie formuły, która zapewni najlepszą organizację nowego trybu postępowania oraz pozwoliłaby na przygotowanie się firmom uczestniczącym w procesie zapewniając niezbędny w negocjacjach element partnerstwa obu stron dialogu.

Naszą zasadniczą obawę budzi prawdopodobne wydłużenie postępowań refundacyjnych wynikające z nowoprzyjętego sposobu organizacji negocjacji. Negocjacje poszczególnymi grupami limitowymi bowiem z jednej strony wymuszają wielokrotne powroty do negocjacji w przypadku zmiany stanowiska dla choćby jednego produktu z danej grupy z drugiej zaś strony są zdecydowanie trudniejsze do przeprowadzenia pod kątem organizacyjno-logistycznym (konieczność zebrania wielu interesariuszy w jednym miejscu i czasie). Opóźnienie prac może skutkować niepowodzeniem publikacji styczniowej listy refundacyjnej a tym samym zagrażać bezpieczeństwu pacjentów.

INFARMA wielokrotnie przedstawiała Ministerstwu Zdrowia propozycje zmian usprawniających prace Komisji, apelując również o ustanowienie takich godzin prac Komisji Ekonomicznej, które pozwolą na zachowanie kultury negocjacji i nie będą umniejszać powagi urzędu. Nowa organizacja negocjacji skutkuje wielogodzinnym ich przeciąganiem także do godzin nocnych co uważamy za niepotrzebnie niekomfortowe i zaburzające przejrzystość procesu.

Uważamy również, że objęcie nową organizacją negocjacji tylko części podmiotów ubiegających się o kontynuację refundacji może zostać odebrane jako przejaw nierównego traktowania. Jasne, trwałe i przejrzyste reguły organizacji procesu powinny dotyczyć wszystkich podmiotów niezależnie od tego czy produkują leki, wyroby medyczne, czy środki spożywcze specjalnego przeznaczenia żywieniowego.

Pragniemy również podkreślić, że prowadzenie negocjacji w dotychczas utrwalony sposób a więc wokół portfola produktów danej firmy pozwala na osiągnięcie optymalnych dla dyscypliny finansów publicznych i bezpieczeństwa lekowego pacjentów warunków refundacyjnych, umożliwiając firmom proponowanie szerszych wachlarzy cenowych, w tym np. transakcji wiązanych.

Uwzględnienie dialogu z przedstawicielami przemysłu podczas planowania istotnych zmian w procedurze refundacyjno-cenowej jest niezbędne nie tylko w jej warstwie legislacyjnej ale także organizacyjnej. Prosimy więc o rozpoczęcie dyskusji nad regułami prowadzenia negocjacji wspólnie z organizacjami reprezentującymi branżę.

Z poważaniem,



Bogna Cichowska-Duma
Dyrektor Generalny INFARMY