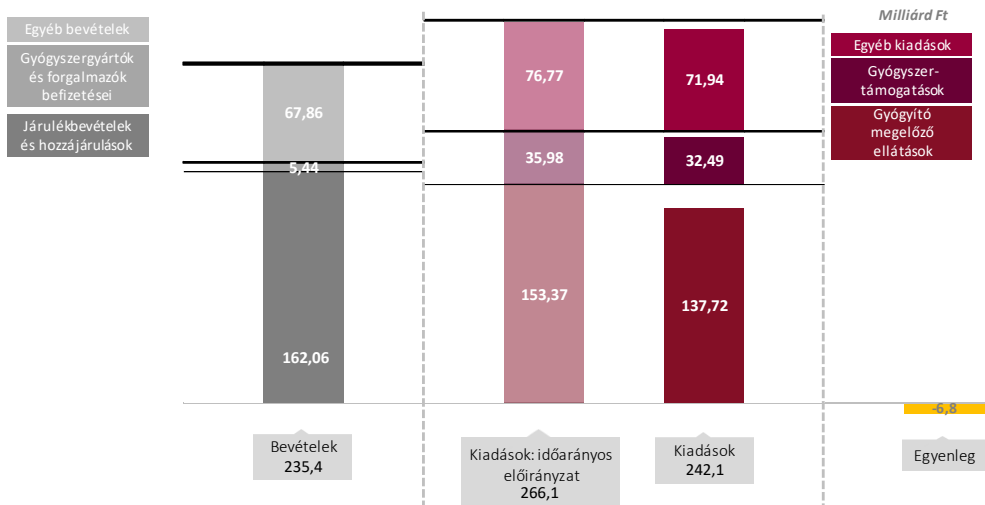


Hírek, aktualitások

- Hír** Járvány alatt indított vizsgálatot a gyógyszer nagykereskedők ellen a GVH >>
- Hír** „Egészséges Magyarország 2021–2027”
Elkészült a következő hét évre szóló ágazati stratégia – már egyeztetnek >>
- Hír** Felértékelte a járvány az EESZT-t >>

Egészség- és gyógyszerfinanszírozás makró szemléletben

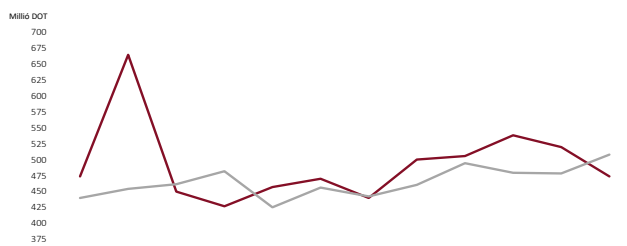
Az Egészségbiztosítási Alap egyenlegének alakulása, 2021. január



Forrás: NEAK adatok, Healthware elemzés

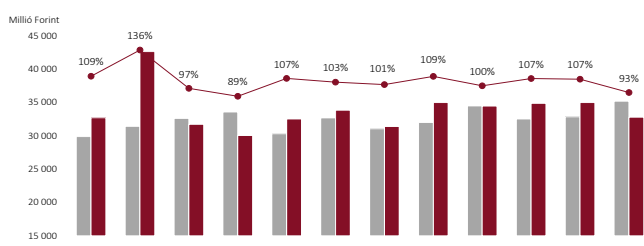
A vényköteles patikai gyógyszerforgalom dinamikája

Patikai forgalom terápiás napokban (DOT)



