

Важность фармакоэкономических данных для принятия решений о государственном возмещении стоимости лекарств в Европе

Ron Baynes

Pharmaceutical Pricing &
Reimbursement
Consultant

**Москва, 16 декабря
2008**

Цели презентации:

Продемонстрировать:

- Различие целей руководящих органов ЕС и фармацевтической индустрии в оплате новых и существующих медикаментов
- Как это противоречие может быть преодолено
- Важность роли, отводимой фармакоэкономике

Хотя у каждой страны своя система оплаты медикаментов и установления цены на них, цели их похожи:

*Основная цель – не выйти за рамки бюджета.
Существует два основных подхода :*

$$\text{Расходы бюджета} = \text{Цена} \times \text{Количество}$$

1.

Прямой контроль

Контроль над ценами путем прямых переговоров или иными путями

2.

Непрямой контроль

Ограничение объема закупок путем не прямых механизмов

Основные цели фармбизнеса?

Чтобы обеспечить интересы акционеров и максимально компенсировать затраты на исследования, фарминдустрия хотела бы:

Максимизировать прибыль = увеличить объем продаж x оптимизировать цену

На практике это означает:

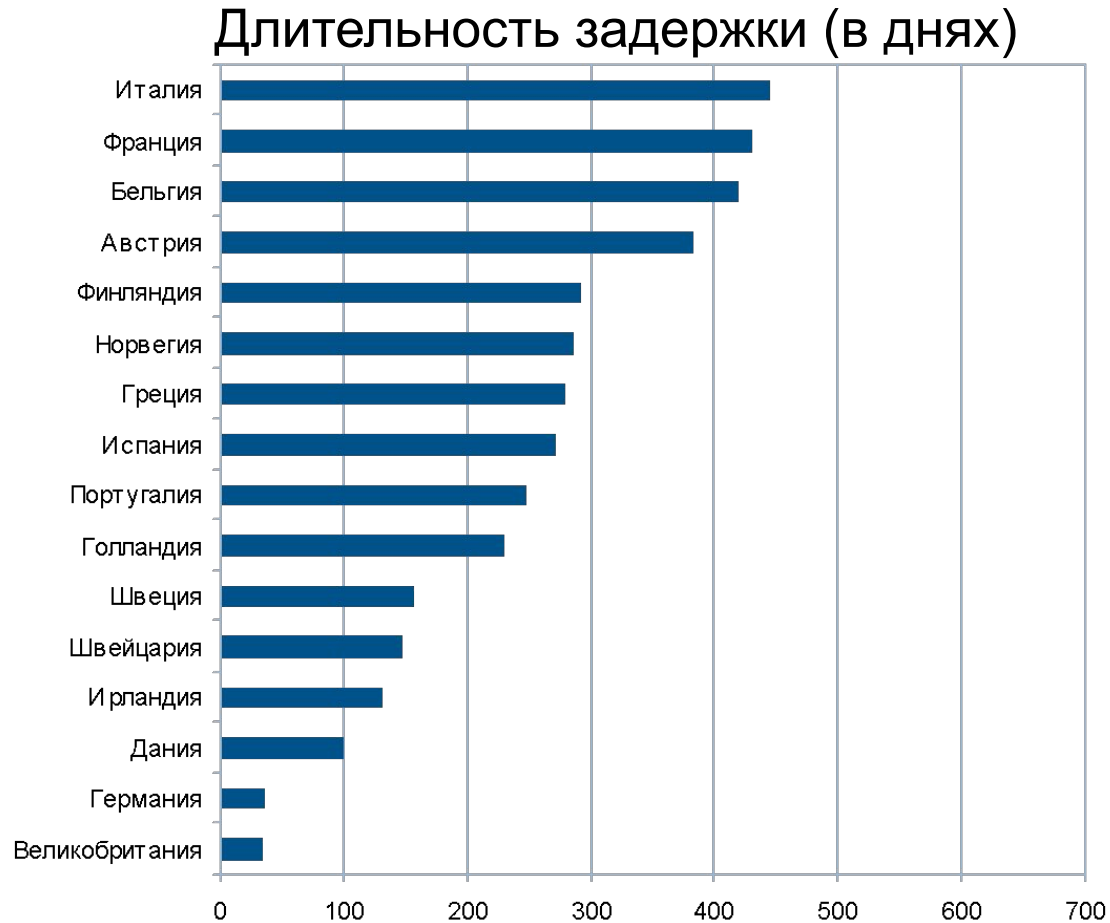
1) Для новых продуктов:

Добиться максимального уровня оплаты медикаментов государством по оптимальной цене за кратчайшее время с минимальными ограничениями назначения медикаментов

2) Для ранее выпущенных на рынок продуктов:

Поддержание цены и уровня оплаты медикаментов государством на протяжении всего жизненного цикла продукта

Задержки в установлении уровня оплаты государством (после получения регистрации) приводит к значительному снижению прибылей фармкомпаний

