



Διαπραγματευτικές προκλήσεις για ένα βιώσιμο Σύστημα

Γιάννης Δημαράκης
Managing Partner, Scotwork

Η πολιτική Υγείας καλείται να συνδυάσει μία σειρά από στόχους...

- Προσβασιμότητα ασθενών (ισότητα, καινοτομία κλπ)
- Αποτελεσματικές θεραπείες
- Ποιότητα στις παρεχόμενες υπηρεσίες
- Προστιθέμενη αξία
- Βιωσιμότητα συστήματος
- Διαχείριση διεκδικήσεων από stakeholders

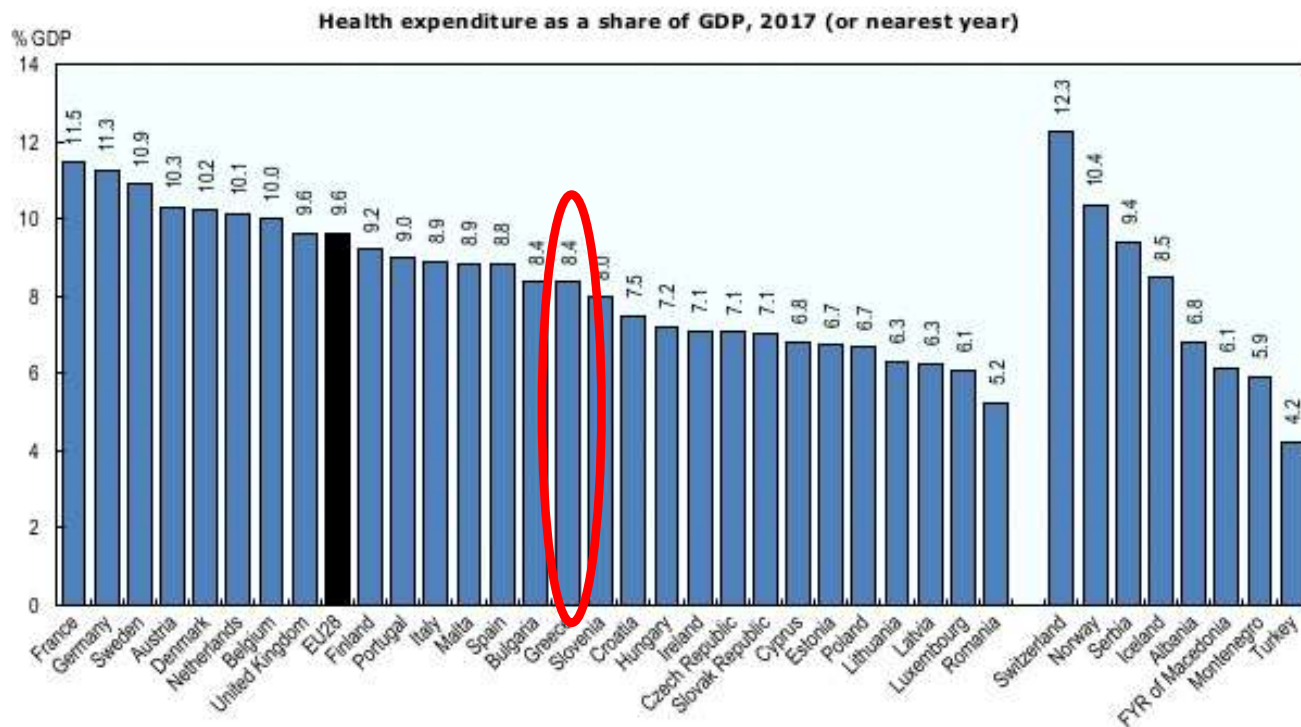
Το οικονομικό διακύβευμα είναι μεγάλο...

Για τα κράτη οι προϋπολογισμοί υγείας θα βρίσκονται υπό συνεχή πίεση



Οι Δαπάνες για Υγεία στην Ευρώπη ~ 10% του ΑΕΠ

Health spending accounts for nearly 10% of GDP in the EU; France and Germany allocate more than 11% of their GDP to health spending



Η Ελλάδα βρίσκεται **15%** κάτω από τον Μ.Ο της Ευρώπης με 8,4% του ΑΕΠ για δαπάνες υγείας, βάσει των πρόσφατων στοιχείων του ΟΟΣΑ

