

ΕΝΑΣ ΥΓΙΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ ΕΙΝΑΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΠΑΡΞΗ ΕΝΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΥΓΕΙΑΣ, ΤΟΝΙΖΕΙ Ο κ. **ΟΛΥΜΠΙΟΣ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ**, ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΣΦΕΕ

Συνέντευξη στη **Νατάσσα Ν. Σπαγαδώρου**

Δεν μπορεί να υπάρξει βιώσιμο δημόσιο Σύστημα Υγείας χωρίς βιώσιμο φαρμακευτικό κλάδο. Αυτό είναι ένα γεγονός που πρέπει να λάβει πολύ σοβαρά υπόψη της η κυβέρνηση και να μην κάνει το μοιραίο λάθος να το αποσιωπήσει. Συνεπώς είναι η πολιτεία εκείνη που πρέπει να προσέξει, καθώς ο χρόνος που «αγόρασε» μέσω της εξοντωτικής φορολογίας, αλλά δυστυχώς δεν αξιοποίησε ώστε να εξασφαλίσει ένα βιώσιμο σύστημα φαρμακευτικής περίθαλψης, τελειώνει. Δοκιμάζονται πλέον τα όρια αντοχής των εταιρειών του κλάδου. Στρατηγική στόχευση πλέον και επιθυμία συνολικά της φαρμακοβιομηχανίας αποτελεί η μετάβαση σε μια εποχή όπου ο φαρμακευτικός κλάδος, απελευθερωμένος από τη μάχη της επιβίωσης, θα αξιοποιήσει το τεράστιο φορτίο αναπτυξιακών δυνατοτήτων που διαθέτει για να πρωταγωνιστήσει σε μια ανταγωνιστική και εξωστρεφή ελληνική οικονομία και να σταθεί επάξια στο διεθνή ανταγωνισμό.

Τις παραπάνω διαπιστώσεις καταθέτει στους *New Times* ο πρόεδρος του Συνδέσμου Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Ελλάδος και επικεφαλής της *Novo Nordisk* Ελλάδος κ. Ολύμπιος Παπαδημητρίου, ένα δυναμικό, παρότι χαμηλών τόνων, στέλεχος της φαρμακοβιομηχανίας που δεν έχει μάθει να «μασάει» τα λόγια του.

Στη συνέντευξη που ακολουθεί ο κ.

Παπαδημητρίου μιλάει:

- για το σημερινό περιβάλλον στην υγειονομική και φαρμακευτική αγορά
- για τη δυσμένεια που βίωσε όλος ο κλάδος τα χρόνια της ύφεσης πληρώνοντας αδρά το «μάρμαρο», τόσο με το οδυνηρό *brain drain* των λαμπρών μυαλών όσο και με την εξοντωτική φορολογία των επιχειρήσεων
- για την επόμενη ημέρα της μνημονιακής εξόδου
- για το μέλλον των φαρμακευτικών επιχειρήσεων
- για την πολυπόθητη ανάπτυξη, την οποία, όπως τονίζει, οφείλουμε να βγάλουμε μπροστά για την ίδια τη χώρα μας, τις επιχειρήσεις και τους εργαζομένους και
- για τη δύσκολη θητεία του, η οποία κάθε άλλο παρά... περίπατος θα είναι, αφού ο αγώνας κατά της διαφθοράς στην υγεία, η υπόθεση *Novartis* και *ΚΕΕΛΠΙΝΟ* βρίσκονται στην πρώτη γραμμή της αντιπαραθέσης και του διαλόγου!

Η φαρμακοβιομηχανία διαθέτει τεράστιες αναπτυξιακές δυνατότητες

Μία από τις μεγαλύτερες ανασχετικές δυνάμεις στο *brain drain* αποτελεί ο κλάδος, ο οποίος ακόμη και τα χρόνια της κρίσης επενδύει στην εξωστρέφεια και στην καινοτομία διαδραματίζοντας σημαντικό ρόλο στη δημιουργία του νέου παραγωγικού μοντέλου που χρειάζεται η χώρα





Η ανάπτυξη δεν επιτυγχάνεται με ανεξέλεγκτες επιστροφές αλλά με βιώσιμες δημοσιονομικά, οικονομικά και επιστημονικά δομές και λειτουργίες, που θα διασφαλίζουν τα συμφέροντα του κράτους, των ασθενών και των επιχειρήσεων