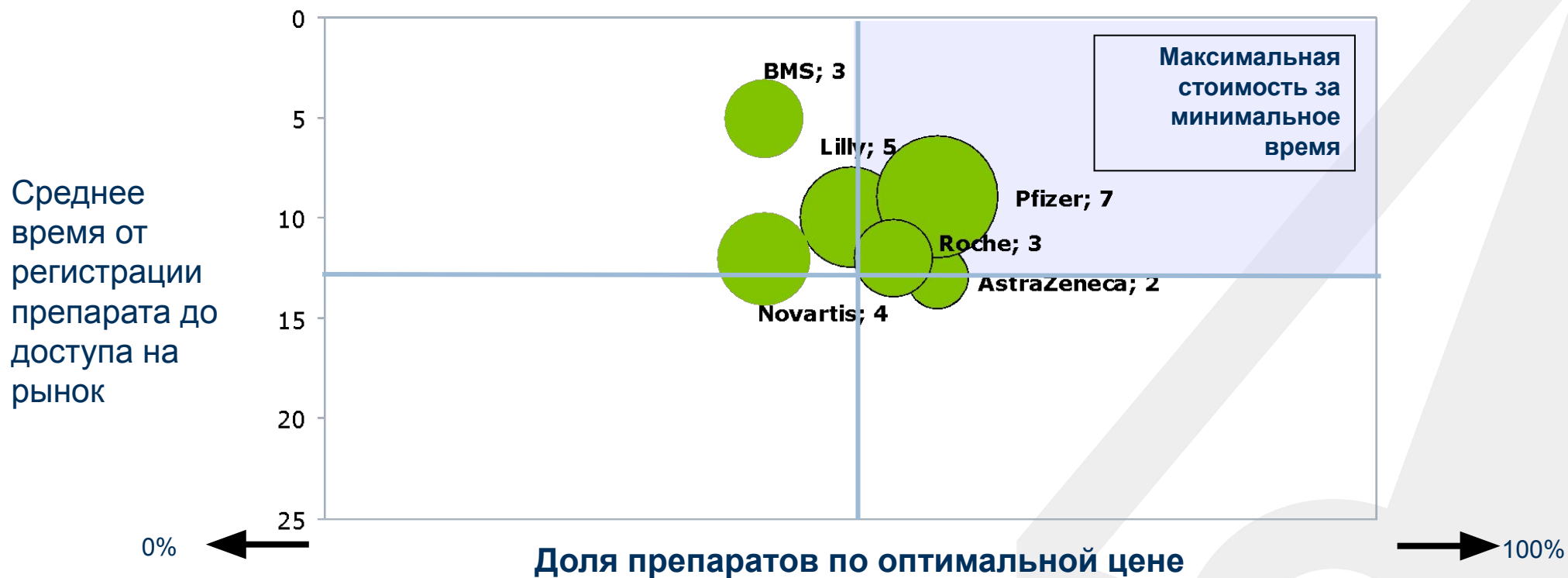


В ряде случаев задержка вывода на рынок связана с другими причинами, например, с нехваткой препаратов на складе

Источник: IMS

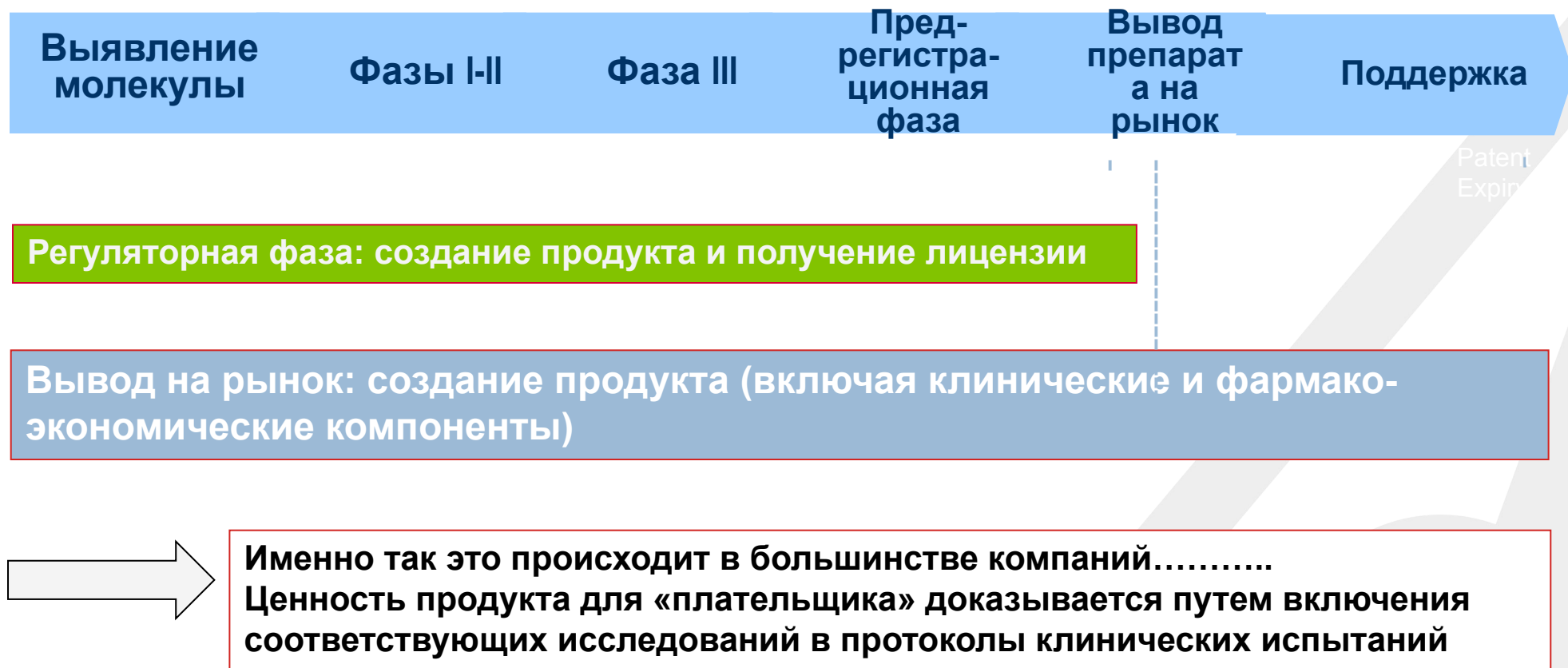
Да! Есть компании, добивающиеся оптимальных цен при быстром доступе на рынок