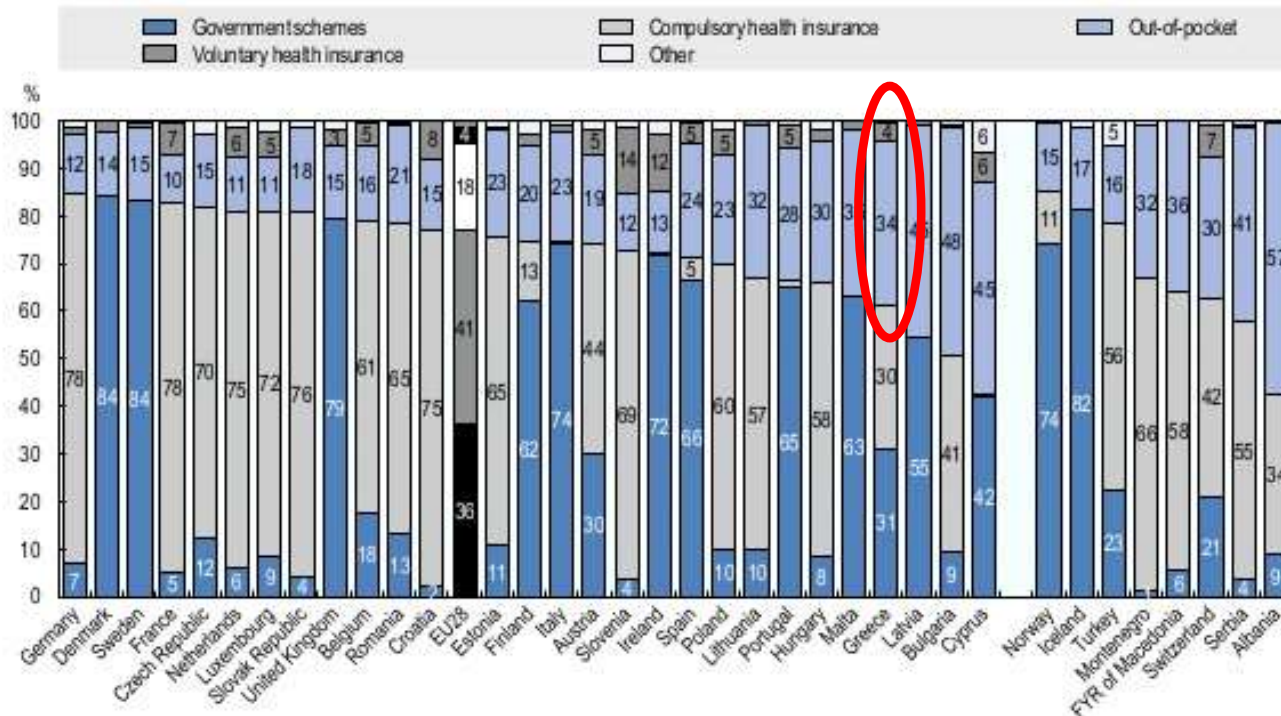
Το οικονομικό διακύβευμα δεν αφορά μόνο κρατικούς προϋπολογισμούς...

Για τους ασθενείς, η συμμετοχή στις δαπάνες υγείας θα είναι πάντα μία πρόκληση

Η συμμετοχή ασθενών στις δαπάνες υγείας στην Ευρώπη στο 18%

Over 75% of health spending is financed through government and compulsory insurance across EU countries. Out-of-pocket payments account for 18%, but represent a much greater share in some countries

Health expenditure by type of financing, 2016 (or nearest year)



Η Ελλάδα με 34% έχει διπλάσιο ποσοστό συμμετοχής ασθενών στις δαπάνες υγείας έναντι του Μ.Ο της Ευρώπης, βάσει των πρόσφατων στοιχείων του ΟΟΣΑ

Note: Countries are ranked by government schemes and compulsory health insurance as a share of health expenditure.

Source: OECD Health Statistics 2018; Eurostat Database; WHO Global Health Expenditure Database.