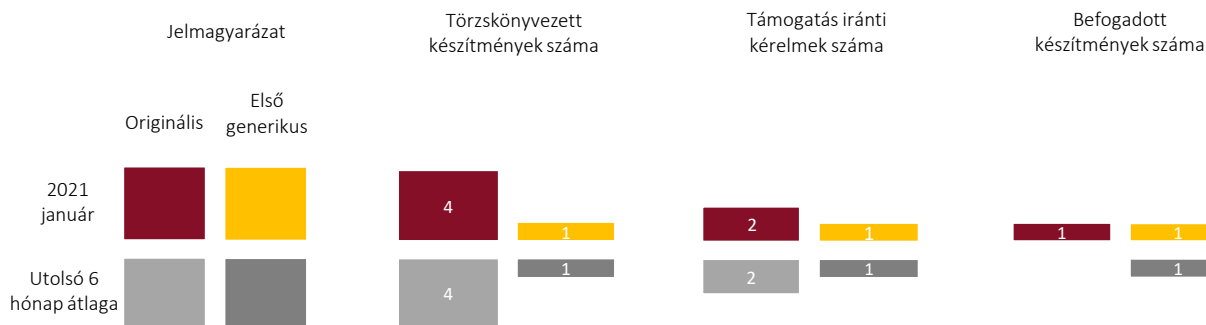
Forrás: NEAK adatok, Healthware elemzés

Patikai társadalombiztosítási támogatásforgalom



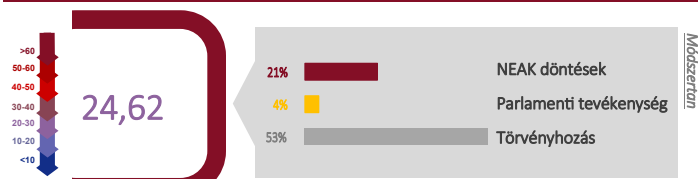
Forrás: NEAK adatok, Healthware elemzés

Támogatott gyógyszertörzs-változások, 2021. január



Forrás: NEAK adatok, Healthware elemzés

Döntéshozatali index, 2021. január



Termékajánló

Valós betegségjellemtől feltárása

Az elemzés során a betegségekhez kapcsolódó alapvető demográfiai adatok (prevalencia, incidencia, mortalitás) kerülnek összefoglalásra országos szinten és tetszőleges csoportosítási ismérvek mentén kialakított alcsoportokra egyaránt (pl. terület, nem, kor, alapbetegség, komorbid állapotok).

Az elemzés eredményeképpen megismerhető egy konkrét terápiás terület epidemiológiai alapkarakterisztikája, amely jó kiindulási alapja lehet további kutatásoknak, illetve alkalmas önálló felhasználásra is, elsősorban orvosszakmai anyagok esetében.

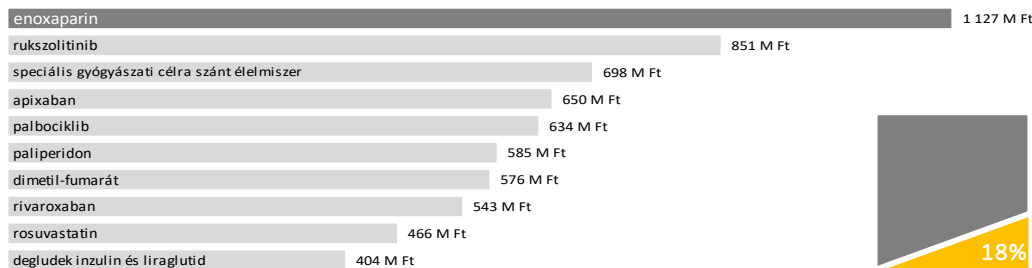
Mivel jelenleg nagyon kevés betegség-specifikus adat, információ érhető el nyilvánosan a központi betegregiszterek hiányában, ezek az információk önmagukban is hiánypótló szerepet tölthetnek be.