Данные о фармкомпаниях EU5 2003 –апрель 2007

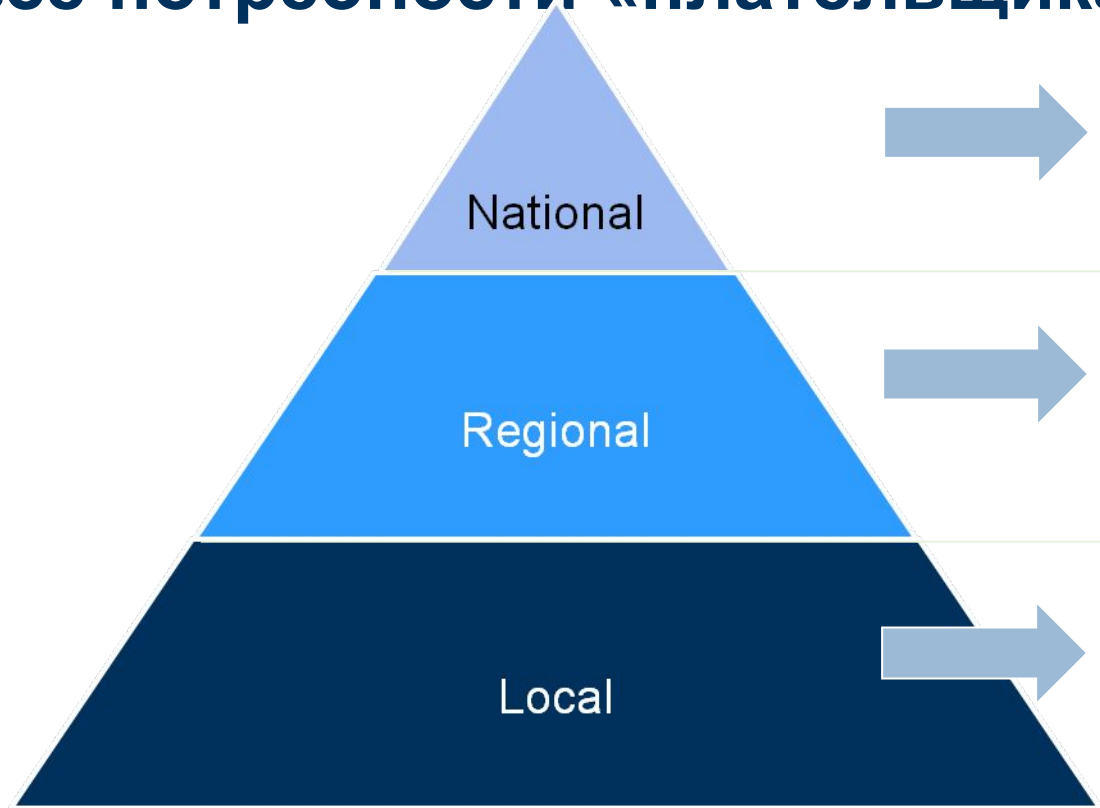


Источник: IMS

1. Они доказали ценность для регулирующих органов и «плательщика» на протяжении всего процесса:



2.В процессе создания продукта, необходимо учитывать все потребности «плательщика»



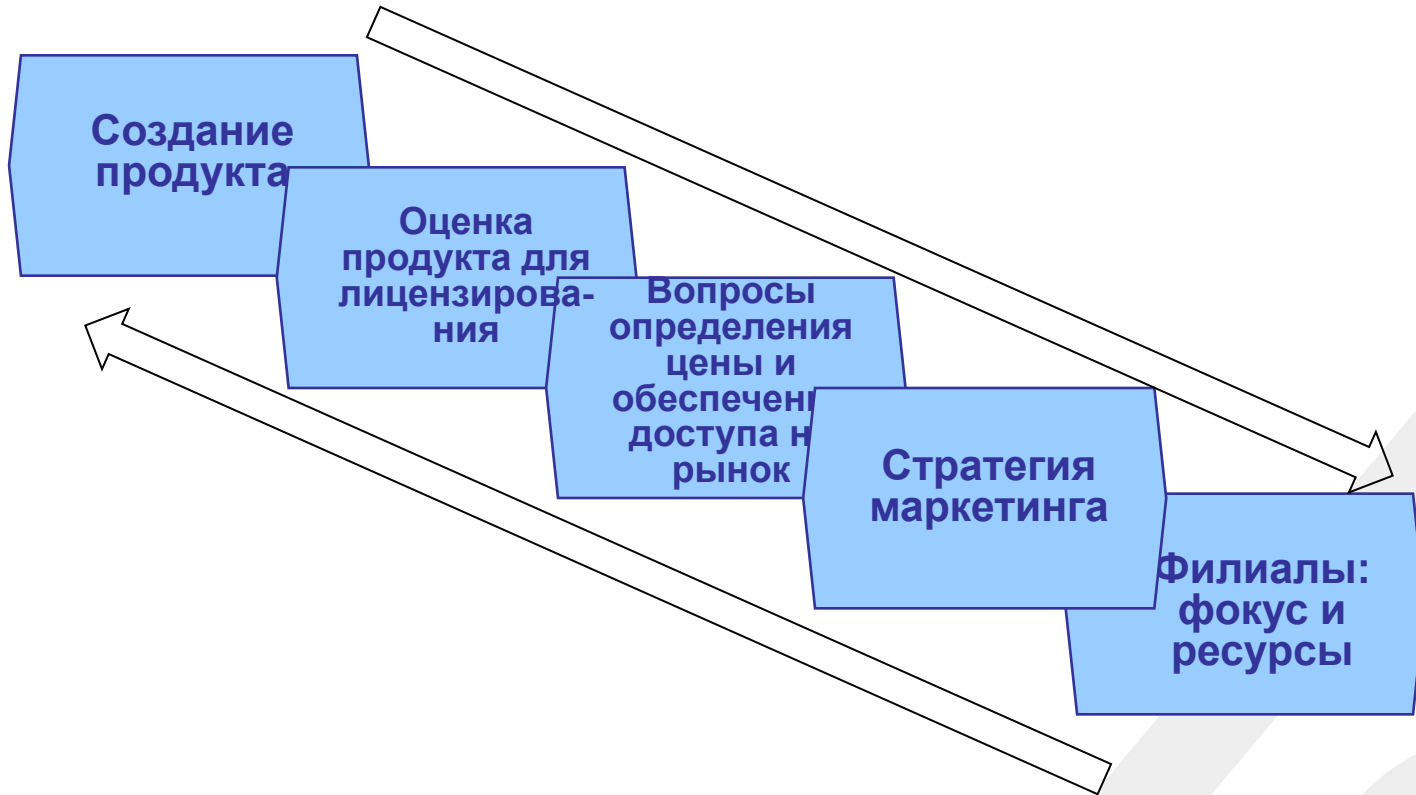
- Во Франции национальное ведомство является основным потребителем