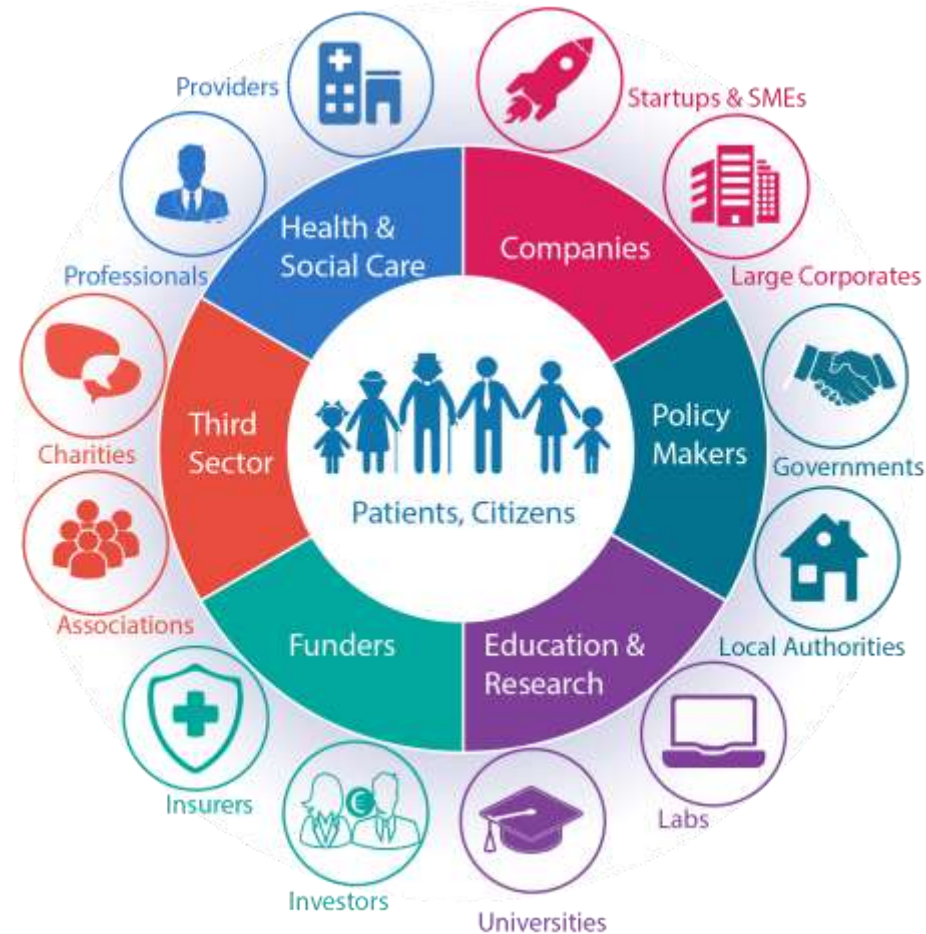
Η αντίδραση των κρατών

Δημιουργία συνεργασιών για τη βελτιστοποίηση του συστήματος προμηθειών φαρμάκων με πρωτεργάτη την Ελλάδα

Συνεργασίες μεταξύ των κρατών

| Συνεργασία | Χώρες | Έμφαση | Πεδίο εφαρμογής |
|---|--|---|---|
| Baltic Patnrnership Μάιος 2012 (Ενεργοποιήθηκε Ιουν 2017) | Εσθονία, Λετονία, Λιθουανία | Κοινοί / κεντρικοί διαγωνισμοί (Tendering) | Προς το παρόν εμβόλια. Μπορεί να επεκταθεί σε φάρμακα και ιατροτεχνολογικά |
| Benelux Σεπτ. 2015 | Βέλγιο και Ολλανδία (ηγούνται), Λουξεμβούργο και Αυστρία (Ιουν. 2016) | Κοινές αξιολογήσεις (HTA), Κοινές διαπραγματεύσεις, Horizon scanning | Ακριβά, ορφανά φάρμακα |
| WISEGRAD Collaboration Μάρτιος 2017 | Πολωνία (ηγείται), Σλοβακία, Τσεχία, Ουγγαρία, Λιθουανία | Κοινές διαπραγματεύσεις για διευρυμένη πρόσβαση και «δίκαιες» τιμές | Ακριβά, ορφανά φάρμακα |
| Nordic Council Μάρτιος 2017 | Δανία (ηγείται), Νορβηγία Φινλανδία, Ισλανδία, Σουηδία | Κοινές / κεντρικές αγορές, Ανταλλαγή πληροφοριών για τιμές και αγορές, Horizon scanning | Φάρμακα κατά των λοιμώξεων Βιο-ομοειδή |
| Valletta Declaration Μάιος 2017 | Ελλάδα, Κύπρος, Βουλγαρία, Ισπανία, Μάλτα, Ιταλία, Πορτογαλία, Ιρλανδία, Ρουμανία, Σλοβακία, Σλοβενία και Κροατία | Κοινές διαπραγματεύσεις τιμών και αγορές, ανταλλαγή πληροφοριών, Horizon scanning | Φάρμακα |
| Iberia partnership Απρίλιος 2017 | Ισπανία, Πορτογαλία | Κοινές αξιολογήσεις, κοινές αγορές και ευθυγράμμιση διαδικασιών | Πιλοτικό πρόγραμμα για κοινό διαγωνισμό (tendering) σε γενόσημο η βιο-ομοειδές (Ιουλ 2017) |

Το Οικοσύστημα έχει γίνει πιο σύνθετο από ποτέ...