Bővebben a szolgáltatásról: [link](#)

Piaci adatok

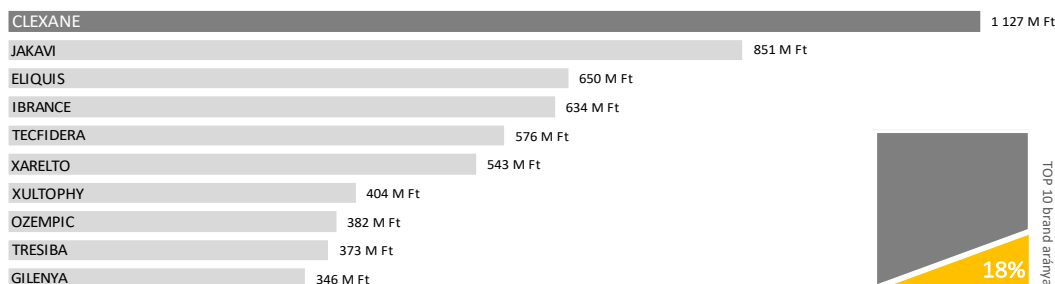
Támogatáskiáramlási és betegszám toplisták, 2021. január

A 10 legnagyobb támogatáskiáramlást generáló hatóanyag



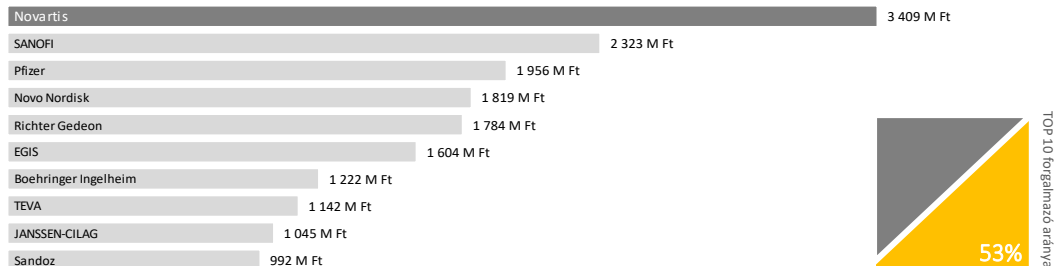
Forrás: Patikai vényforgalmi adatok, Healthcare elemzés

A 10 legnagyobb támogatáskiáramlást generáló brand



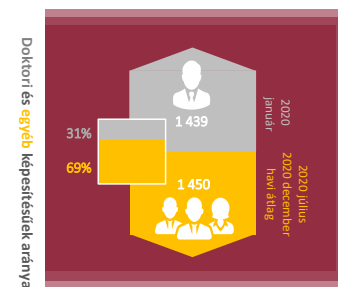
Forrás: Patika vényforgalmi adatok, Healthcare elemzés

A 10 legnagyobb támogatáskiáramlást generáló forgalmazó



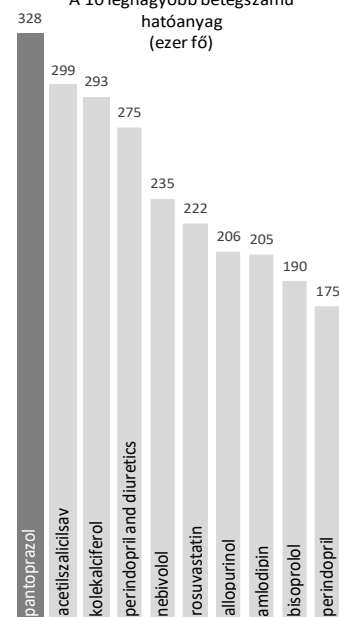
Forrás: Patikai vényforgalmi adatok, Healthcare elemzés

Orvoslátogatók átlagos létszáma



Forrás: NEAK adatok, Healthcare elemzés

A 10 legnagyobb betegszámú hatóanyag (ezer fő)



Forrás: Patikai vényforgalmi adatok, Healthcare elemzés

Támogatásvolumen-szerződések elemzése 2. rész — Esettanulmány

Healthcare elemzés NEAK adatok alapján

Februárban publikált esettanulmányunkban vizsgáltuk a támogatásvolumen-szerződések (továbbiakban: támvol.-szerződések) bizonyos kondícióiban fellelhető trendeket, melyek segíthetnek képet alkotni a finanszírozó törekvéseiről, vagy azok hiányáról. A szerződésösszegek alakulásával és a befizetés típusokkal foglalkoztunk kiemelten.