- Некоторые страны (в т.ч.Испания и Италия) делегируют ответственность региональным структурам

- В Великобритании и Германии большая часть решений принимается на местном уровне

3. Распределение функций между штаб-квартирой и местными подразделениями фармкомпаний

Возможности штаб-квартиры



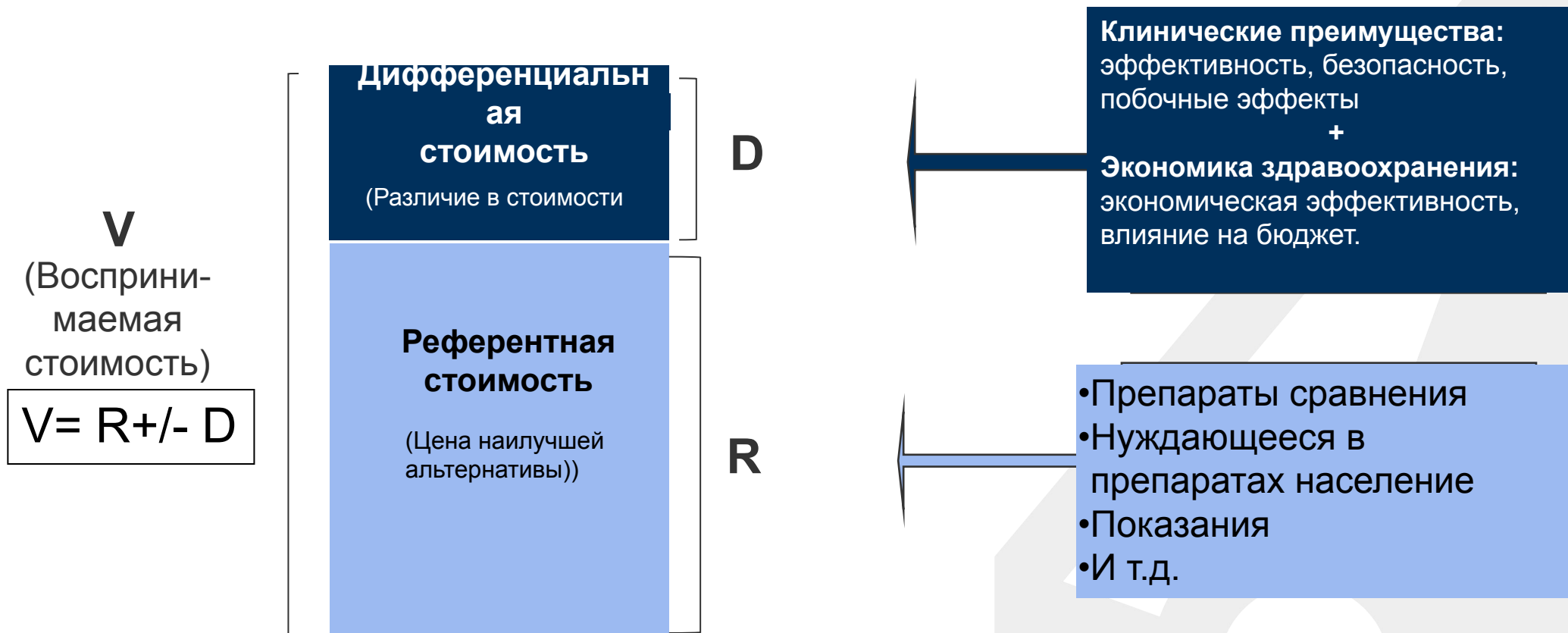
Возможности местных подразделений

Источник: IMS

Фармакоэкономика вносит значительный вклад в демонстрацию ценности продукта правительственным органам и «плательщикам»





Фармакоэкономика вносит значительный вклад в демонстрацию дифференциальной стоимости продукта правительственным органам и «плательщикам»



Наиболее часто используемые в ЕС подходы для оценки ценности продукта

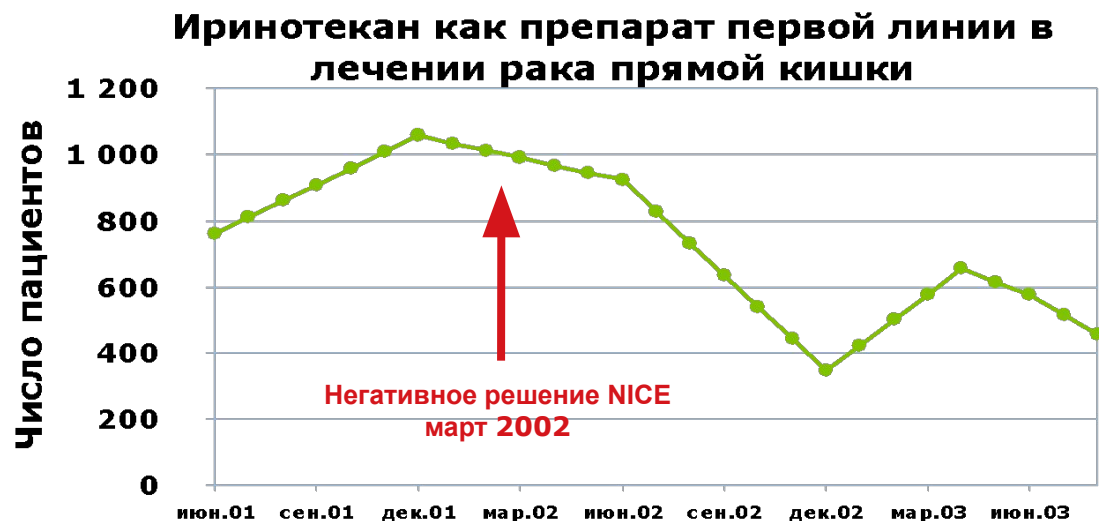
1. Экономическая эффективность
2. Экономически обоснованная цена
3. Анализ влияния на бюджет
4. Оценка технологий здравоохранения - Health technology assessment (HTA)