αλλά και σε επίπεδο φήμης. Εστιάζοντας στο παρόν λοιπόν, νομίζω πως πρέπει να διαδώσουμε προς όλες τις κατευθύνσεις το μήνυμα ότι ένας υγιής και βιώσιμος φαρμακευτικός κλάδος είναι απαραίτητος για την ύπαρξη ενός λειτουργικού και αποτελεσματικού δημόσιου Συστήματος Υγείας. Οι φαρμακευτικές εταιρείες πρέπει να είναι βιώσιμες και πρέπει να έχουν προοπτικές ανάπτυξης. Ο σεβασμός στις ανάγκες και στο ρόλο που επιτελούν είναι η προϋπόθεση για την απρόσκοπτη και ισότιμη παροχή στους ασθενείς των αναγκαίων για εκείνους θεραπειών. Συμπεριλαμβανομένων και των αποδεδειγμένα σωτήριων νέων φαρμάκων, χωρίς αστερίσκους και εξαιρέσεις για όλους. Για να συμβεί αυτό απαιτείται νέο μείγμα φαρμακευτικής πολιτικής με αναπροσαρμογή της φαρμακευτικής δαπάνης με βάση τις ανάγκες του πληθυσμού και όχι αποκλειστικά με την εξέλιξη του ΑΕΠ και εφαρμογή δομικών αλλαγών που θα ελέγξουν τη ζήτηση και τις συνταγογραφικές πρακτικές, θα αποτρέψουν τη σπατάλη, θα αξιοποιήσουν καλύτερα τις τεχνολογίες υγείας. Επίσης η δαπάνη για το φάρμακο πρέπει να συνεκτιμηθεί με τις δαπάνες σε άλλα κέντρα κόστους στο χώρο της υγείας και να πάρει πόρους από τομείς στους οποίους βοηθάει να γίνεται εξοικονόμηση. Επιπλέον η αντιμετώπιση της σπατάλης, η ενίσχυση της χρήσης γενόσημων φαρμάκων, η πλήρης εφαρμογή της αξιολόγησης των τεχνολογιών υγείας, τα θεραπευτικά πρωτόκολλα ασθενειών είναι κινήσεις που πρέπει να υλοποιηθούν με μεγαλύτερη ταχύτητα.

Δεν σας κρύβω πως στρατηγική στόχευση και επιθυμία μας αποτελεί η μετάβαση σε μια εποχή όπου ο φαρμακευτικός κλάδος, απελευθερωμένος από τη μάχη της επιβίωσης, θα αξιοποιήσει το τεράστιο φορτίο αναπτυξιακών δυνατοτήτων που διαθέτει, για να πρωταγωνιστήσει σε μια ανταγωνιστική και εξωστρεφή ελληνική οικονομία, που αξιοποιεί διεθνείς συνεργασίες, τις δεξιότητες των ανθρώπινων δυναμικού της και στέκεται επάξια στον διεθνή ανταγωνισμό. Αυτή είναι και η φιλοδοξία μας και το περιεχόμενο της έκκλησής μας για συνεργασία προς την πολιτεία και ως φαντάζει σήμερα όνειρο απατηλό. Αλήθεια, το μπορούμε.

Τώρα σε ό,τι αφορά τα θέματα διαφάνειας, θέλω να είμαι απόλυτος και ξεκάθαρος, όπως ήμασταν εξαρχής. Όπου και αν υπάρχει παράβαση πρέπει να τιμωρείται. Έχουμε απόλυτη εμπιστοσύνη στη Δικαιοσύνη. Όπου και αν υπάρχουν θεσμικά κενά πρέπει να καλύπτονται. Αυτό είναι πρωτίστως ευθύνη της πολιτείας και όλων

των από το νόμο υπευθύνων. Τα τελευταία χρόνια έχουμε δείξει ότι είμαστε στο πλευρό της και μας ενδιαφέρει να κάνουμε πιο αυστηρό και διαφανές το πλαίσιο στο οποίο λειτουργούμε. Η διαφάνεια και η τήρηση των κανόνων είναι κοινή απαίτηση του κλάδου και εξυπηρετεί το συμφέρον όλων μας, καθώς μόνο έτσι διασφαλίζεται το υγιές επιχειρείν και το δημόσιο συμφέρον.

