



Medexpress, 2018-05-11 14:30

Krajowi producenci leków: Payback zagraża przede wszystkim pacjentom



Fot. Thinkstock / Getty Images

Krajowi producenci leków przestrzegają przed konsekwencjami uruchomienia mechanizmu payback.

Payback zagraża przede wszystkim pacjentom, czego przykładem jest Rumunia, gdzie podobne przepisy doprowadziły do braku leków w aptekach. Działający na tamtejszym rynku wytwórcy z obawy przed paybackiem ograniczyli dostawy i przestali dostarczać leki. Poza tym odbieranie krajowym firmom farmaceutycznym ich przychodów ogranicza potencjał inwestycyjny i hamuje rozwój - czytamy w stanowisku PZPPF.

W związku z tym, że NFZ w ocenie skutków projektu zarządzenia w sprawie programów lekowych, skierowanym dziś do konsultacji społecznych, informuje, że wprowadzenie zmian wynikających z obwieszczenia refundacyjnego Ministra Zdrowia może skutkować przekroczeniem całkowitego budżetu na refundacje w 2018 r. a tym samym uruchomieniem mechanizmu payback, krajowi producenci leków przestrzegają przed konsekwencjami takich rozwiązań.

W ich ocenie pokrywanie przez producentów tańszych leków generycznych większych niż zaplanowało Ministerstwo Zdrowia wydatków na refundację, czyli tzw. payback jest przerzucaniem na firmy odpowiedzialności za brak dyscypliny budżetowej. - To bardzo niebezpieczna i krótkowzroczna strategia. Minister, co prawda, nie musi liczyć się z kosztami farmakoterapii, bo jeśli zdecyduje się na refundację nawet najdroższych na świecie leków i nie weźmie pod uwagę, że spożycie farmaceutyków ze względu na demografię rośnie, to i tak połowa kosztów przekroczenia budżetu spadnie na firmy

farmaceutyczne, które na decyzję ministra nie miały wpływu. Jednak producenci widząc co się dzieje, będą próbowali zmniejszyć dostawy leków. W konsekwencji spadnie ich dostępność – mówi Krzysztof Kopec prezes PZPPF. Payback zagraża więc przede wszystkim pacjentom, czego przykładem jest Rumunia, gdzie podobne przepisy doprowadziły do braku leków w aptekach. Działający na tamtejszym rynku wytwórcy z obawy przed paybackiem przestali dostarczać leki.

Zdaniem PZPPF karanie paybackiem producentów krajowych leków generycznych i biorównoważnych, którzy zwiększając swój udział w rynku generują oszczędności dla budżetu NFZ stoi w sprzeczności z zasadami farmakoekonomiki. Dzięki konkurencji generycznej budżet NFZ oszczędza rocznie 500 mln zł. Leki biorównoważne mogą tę kwotę zwielokrotnić. Więc im więcej ich się sprzeda, tym lepiej dla budżetu. Dlatego wiele krajów, m.in. Belgia zwalnia z paybacku generyki.

Payback nie służy też naszej gospodarce, bo dotknie głównie firmy krajowe, ponieważ co drugi sprzedawany w naszych aptekach lek został wyprodukowany przez rodzimych wytwórców. Kraje, które mają własny przemysł farmaceutyczny zazwyczaj stymulują jego rozwój, a nie hamują. W efekcie paybacku wynegocjowana przez producenta cena przestaje obowiązywać, bo jeśli odda część przychodów, będzie ona de facto niższa. - Jak zatem planować inwestycje i to wieloletnie? Premier M. Morawiecki chciałby, aby Polacy leczyli się polskimi lekami. Mamy rozwijać biotechnologię. Tymczasem zarobione pieniądze zamiast na inwestycje musi przeznaczyć na payback. Ministerstwo zdrowia nie uwzględnia w ogóle wpływu krajowych wytwórców na naszą gospodarkę, co jest sprzeczne z wielokrotnymi obietnicami premiera. Oznacza to, że resort zdrowia wciąż prowadzi silosową politykę nie biorącą pod uwagę interesu państwa- podkreśla K. Kopec.

Udział ilościowy leków generycznych w obrocie aptecznym w Polsce wynosi prawie 80%. Wzrost ich sprzedaży jest efektem zmian demograficznych, czyli starzenia się społeczeństwa oraz epidemiologii, a więc przede wszystkim zwiększenia liczby zachorowań na schorzenia cywilizacyjne- nadciśnienie tętnicze, miażdżycę czy cukrzycę.

Payback jest krzywdzący dla krajowych producentów leków, bo dziś są z niego zwolnione podmioty podpisujące tzw. porozumienie podziału ryzyka. Tymczasem wytwórca generyku też kończy negocjacje z Ministerstwem Zdrowia z ceną znacznie niższą od oczekiwanej. Tylko, że obniżka, której musiał udzielić jest jawna. Tymczasem firma zawierające przy negocjacjach różnego kształtu tzw. umowy podziału ryzyka udziela niejawnego rabatu - przypomina PZPPF.

Źródło: PZPPF