Где требуется НТА?

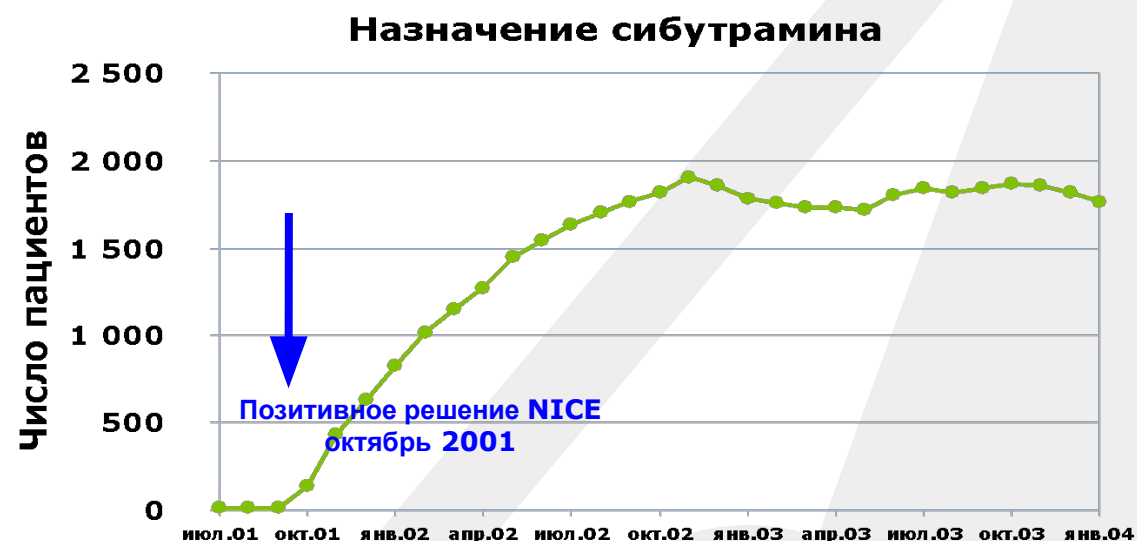
Страна	Определение цены	Возмещение стоимости	Включение в формуляр
 Australia	Обязательно	Обязательно	
 Belgium		Обязательно	Обязательно
 Canada		Обязательно	
 Denmark		Обязательно	Обязательно
 Finland	Обязательно	Обязательно	
 France			Используется на уровне больниц
 Italy	Обязательно	Обязательно	Обязательно
 Germany		IQWiG (в некоторых случаях)	
 Netherlands		Обязательно	
 Norway	Обязательно	Обязательно	
 Portugal		Обязательно	
 Spain		Обязательно	Используется на уровне больниц
 Sweden	Обязательно	Обязательно	Обязательно
 UK		Обязательно в Шотландии	Рекомендовано
 US			Обязательно в некоторых случаях

Примеры: Как решения, основанные на НТА/фармакоэкономике, влияют на потребление медикаментов