Ezekből két fő irányvonal körvonalazódott ki:

- ♦ az elmúlt években jellemző a szerződéses időtartamok rövidülése – ami a szerződés-kondíciók egyre gyakoribb újragondolására való törekvést mutatja –,
- ♦ nincs változás a befizetés típusok arányában, túlnyomó részt dobozdíj alapú szerződéseket látunk (az érintett kiszámlák 92%-ra van dobozdíj), mely az esetek felénél (53%) egészül ki további befizetés típusal.

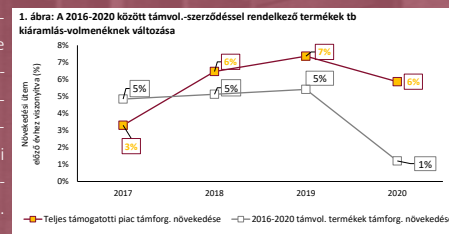
A dobozdíjas termékek ilyen aránya egyrészt megkérdőjelezi a támogatásvolumen-szerződések azon célját, hogy korszerű finanszírozási eszközökkel lehetővé váljon az új kevésbé tervezhető terápiák eljuttatása a betegek számára, miközben az Alap kiadásait kellő kontroll alatt tartja. Ebben a formában a támogatásvolumen-szerződések nem kockázatkezelésről, hanem szimpla árkedvezményről szólnak, ami előre vetíti ezen szerződéskötési gyakorlat hosszú távú fennmaradását.

Jelen esettanulmányunkban három további kérdéskört szeretnénk megvizsgálni:

1. Sikerül-e valóban korlátok közé szorítani a forgalmát ezeknek a termékeknek? Milyen trendek figyelhetőek meg a növekedésükben?
2. Mennyire koncentrált a szerződéses termékek támogatástómege? Látunk-e összefüggéseket a szerződéstípusok allokációjában?
3. A szerződések elhagyása milyen kritériumok alapján valósulhat meg?

TÁMVOL.-SZERZŐDÉSES TERMÉKEK VS. TELJES GYÓGYSZERPIAC NÖVEKEDÉSI TRENDJE

Első lépésként azt vizsgáltuk, hogy valóban korlátot szab-e a támogatásvolumen-szerződések a termékek forgalmának az évek során. Ehhez kiválasztottuk azokat a termékeket, melyekről a publikus listák tanúsága szerint tudhatjuk, hogy 2016-2020 között végig támvol.-szerződés hatálya alatt voltak, ezen felül pedig 2016 előtt is rendelkeztek már forgalommal. Ennek a termékkörnek a támogatásforgalmát és növekedését vizsgáltuk az 1. ábrán, összevetve a teljes gyógyszerpiac forgalmával és növekedésével. Azt láthatjuk, hogy az első évet kivéve valóban a teljes gyógyszerpiac növekedési szintje jelentősen elmarad a támvol.-szerződéssel érintett termékek körében. A vizsgált termékek növekedése 5% körül 2017-2019 között, míg 2020-ban (amikor már legalább 5. éve él a támvol.-szerződésük), már csak 1%-os növekedést mutat ez a termékkör.



1. ábra: A 2016-2020 között támvol.-szerződéssel rendelkező termékek tb kiáramlás-volumenének változása

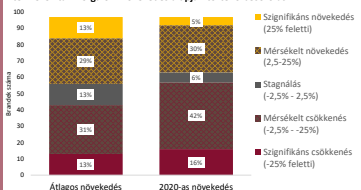
Amennyiben belefoglaljuk a vizsgált támvol. termékek közé azokat, amelyek 2016-ban rendelkeztek először támogatotti forgalommal úgy a gyógyszerpiac teljes növekedését jócskán meghaladó trendet tapasztalhatunk; de az életciklus kezdeti szakaszában lévő termékek esetében ez várható is, hogy 5-7% meghaladó ütemben növekednek.