Ποια η άποψή σας για τους τρεις κλειστούς προϋπολογισμούς; Θεωρείτε ότι αποτελούν λύση για την υπέρβαση της φαρμακευτικής δαπάνης;

Οι πολιτικές πρέπει να προσανατολίζονται στο πώς θα εξαλείψουν το clawback ή θα το μειώσουν και όχι πώς θα το ανακαταείμουν χωρίς την υιοθέτηση επιστημονικά τεκμηριωμένης μεθοδολογίας. Ο έλεγχος της δαπάνης θα προκύψει από συνολικές διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις, όπως:

- τη θέσπιση δεσμευτικών θεραπευτικών πρωτοκόλλων και μητρώων ασθενών
- την παραμετροποίηση της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης
- την αξιολόγηση τεχνολογιών υγείας (HTA) και
- τη λειτουργία της Επιτροπής Διαπραγμάτευσης.

Η θέσπιση κλειστών προϋπολογισμών ανά κατηγορία φαρμάκων, π.χ., εντός προστασίας, εκτός προστασίας και γενόσημα και φάρμακα υψηλού κόστους είναι μια πλήρως μηχανιστική προσέγγιση, η οποία στηρίζεται σε μια κατηγοριοποίηση που δεν έχει καμία σχέση με τις πραγματικές ανάγκες της χώρας σε φάρμακα, που δεν στηρίζεται σε επιδημιολογικά και δημογραφικά δεδομένα. Απλά εδράζεται στη νομική βάση ή στον μηχανισμό διανομής ενός φαρμακευτικού προϊόντος. Σε κάθε περίπτωση δεν αποτελεί λύση για τη μείωση της υπέρβασης (clawback) της φαρμακευτικής δαπάνης.

Εφόσον το κράτος διαθέτει συγκεκριμένο ποσό για φάρμακα (π.χ. 1,945 δισ. ευρώ σε εξωνοσοκομειακό επίπεδο), το οποίο είναι πολύ χαμηλότερο από τη συνολική δαπάνη, και εφόσον το ζητούμενο για τους κυβερνώντες είναι η κατανομή και όχι η μείωση της υπέρβασης, τότε το πρόβλημα θα συνεχίσει να υπάρχει και να διογκώνεται απειλώντας τη βιωσιμότητα του κλάδου και την πρόσβαση των ασθενών στις θεραπείες. Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία, η δημόσια φαρμακευτική δαπάνη έχει μειωθεί κατά 60% σε σχέση με το 2009 και η κατά κεφαλήν δημόσια φαρμακευτική δαπάνη είναι 181 ευρώ κατ' έτος, ενώ στις χώρες του ευρωπαϊκού Νότου είναι 242 ευρώ και στο σύνολο των ευρωπαϊκών χωρών είναι 292 ευρώ.

Η έξοδος της χώρας από τη μνημονιακή εποχή είναι η κατάλληλη συγκυρία για τον επαναπροσδιορισμό της δημόσιας φαρμακευτικής δαπάνης σε πραγματικούς όρους.

Τι μας δίδαξαν πραγματικά τα μνημόνια και τι αξίζει να κρατήσουμε από τη δυσάρεστη αυτή εμπειρία;

Κατ' αρχήν ότι έχει καθοριστική σημασία να οργανώνεται κάτι, οτιδήποτε και αν είναι αυτό, με τον ορθότερο δυνατό τρόπο από τη στιγμή που ξεκινά. Αν ξεκινήσει στραβά και αναπτύσσεται σε λανθασμένη κατεύθυνση, η διόρθωσή του είναι ίσως και ανέφικτη. Αφήσαμε το σύστημα υγείας να αναπτυχθεί με πολλές στρεβλώσεις και πολλή χαλαρότητα, με αποτέλεσμα οι απαιτούμενες αλλαγές να επιφέρουν τον πόνο που έχει ένα χειρουργείο χωρίς νάρκωση.

Από εκεί και πέρα ελπίζω να μην ξεχάσουμε πόσο απαξιωτικό είναι να μας επιβάλλουν άλλοι τις πράξεις μας και τις πολιτικές μας... Αυτό είναι κάτι που δεν πρέπει να επιτρέψουμε να συμβεί ξανά. Αρκεί να λειτουργούμε ως πολίτες και όχι ως πελάτες...