Потребитель не был убежден

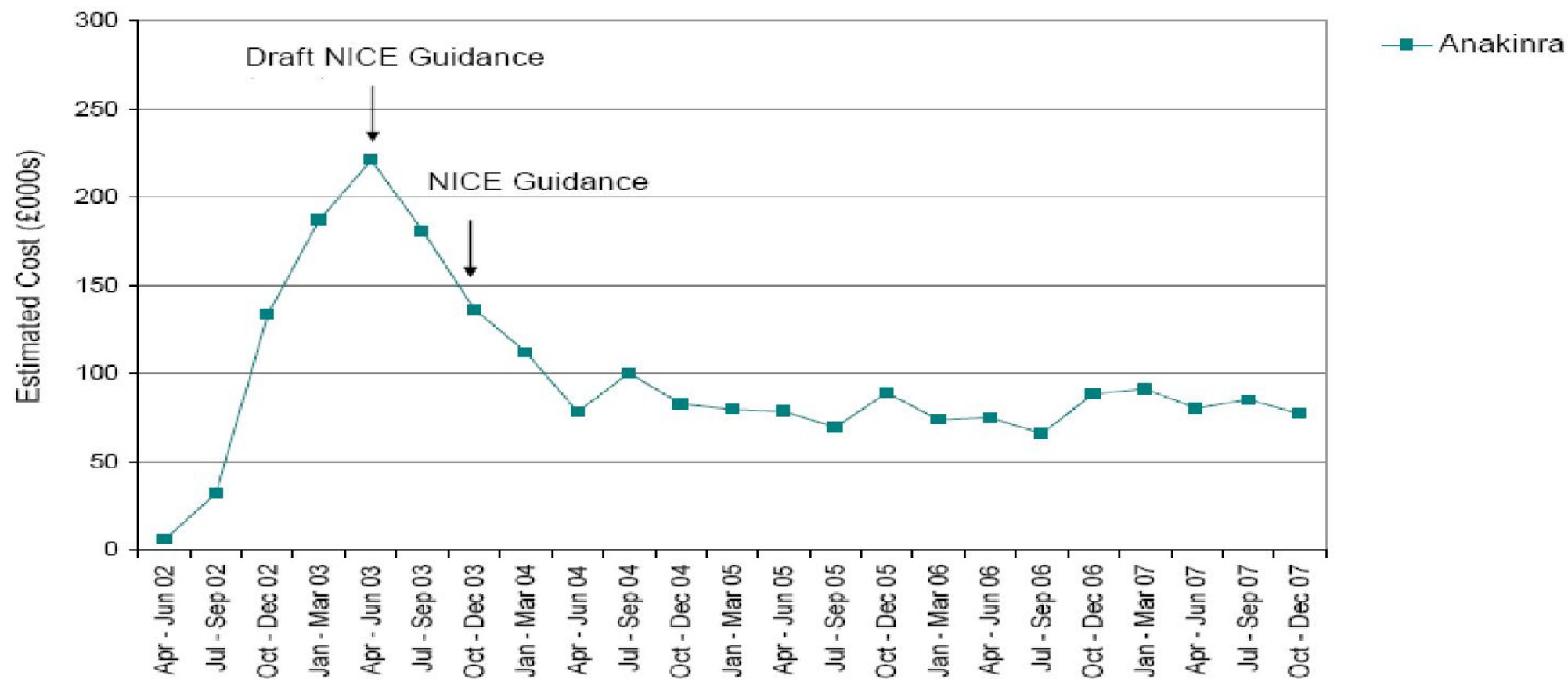


Потребитель оценил стоимость



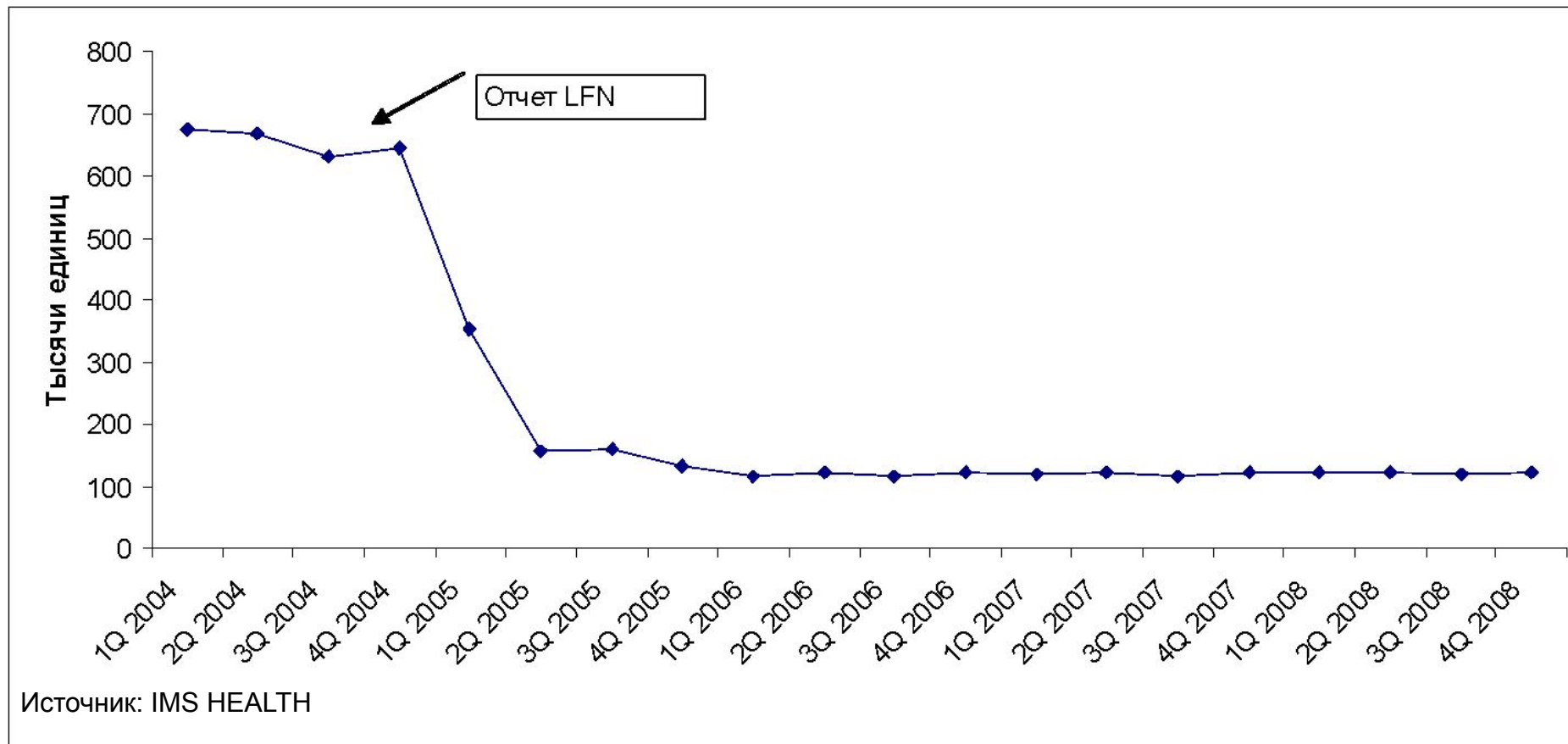
Источник: IMS

Великобритания: НТА/фармакоэкономическая оценка Анакинры (лечение ревматоидного артрита)