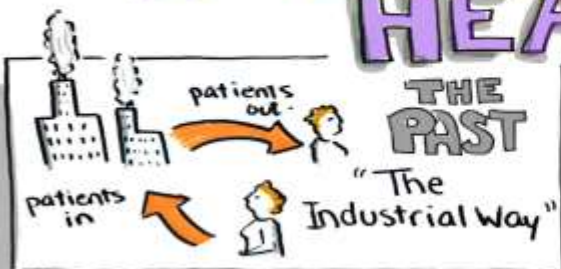


Οι ασθενείς μπαίνουν στο επίκεντρο...

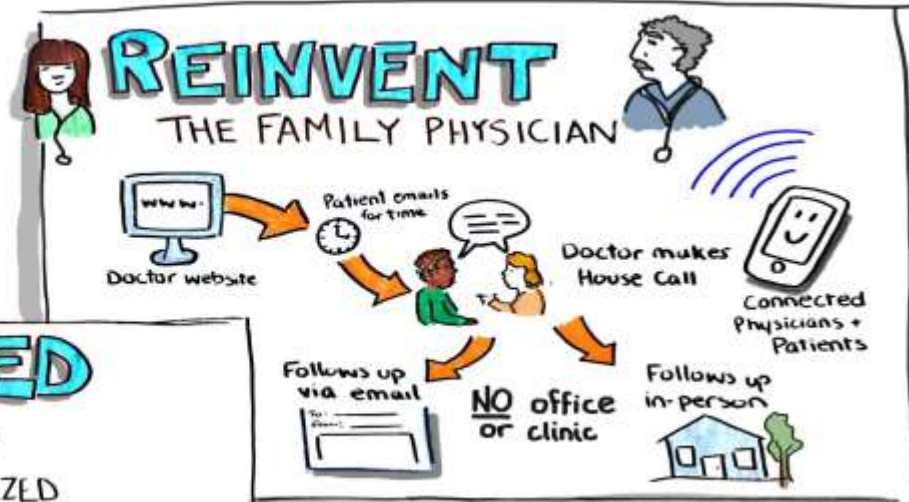
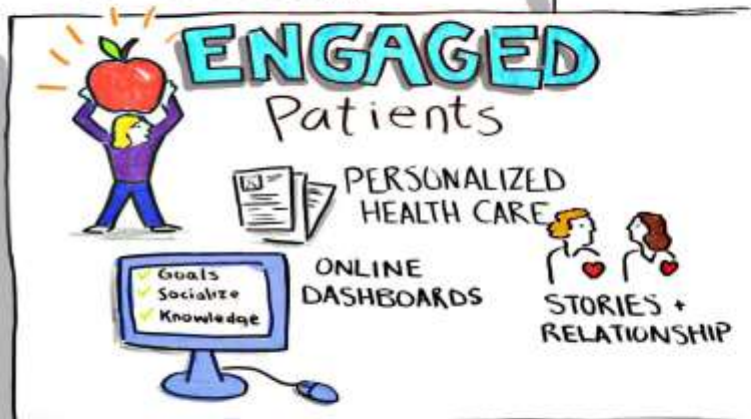
www.drawingoutideas.ca

COLLABORATIVE HEALTH CARE

"Transaction care to OUTCOMES care"