A 2016-2020-ban szerződéssel rendelkező brandek növekedését megvizsgáltuk külön-külön is, a növekedés mértéke szerint csoportosítva őket. A 2. ábrán láthatjuk, hogy a vizsgált években (2017-2020) jellemző átlagos éves növekedési ütemük, illetve a 2020-as évre jellemző növekedési ütemük szerint kialakított csoportok mérete, hogy alakult. A vizsgált időszak alatt végig a támvol. hatálya alatt álló termékek között viszonylag egyenletes

Folytatás a következő oldalon...

Támogatásvolumen-szerződések elemzése 2. rész — Esettanulmány

Healthware elemzés NEAK adatok alapján

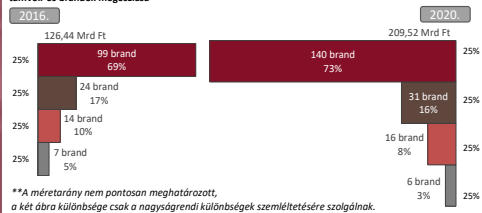
2. ábra: 2016-2020 között végig támvol. szerződésben érintett termékek tám.forgalom növekedés alapján történő besorolás


mértékben oszlottak meg a növekedő, csökkenő, illetve stagnáló támogatásforgalmat generáló brandek. Az elmúlt évet kiemelve, azonban felborul ez a kiegyensúlyozottság. A csökkenő forgalmat mutató brandek aránya 50% fölé nőtt, míg a stagnáló és növekedő brandek aránya lecsökkent (55%-ról 41%-ra).

Az adatok alapján elmondható, hogy 5 támogatásvolumen-szerződéses évet követően bár nő a csökkenő forgalmú brandek aránya, azonban még öt év után is viszonylag jelentős számú brand képes növekedést elérni a támogatás kiáramlásában.

BRANDEK TÁMOGATÁSKIÁRAMLÁSON BELÜLI KONCENTRÁLTSAGA

A második kérdésünk a brandek koncentrációjára vonatkozott. A 2020-as támvol. érintettségű termékkör teljes 2020-as támogatási áramlás össz. tömegének negyedét 6 brand generálta, míg a legkisebb 6 forgalmú brandek közül 140 kellett ahhoz, hogy ugyanennyi költséget teremtsen a

3. ábra: Támogatási áramlás szerint percentilisekre osztott támvol.-os brandek megoszlása**


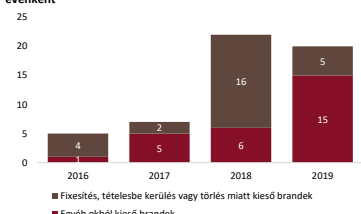
NEAK-nak. Hasonló mintát látnak a 2016-os listában is, ahol a brandek 32%-ához fűződött a tb kiáramlás 75%-a (ez a 2020-as lista alapján 27%). A jelenlegi támvol.-kötési gyakorlat szerint a várt támogatási kiáramlás nem bekerülési szempont, tehát természetesen nem csak a nagy súlyú termékek kerülnek be a támvol.-szerződések körébe. Az azonban már érdekesebb felvetés, hogy látunk-e valamilyen megkülönböztetést a kisebb-nagyobb tömegű brandek esetében. A nagyobb támogatási értékű, vagy nagyobb várható forgalommal rendelkező termékeknel élesek a kérdés, hogy hogyan tudja a finanszírozó korbán tartani a költségeit – ezekben az esetekben tehát gyakoribbak lehetnek a szigorúbb – határértékes, eredményesség alapú – befizetés típusok. 2020-ban a 20 legnagyobb kiáramlás tömegű brand közül 7 esetben látunk csak dobozdíjas befizetési kötelezettséget – ami bár extra költség a forgalmazónak, a támogatási kiáramlás korlátozására alkalmatlan eszköz -, míg a maradék 13 esetben határértékes konstrukció is alkalmazásra kerül (egy esetben önállóan, 12 esetben pedig dobozdíj mellett). Fontos azonban kiemelni, hogy a 20 brand között nem látunk eredményesség alapú szerződéseket, olyanokat, melyek a visszafizetési mértékét terápiákhoz hatékonysághoz kapcsolódó valós végpontokban határoznák meg.