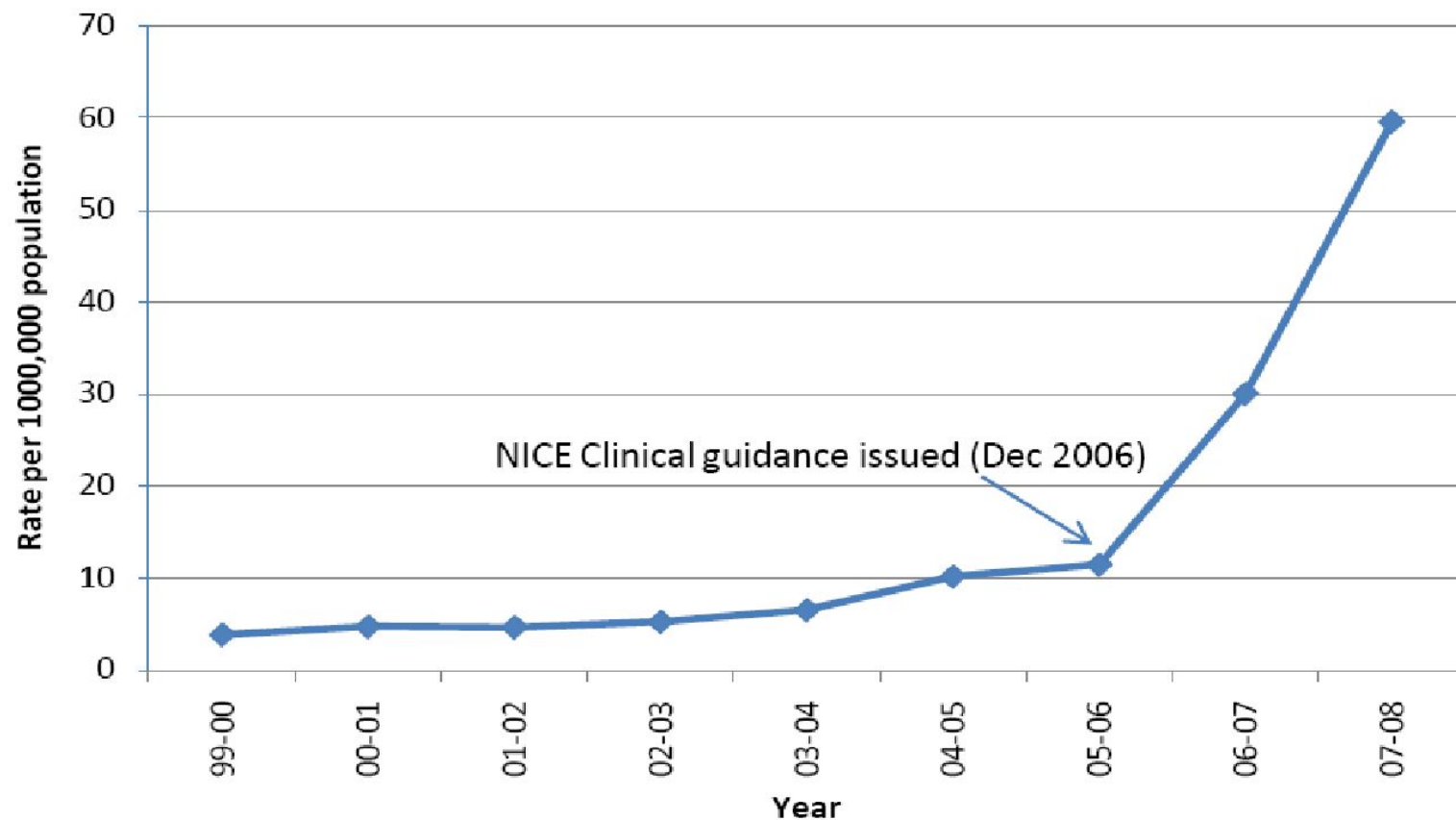


Source: IMS HEALTH

Швеция: НТА/фармакоэкономическая оценка суматриптана (лечение мигрени)



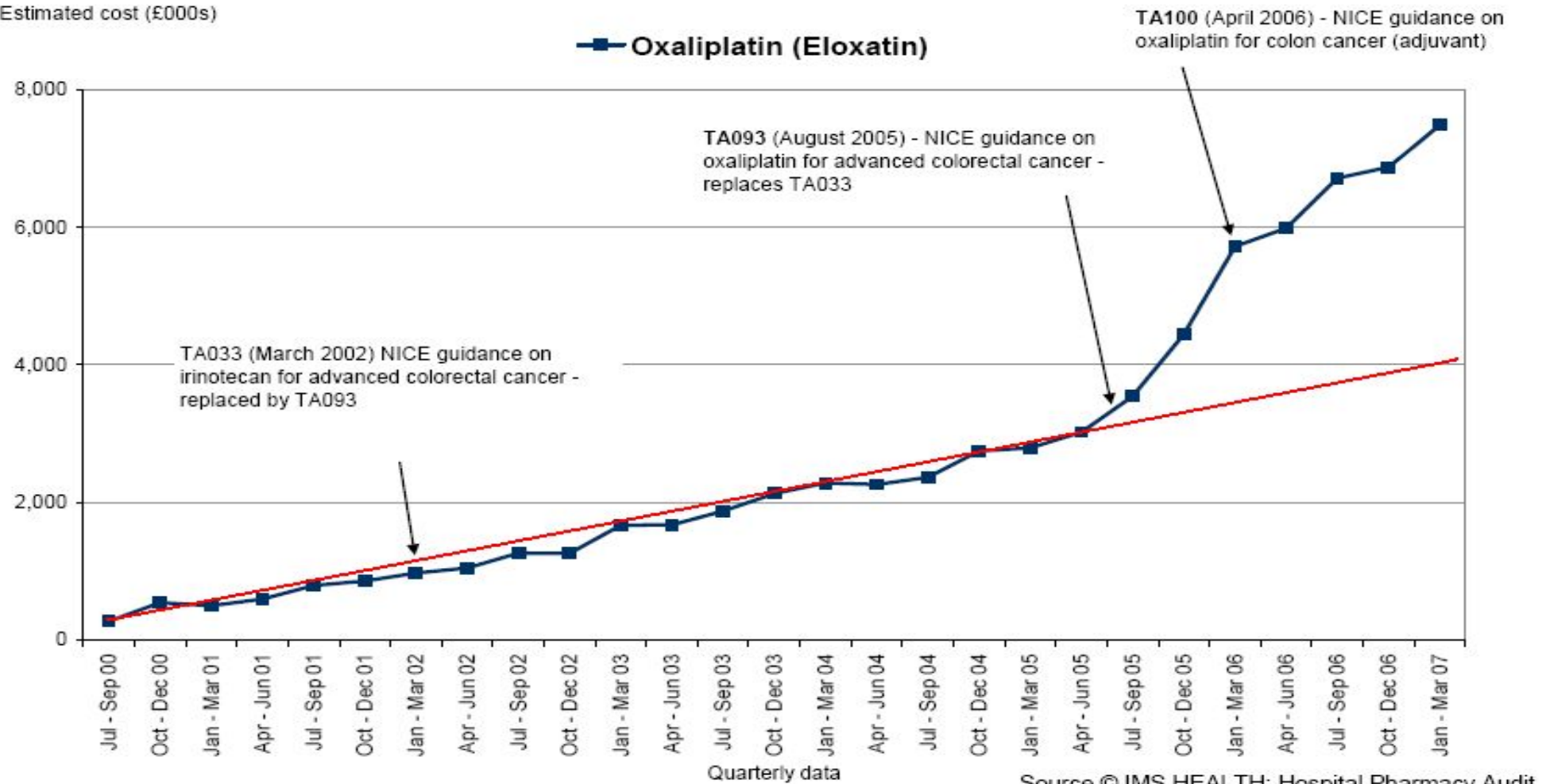
Великобритания: НТА/фармакоэкономическая оценка бариатрической хирургии (лечение ожирения)