Patients Like Me



PRE-COMPETITIVE RESEARCH



Οι ρόλοι των εταίρων επαναπροσδιορίζονται



The
Economist

The future of medicine
Squeezing out the doctor



HEALTH PAYER
INTELLIGENCE

xtelligent HEALTHCARE MEDIA

**Payers with Larger Market
Share Have More Negotiating Power**



Whitehouse

**Empowered Patients Are the Future
of Health Care, May 3, 2018**

<https://www.whitehouse.gov/articles/empowered-patients-future-health-care/>

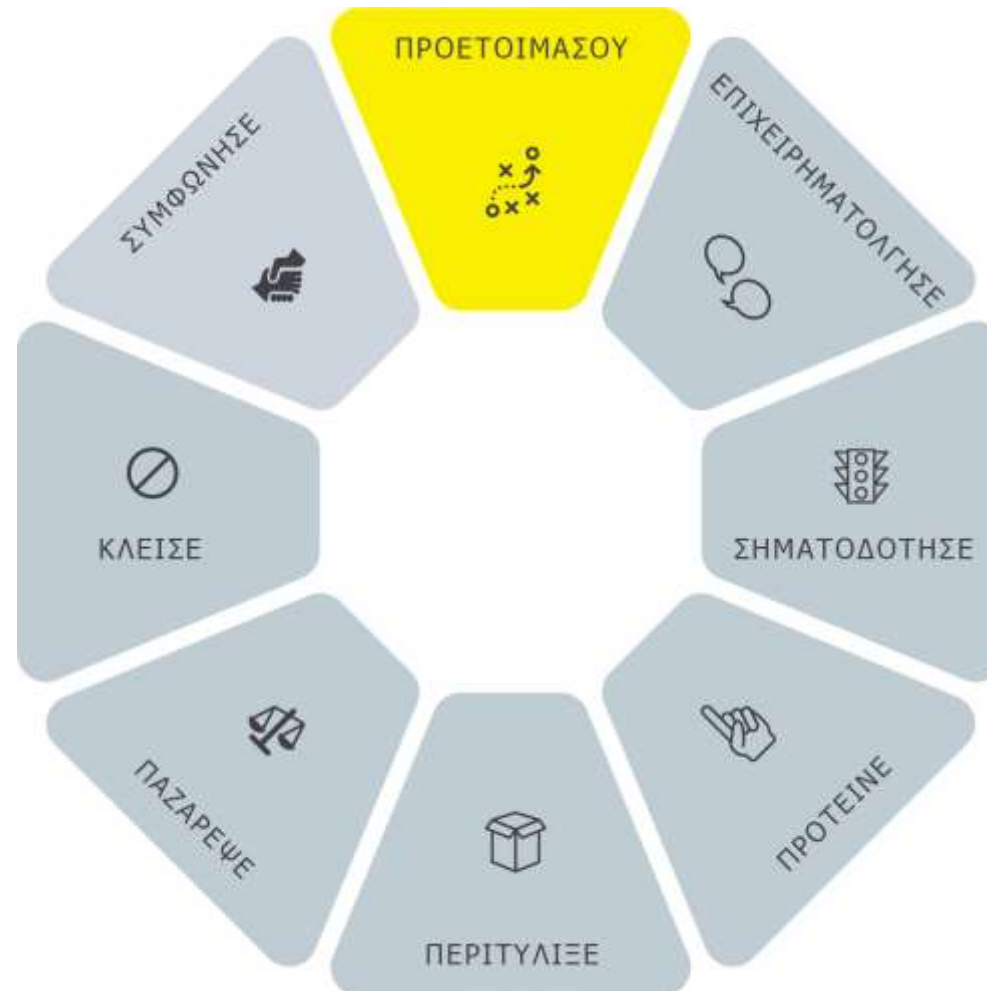
Όλα αυτά, δημιουργούν ένα περιβάλλον ασάφειας...



Η ασάφεια συχνά προκαλεί συγκρούσεις...



Η απάντηση στην ασάφεια είναι η δημιουργία ΔΟΜΗΣ...



Κρίσιμα ερωτήματα

Ποιοι θα προετοιμαστούν καλύτερα;

Ποιοι θα έχουν τις κατάλληλες δεξιότητες;

Τι θα επηρεάσει την ισορροπία δυνάμεων;

Τι στρατηγικές θα επιλεγούν;

Τι πληροφορίες θα κρατηθούν (και θα δοθούν) σε κάθε φάση;

Εάν υπάρξει παζάρι τιμών, πώς θα το διαχειριστεί η κάθε πλευρά;

Ποιος θα ελέγξει τη διαδικασία και με τι εργαλεία;

Ποιοι θα έρθουν πιο κοντά στην επίτευξη των στόχων τους;

κλπ... κλπ... κλπ...

Η διαπραγμάτευση είναι το λιπαντικό σε αυτή τη διαδικασία...





yannis.dimarakis@scotwork.com

mob: +30 697 697 3939