Amellett tehát, hogy a támogatási kiáramlást nagy részét egy nagyon szűk kör forgalma adja azt is láthatjuk, hogy az ide tartozó brandek között meglepő mértékben vannak jelen a legegyszerűbb, korlátozó ösztönző nem tartalmazó szerződés típus, ami ugyan a kiadás (támogatás) mértékének csökkentésére alkalmas, összességében azonban forgalom növekedésének nem szab határt.

TÁMVOL.-SZERZŐDÉST ELHAGYÓ BRANDEK

Harmadik kérdésünk a támogatásvolumen-szerződésekkel kapcsolatban, hogy mi állhat a szerződések körét elhagyó brandek távozásá mögött, milyen arányban történik ez automatikus, természetes módon, és hány olyan esetet látunk, amikor valami más áll a távozás hátterében.

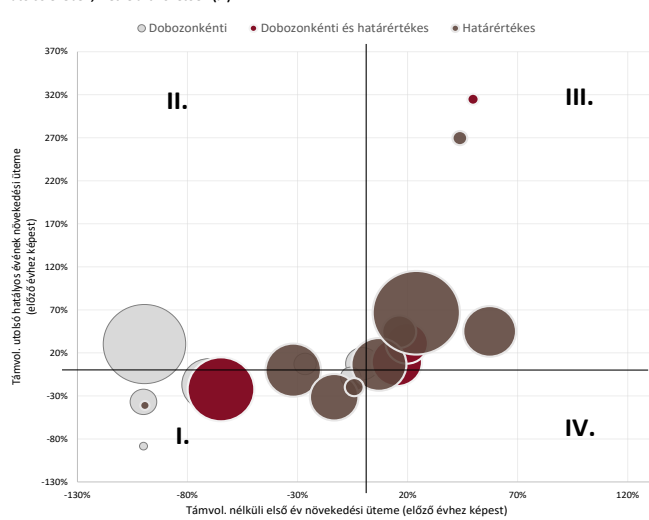
A 4. ábrán a 2016-2020 között távozó brandek számát láthatjuk éves bontásban; azokat a termékeket, amik a feltüntetett évben utoljára szerepeltek a publikus listán. Külön jelöltük ezek között azokat, melyek természetes okból kerültek ki a támvol. hatálya alól (fixesítés alá, tételes kasszába kerültek, vagy elhagyták a támogatott - vagy esetenként a teljes – gyógyszerpiacot). Bár arányuk

4. ábra: Támvol.-szerződést elhagyó brandek száma évenként


minden évben más mértékűt ölt, az mindenképpen érdekes, hogy számottevő azon esetek száma, amelynek nem egyértelmű, hogyan 'szabadulhatott' ki a termék a szerződés alól.

Ezeknél a brandeknél vizsgáltuk támogatásforgalmuk alakulását - a támvol.-szerződésük utolsó évének előző évhez viszonyított növekedési ütemének, illetve az ezt követő év növekedési ütemének ábrázolásával, melynek eredményét az 5. ábra mutatja be számunkra.