Источник: IMS Health

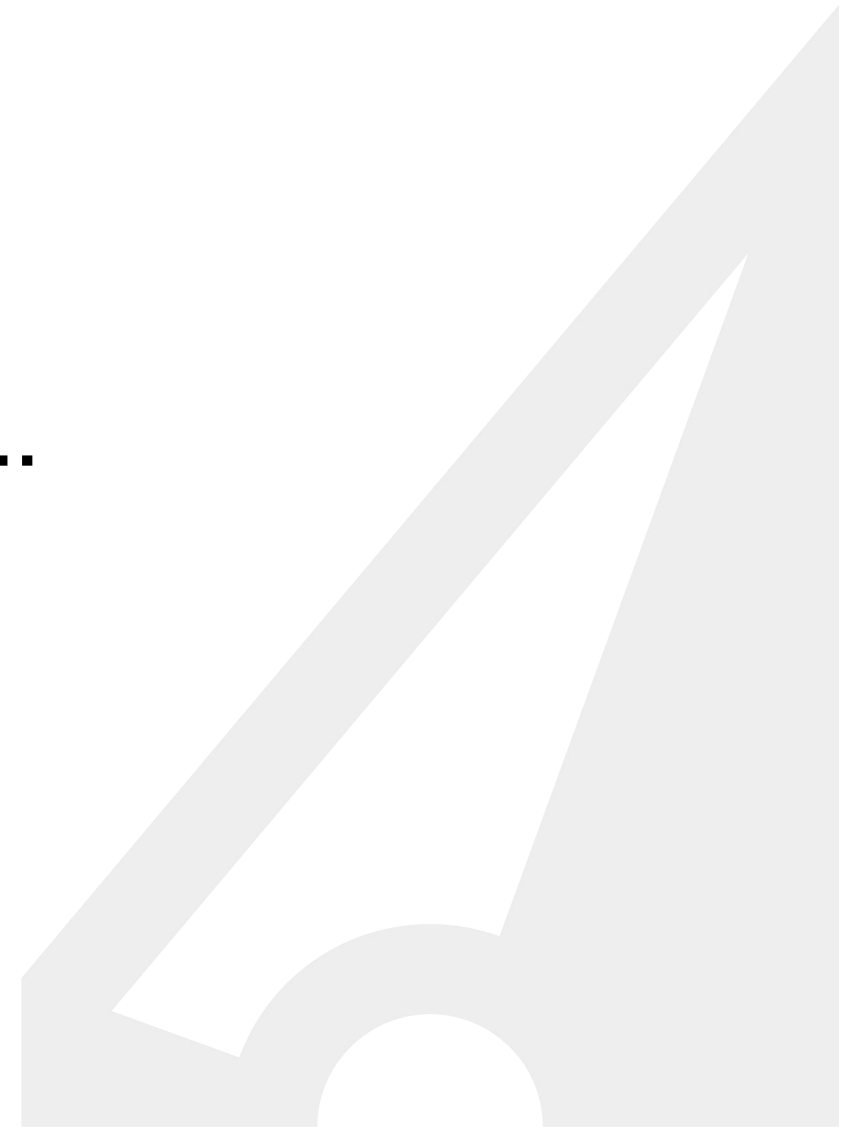
Великобритания: НТА/фармакоэкономическая оценка Оксалиплатина при раке прямой кишки

Estimated cost (£000s)



Source © IMS HEALTH: Hospital Pharmacy Audit

В заключение



Вызов для фармакоэкономики - помочь в достижении целей как для правительств стран ЕС, так и для фармацевтической индустрии

Правительства стран ЕС должны:

- Достичь своих целей в здравоохранении
- Обеспечить население эффективными медикаментами
- Не выходит за пределы бюджета
- Принимать объективные решения на основе данных об эффективности



Фармацевтическая индустрия должна:

- Иметь однозначные «правила игры» установленные правительствами
- Предоставлять релевантные данные об эффективности препаратов
- Иметь возможность получать прибыль и реинвестировать в разработки

Спасибо за внимание!