Az ábra négy – római számmal jelölt – negyede segít nekünk a tájékozódásban. Az I. negyeden elhelyezkedő brandek forgalma már a kiesést megelőzően is, és azt követően is csökkenő tendenciát mutatott. Ezen brandek esetében voltaképpen indokolatlan a támvol.-szerződés fenntartása, tekintve, hogy forgalmuk kiszámítható, sőt egyenesen csökkenő, így nem Ezen brandek esetében voltaképpen indokolatlan a támvol.-szerződés fenntartása, tekintve, hogy forgalmuk kiszámítható, sőt egyenesen csökkenő, így nem jelentenek veszélyt a kasszára nézve. A II. negyedben

5. ábra: Támvol.-szerződést egyéb okokból elhagyó brandek forgalmának trendje a támvol. utolsó évében, illetve azt követően (%)


elhelyezkedőket is hasonlóan értékelhetjük. Bár a kiesést megelőzően növekedést mutattak az előző évhez képest, abban az évben viszont, amikor már nem tartoztak támvol.-szerződés alá, csökkent a forgalmuk. A támvol.-t elhagyó brandek között ezen brandek támogatás-forgalmának aránya 49% (I-II.), míg a maradék 51%-ért a III. negyed brandjei a felelősek. Ezeknél a brandeknél a támvol.-szerződéssel nem lefedett évben még mindig növekedést látunk, ami azt jelenti,

hogy a NEAK annak ellenére engedte ki a korlátot jelentő visszafizetési feltételek közül ezeket a termékeket, hogy még mindig felívelőben volt a forgalmuk. Közöttük két brand kiemelkedő (270%; 315%) növekedést mutatott támvol.-szerződésük utolsó évében, majd konszolidáltabb, 50% körül nőttek a kilépést követően. – Elengedésüket azonban a növekedés ellenére is rendkívül kicsi piaci méretük (27 M Ft tb kiáramlás/kiesés éve; 16 M Ft tb kiáramlás/kiesés éve) teheti indokolttá. Emellett azonban 9 esetben találkozunk azzal, hogy szignifikáns növekedés és piaci méret mellett hagyhatta el valaki a támogatásvolumen-szerződések intézményét.

A kieső brandek tendenciáját tovább vizsgálva tehát az I-II. negyed termékei elengedhetőek voltak az adott évben, azt azonban figyelembe kell venni, hogy a dobozdíjas termékek – melyek az ábrán szürkével, illetve a határértékkel kombinált dobozdíjasok bordóval vannak jelölve - szerződésének megszűnése gyakorlatilag áremeléssel ér fel a NEAK-nak. A csökkenő trend ellenére jelentős mértékű támogatási kiáramlást generálnak ezek a termékek, tehát elengedésük is költséget jelent a Finanszírozó számára. A III-IV. negyed termékei között határértékes szerződéseken túl dobozdíjas és határértékes megállapodásokat látunk még – bár alacsonyabb nagyságrendű támogatási kiáramlással. Ezen termékek esetében hatványozottan merül fel a kérdés, hogy mi alapján távozhattak a támvol.-szerződés hatálya alól.

Az elmúlt 5 évből számos esetet látunk tehát, amikor nem a szabályozás miatti automatizmusok miatt hagyták maguk mögött ezeket a szerződéseket a brandek. A döntések egy része mögött nem tudunk konkrét indokot felfedezni, azonban egy részüknél (a vizsgált esetek 42%-ban – I. negyed termékei) forgalmi trendek alapján indokolhatónak tűnik a döntés finanszírozói szempontból.

Amennyiben azonban ez döntő szempont a finanszírozó részéről, úgy a 2020-as publikus listán szereplő brandek körülből 22%-át lehet elengedni a 2021. évben a támvol. keretéből – csak ebből a szempontból kiindulva. (Ez azoknak a brandeknek az aránya, amelyek 2019. és 2020. évben is csökkenő támogatásforgalommal rendelkeztek, és 2020. december 31-ig lejárt a publikusan ismerhető szerződésük a NEAK-kal.) Ha azonban csak a határértékes termékeket nézzük – hiszen az ő esetükben valóban a forgalom radikális megugrásának korlátozása a feltételezhető cél -, még így is akad 4 lejárt szerződésű termék, amely esetében a 2021-es újrakötés indokolatlannak tűnik – hacsak nem módosítják a befizetés típusát dobozdíjra.

Folytatás a következő oldalon...

Támogatásvolumen-szerződések elemzése 2. rész — Esettanulmány

Healthware elemzés NEAK adatok alapján

Tapasztalatainkat összegezve elmondhatjuk, hogy ...

... valóban a teljes piaci növekedés alatt teljesít a támogatásvolumen-szerződésbe hosszútávon bevont termékek köre a támogatásforgalmakat vizsgálva. Tisztán fiskális szempontból eredményesnek nevezhető a rendszer, hiszen sikerül kontrollt gyakorolnia, és visszafognia az érintett brandek támogatásforgalmának volumenét. Kérdés azonban, hogy ez a visszafogott növekedési potenciál mennyire felel meg a valódi felhasználási igényeknek.

... az érintett brandek koncentráltága szembetűnő; a 2020-as lista termékei által generált támogatáskiáramlás 75%-át a brandek 27%-ának köszönhetjük. Ennek ellenére a legnagyobb brandek esetében sem elsődleges a határértékes szerződés alkalmazása, ami valóban korlátozhatná a kiáramlást. Amennyiben új, valódi áttörést hozó termékekről van szó, ahol a betegszám kevésbé tervezhető, és így a határérték hiánya is indokolható, akkor meglátásunk szerint egy erős outcome szemléletnek a teljesülése lehetne elvárható, ami szintén igen ritkán tapasztalható még a legnagyobb támogatás-kiáramlást generáló brandek esetén is.

... a 2016-2020 között támvol.-szerződés alól kikerülő brandek között számottevő azoknak a száma, amelyeknél nem látunk egyértelmű indokot (pl. fixesítés, tételes kasszába sorolás) a távozásra. Ezeknek a brandeknek azonban a forgalmi trendje is heterogén – az esetek 42%-ban csökkenő trendet mutattak az utolsó támvol. évben és azt követően is, 42%-ban pedig növekvő trendet. Az előbbi kritérium – csökkenő forgalom – határozott döntési pontként alkalmazható volna a támogatásvolumen-szerződések újrakötésekor/megszüntetések, míg az utóbbi, a növekvő tendencia további kérdéseket szül. Mi indokolhatja ezen termékek elengedését a

támogatásvolumen-szerződések, ha szembetűnő forgalmi bővülésükkel még mindig növekvő terhet jelentenek a finanszírozó számára?

Tovább lépve, a piaci méret alapján sem sikerült kimutatnunk egyértelmű mintázatot, mely azt támasztaná alá, hogy bizonyos méret alatt a finanszírozó könnyebben elengedi az újrakötéseket.

A támvol.-szerződések alapvető fiskális funkciójukat tehát betöltik és jelentős pénzügyi kontrollt tudnak biztosítani a NEAK számára. Mindazonáltal az már komoly kérdéseket vet fel, hogy az árvo-lumen-szerződések kialakításakor / újbóli megkötésekor mennyire racionális, vagy inkább intuitív szempontok érvényesülnek. Ez a racionalitás az elengedett termékek körénél is nehezen látható.

A NEAK számára ezen szerződés állomány karbantartása és vezetése egyre jelentősebb feladatot jelent, mely igen komoly kapacitást és szakértelmet követel meg. A most bemutatott pénzügyi paramétereken túl, alapvető szempontot jelentenek a terápia által érintett terápiás terület sajátosságai, az ott elérhető támogatott gyógyszerek köre és dinamikájuk, valamint az általuk elérhető egészségnyereség mértéke. Ekkora volumen esetén érdemes lehet olyan belső döntéstámogató szempontok kidolgozása, mely a szerződésekkel elérhető fiskális és szakmai kockázatok arányában a döntéshozás irányát is kijelöli. Amennyiben ezen szempontok már most is megvannak, azok megosztása tovább növelhetné a támvol.-szerződésekkel kapcsolatos transzparenciát.